



AÑO 1 NÚMERO 0 / PRIMAVERA 2014

**REVISTA
DE ECONOMÍA
Y GESTIÓN**

cefiro



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 1 NUMERO 0
PRIMAVERA 2014**

CEFIRO (ZÉPHYROS)
REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN

AÑO 1 NUMERO 0
PRIMAVERA 2014
ISSN: 2422-7692

DIRECTOR

Pablo A. TAVILLA

CONSEJO DE REDACCIÓN

Mario E. BURKUN
Julio C. NEFFA
Alejandro A. OTERO
Sandra M. PEREZ
Alejandro L. ROBBA

UNM Editora

Director: Lic. Leonardo Rabinovich a/c

Staff

Alejo Cordara
Pablo Penela
Daniela Ramos Espinosa

Diseño y arte de tapa:

D.G: Alejo Cordara

La Revista CEFIRO (ZÉPHYROS) es una publicación semestral del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno con el fin de promover el estudio de la realidad económica contemporánea argentina y latinoamericana. Reconociendo la insuficiencia y límites de la economía tradicional pretende aportar al debate y a la difusión de concepciones alternativas y el desarrollo de nuevas ideas en economía.

CEFIRO (ZÉPHYROS) está abierta al abordaje y difusión de distintos temas y disciplinas que contribuyan al mismo fin, por parte de especialistas, docentes o estudiantes sin distinción, formen o no, parte de la comunidad universitaria de Moreno, bajo la premisa de la libertad de pensamiento, la pluralidad de ideas y la rigurosidad científica.

Esta publicación está abierta a la contribución de quienes deseen expresar en ella sus opiniones o comentar otras publicaciones. Los artículos y comentarios firmados reflejan exclusivamente la opinión de sus autores. Su publicación en este medio no implica que el Departamento de Economía y Administración ni la Universidad Nacional de Moreno o sus autoridades necesariamente compartan los conceptos vertidos en ellos. La reproducción total o parcial de los contenidos publicados en esta Revista está autorizada a condición de mencionarla expresamente como fuente, incluyendo el título completo del artículo correspondiente y el nombre de sus autores.

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

CEFIRO (ZÉPHYROS)
REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN

Universidad Nacional de Moreno
Departamento de Economía y Administración
Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC),
Provincia de Buenos Aires, Argentina.
Email: revistacefiro@unm.edu.ar
Teléfonos.: Líneas rotativas
(+54 237) 466-7186/4365/1529/4530
(+54 237) 462-8629
(+54 237) 460 1309
Internos: 123 y 124

Sumario

editorial	5
heterodoxias y controversias	7
“Una explicación alternativa para la relación entre inversión y estructura productiva”, por <i>Florencia Médici y Demian Panigo</i> .	7
“La Informalidad como condicionante de las aspiraciones autonómicas de los movimientos sociales”, por <i>Adriana Vitoli</i> .	17
debates en continuado	22
“Las mil y una caras del Dr. Prebisch”, por <i>Alejandro Robba</i> .	22
“El estudio de relaciones del trabajo, contexto histórico y perspectivas”, por <i>Sandra Pérez</i> .	25
“La formación de los economistas en la Argentina y la enseñanza de las finanzas públicas: un enfoque crítico”, por <i>Hugo Andrade</i> .	31
“La Escuela Francesa de la Regulación”, por <i>Pablo Tavilla</i> .	41
dossier: “Teoría y práctica del desarrollo local y regional”	47
Presentación, por <i>Adriana Sánchez</i> .	47
“La vana ilusión del desarrollo local en las periferias”, por <i>Patricio Narodowski</i> .	49
“Desde el desarrollo local hasta Moreno”, por <i>Florencia Gosparini y Esteban Sánchez</i> .	57
“Política industrial y desarrollo territorial en Argentina: Disparidad regional y Sistemas productivos locales”, por <i>Alejandro Naclerio</i> .	62
Desarrollo regional en Suramérica”, por <i>Alejandro Robba y Nicolás Bertholet</i> .	68
“El programa de estadísticas socio-económicas de Moreno (PESEM) y su primer estudio de caso: La actividad comercial en las principales arterias del Partido”, por <i>Solange Franco, Erica Ríos, Julián Insúa y Alejandro Barrios</i> .	75
“Balance de las migraciones internas en el Partido de Hurlingham durante el período 2005-2010”, por <i>Fernando Manzano</i> .	82

“Instituciones, desarrollo local y dinámica de las pequeñas empresas. El caso de la industria textil del Partido de Moreno”, por *Noemi Giosa Zuazua*. **89**

“El Directorio Industrial de Moreno. Una herramienta para la investigación y la gestión del desarrollo local”. **98**

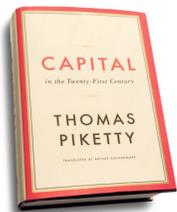
colaboraciones: **105**

“Los derechos Humanos en la Reforma Constitucional de 1994: El legado positivo de la década del ‘90”, Por *Guillermo Cony*. **105**

“Medición y estudio de las condiciones de vida en la Argentina 2003-2013. Análisis a partir de un enfoque multidimensional”, por *Agustín D’Attellis y Pedro Gaité*. **110**

reseñas bibliográficas: **120**

¿qué pasa con la riqueza y la distribución?, por *Roxana Carelli*. **120**



“Capital in the Twenty-First Century”, Thomas Piketty (2014) (The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England)

Editorial

Animados por la realidad concreta de avances y logros en el desarrollo de nuestra Universidad, otro ejemplo de la potencialidad de las construcciones colectivas, iniciamos el camino de la publicación de ideas y debates con formato del tipo “divulgación académica”.

Un primer paso en la crucial comunicabilidad, verdadero pilar en la generación de conocimiento, siempre colectivo, nunca verdad absoluta monopolizada por unos pocos. Lo dialógico frente a la vana ilusión del individuo aislado que razona y decide.

No pretendemos competir con la infinidad de flujos informativos propios de la actual “sociedad mediática”, sino simplemente asumir la función de la Universidad: la reflexión serena y en profundidad, el debate como fuente de conocimiento, la argumentación en los juicios. Asumimos el desafío de apostar a la inteligencia por medio de formatos de artículos cortos, sin renunciar a la exigencia de cierto nivel en los contenidos, acorde a nuestra razón de ser universitaria.

Como ya nos enseñara el maestro Paulo Freyre, se trata de partir de nuestras ingenuidades y experiencias poco reflexionadas para transformarlas en pensamiento crítico, problematizador de lo que nos rodea, cuestionador de la tendencia a naturalizar el orden existente, siempre preocupados por cambiarlo. Entender para transformar. El nombre de la Revista denota las ambiciones que tenemos y que queremos propiciar en tanto se refiere al dios de la mitología griega que corresponde al viento del oeste, cálido y apacible, el que trae la fecundidad y produce la abundancia multicolor de la primavera, las mutaciones y metamorfosis que hasta en la naturaleza emanan.

En la conciencia de que somos una Universidad Nacional, ubicada en el Oeste del Conurbano, queremos proclamar nuestra intencionalidad de sembrar, de movilizarnos y de ser fecundos para pensar, para promover pensamiento crítico y hacer inteligible ese mundo que

nos produce con sus múltiples determinaciones, para activar esas búsquedas y curiosidades que sabemos que son propias de lo humano, para no perder nunca de vista nuestra responsabilidad y compromiso con las mejores causas humanas y con la necesidad de ser útiles en cuanto al impacto sobre nuestro entorno local y nacional, para desnaturalizar lo que vemos y no pocas veces confundimos como si fuera inamovible.

Un espacio de debate en el marco de las ciencias económicas y de la administración, es decir, en relación a lo que involucra a los contenidos de nuestras carreras, que también nos plantean el desafío de hacernos cargo de los aspectos novedosos incluidos ahí, como la insatisfacción frente al predominio de la matriz neoclásica en la formación económica como “pensamiento único”; la necesidad de dar cuenta de los distintos tipos de organizaciones, según tamaño, fines y móviles, y sus requerimientos; la mirada mucho más rica que supone hablar de “gestión de la fuerza de trabajo” en vez de “recursos humanos” o el rol insustituible del Estado en el crecimiento y la distribución, por sólo citar algunas de las ideas generales que más nombramos.

En este primer número de lanzamiento contamos con varios artículos escritos por miembros de nuestra comunidad universitaria. No obstante, adelantamos que ello no implica que siempre será así, en tanto no creemos en el encierro y en la endogamia, hijos del miedo que mutilan el potencial humano y favorecen la ignorancia y las identificaciones regresivas. La identidad ya sabemos que es relacional, que se forja en la relación con lo otro y con los otros. El desafío de la dialéctica entre lo universal y lo particular, lo general y lo específico, el afuera y el adentro: tensiones constituyentes.

Porque a la hora de definir contenidos de lo específicamente universitario, creemos que también se trata de eso, de identificar “tensiones” que nos movilicen, de entrenarnos a pensar en términos de ellas involucrándonos en movimientos exploratorios sólo transitoriamente cristalizables e integrables en un postulado. Generar conocimiento y no dogmas a partir

de entender las teorías como interpretaciones nunca eternas, atravesadas por intereses, pasiones y tomas de posición, en manos de seres humanos siempre incompletos y por eso maravillosamente deseantes, en perpetua búsqueda y hacedores.

Tensiones entre lo particular y lo universal, lo local y lo nacional, lo nacional y lo internacional, la teoría y la práctica, la autonomía y la dependencia, la parte y el todo, estructuras y sujetos, lo empírico y lo abstracto, las éticas de las convicciones y de la responsabilidad, el pensamiento riguroso y el de saberes empíricos poco elaborados, necesidad y contingencia, el todo y la parte. Proponemos la inclusión del formato Dossier en los distintos números de Céforo y, en esta primera entrega, nos explayamos sobre “teoría y práctica del desarrollo local y regional”. Una temática muy presente en los objetivos institucionales mismos de nuestra Universidad. La influencia y los condicionamientos de las distintas “escalas”: la internacional, la nacional, la regional nacional e internacional, la local y la latinoamericana.

Esa posible dialéctica que nos explica y que en la Universidad tenemos el deber de hacer inteligible para actuar situadamente y explorar oportunidades de transformación, para asimilar el avance tecnológico más adecuado a nuestras realidades local y nacional, para salir del lugar periférico y dependiente, para la diversificación productiva, para el desarrollo autónomo nacional con equidad y, en definitiva, para profundizar la democracia.

En el dossier contamos con varios artículos que nos actualizan en teoría y discuten corrientes de pensamiento o enfoques acerca de lo que se puede hacer desde las distintas escalas en cuanto al desarrollo local, nos exponen los primeros datos de relevamientos sobre actividad económica en nuestro partido; nos conectan con otras realidades locales; nos muestran distintas miradas desde el “hacedor de políticas”, el militante y el teórico; nos dan algunas pistas para abordar la problemática socioeconómica de nuestro Partido.

No obstante, también incluimos artículos sobre otras cuestiones de interés: crítica y recomendación de libros, artículos sobre economía política con marcos teóricos críticos sobre problemas de nuestra estructura productiva con fuerte participación del sector primario, reflexión sobre nuestras carreras y sobre los legados jurídicos a 20 años de la Reforma Constitucional de 1994, el recuerdo de hombres destacados por sus aportes en ciencias económicas y de gestión y también sobre pobreza, su conceptualización, medición y distintas dimensiones.

Insistimos con lo que evoca Céforo: el viento primaveral asociado a la proliferación de colores, que deja atrás lo monocromático y el frío. Un espacio plural para dar cabida a la imperiosa necesidad de nuevos enfoques, a miradas diferentes a lo que es predominante en nuestras disciplinas. Frente a las certezas cerradas de los paradigmas y visiones dominantes, preferimos a Hamlet dudando y en la búsqueda de nuevos sentidos y mayor adecuación a nuestras problemáticas, siempre dudando de lo fijo y jamás naturalizando lo social.

Se sabe que mujeres y hombres hacemos la historia aún bajo condiciones que no elegimos y hasta desconocemos. No nos queda otra que intentar siempre saber y hacer: saber para hacer, hacer para saber. Plantearnos el paso desde una vida sólo soportada a otra vida protagonizada.

Nos inspiran las vidas ejemplares de sabiduría siempre humilde por la conciencia de todo lo que no se sabe, entre tanta arrogancia ignorante. Es desde la alegría que queremos contagiar, invocando la suerte del principiante y porque no queremos morir potros sin galopar, que decimos que esto recién empieza y que lo mejor está siempre por venir.

heterodoxias y controversias

“Una explicación alternativa para la relación entre inversión y estructura productiva”

por Florencia Médici¹ y Demian Panigo²

Introducción

Los países periféricos presentan una elevada volatilidad y un pobre desempeño histórico en materia de crecimiento económico. Para la visión tradicional, ligada a los modelos de equilibrio competitivo, el escaso desarrollo de las instituciones en general y del mercado financiero, en particular, podría ser la causa de este fenómeno. Desde una perspectiva alternativa, ligada a enfoques poskeynesianos e incluso nekeynesianos, se sostiene que el bajo crecimiento se explicaría, en mayor medida, por el impacto de la globalización financiera, en un contexto de apertura generalizada de las cuentas de capital.

¹ Docente UNM y UNLP. Magister en Economía. E-mail: florencia.medici@gmail.com

² Docente UNM y UNLP, CEIL-CÓNICET. Doctor en Economía E-mail: panigo@gmail.com

En este sentido, ambas visiones concluyen que la apertura financiera no ha generado el crecimiento esperable en los países subdesarrollados al acentuar la reprimarización de la economía, limitando los supuestos beneficios de la globalización financiera. Sin embargo, ¿Cuál es la relación entre esta dinámica y la estructura productiva existente? Sabemos que una proporción significativa de países emergentes —especialmente América Latina— se caracterizan por poseer una estructura productiva especializada en la exportación de recursos naturales. Entonces, haciendo a un lado por un momento los efectos de los flujos de capital en estas economías, ¿cuál es la relación entre una estructura productiva con una elevada participación del sector primario y el bajo crecimiento?

Para responder estos interrogantes, proponemos que la dirección de causalidad es inversa a la mencionada anteriormente, y la hipótesis que surge es que las economías subdesarrolladas crecen menos porque poseen una estructura productiva con una elevada participación del sector primario; contradiciendo así el pronóstico de la convergencia.

Abundante evidencia empírica sugiere que las economías que tienen abundancia de recursos naturales presentan una tasa de crecimiento o de inversión promedio inferior (ver Gylfason & Zoega, 2006).

Uno de los primeros intentos por explicar este hecho fue planteado hace casi un siglo por Frank Graham inspirado por las diferencias entre el este manufacturero y el oeste agrario de los Estados Unidos. En las primeras versiones del problema, Graham (1923) buscó explicar el fenómeno por la existencia de rendimientos crecientes en la industria. Según este autor, bajo el supuesto de pleno empleo de la fuerza de trabajo y la reinversión de las utilidades, una economía con abundancia de tierras incrementa el costo laboral de la industria al competir por la demanda de trabajo, reduciendo las utilidades y, en consecuencia, la inversión en el sector que tiene rendimientos crecientes (Ros, 2004):

“El principio que se acaba de asentar puede ir lejos para explicar por qué las regiones con recursos naturales escasos dedicadas a las manufacturas frecuentemente sobrepasan en prosperidad a regiones con recursos naturales muy superiores en las que la industria extractiva prevalece, aunque no existan gran diferencia en las habilidades nativas de sus respectivas poblaciones”. (Graham, 1923; citado en Ros, 2004, p. 265)

En la literatura más reciente, y ante el hecho de que no hay soporte empírico para afirmar que existe convergencia entre los países pobres y ricos, el enfoque convencional busca la respuesta en la interacción entre la abundancia de recursos naturales, las institucionales y el crecimiento económico. Según esta literatura, son tres los canales principales que explican esta relación negativa entre la abundancia de recursos naturales y el crecimiento: la presencia de enfermedad holandesa, la búsqueda de rentas y baja la inversión en educación.

El término **enfermedad holandesa** se refiere a los efectos negativos que la abundancia de un recurso natural o el aumento de los precios relativos de los productos intensivos en esos recursos producen sobre el sector manufacturero y debe su nombre al descubrimiento de gas natural en los países bajos en la década del setenta.

Partiendo de una economía con tres sectores, uno intensivo en recurso natural (e.g. primario), un sector comercializable (e.g. manufacturas) y otro no comercializable (e.g. servicios), la mayor actividad en el sector recurso intensivo o el aumento de los precios de los mismos generaría desindustrialización. Los canales principales de transmisión de este fenómeno son dos. En primer lugar, el capital se dirigirá al sector primario bajo el supuesto de libre movilidad de capital. En segundo lugar, por la apreciación del tipo de cambio dado que los mayores ingresos de los sectores rentísticos se gastarán en los productos no comercializables, que además son insumos de los productos industriales. En síntesis, el boom inicial en la actividad intensiva en recursos no sólo resulta en una mayor rentabilidad en ese

sector sino también en el sector servicios. Ambos fenómenos impulsan la desindustrialización de la economía debido a la pérdida de rentabilidad del sector manufacturero (Corden, 1984; Ros, 2004). La caída de la producción industrial resultará en una caída de la actividad general dependiendo de cuán fuerte es el efecto del mayor gasto de los sectores rentísticos y de los rendimientos a escala existentes en la industria.

Otro de los canales que explican, según la literatura tradicional, la relación negativa entre recursos naturales y crecimiento son los comportamientos que surgen por la **búsqueda de apropiación de las rentas** extraordinarias derivadas de la abundancia del recurso. Este fenómeno estaría presente, especialmente, en economías con estructuras institucionales insuficientemente definidas.

La puja por la apropiación de rentas puede adoptar diversas formas, como privilegios a determinados sectores económicos concentrados para acceder a recursos naturales de propiedad común, corrupción en las esferas pública y privada, y, en casos extremos, guerras civiles o invasiones militares extranjeras. Ver, por ejemplo Gylfason & Zoega, 2006; Krueger, 1974; Sachs & Warner, 1995; Tornell & Lane, 1999.

Según Fanelli y Albrieu (n.d.), dado que los países emergentes carecen de profundidad financiera, la riqueza generada por un incremento de los precios provoca conflictos de propiedad y una mayor dificultad para sostener consensos de largo plazo. Como resultado, se producen vaivenes periódicos en los arreglos institucionales y pérdida de recursos productivos que son absorbidos por los sectores rentísticos. La ineficiencia así generada redundaría no sólo en distorsiones en la asignación eficiente de recursos sino también en mayor desigualdad social.

El tercer canal por el cual la existencia de recursos naturales perjudica el desempeño macroeconómico es el del **capital humano**. Según el enfoque neoclásico, bajo el supuesto de que mayor y mejor calidad de la educación de los trabajadores mejora el crecimiento (Mincer, 1981), las economías con elevadas rentas y menor participación de sectores industriales (que utilizan mano de obra calificada) invierten menos en educación. En este sentido, la causalidad iría desde la elevada importancia de sectores intensivos hacia la generación de mayores rentas, menor demanda de trabajo calificado, menor inversión en educación y menor crecimiento.

Gylfason y Zoega (2006) presentan un modelo de crecimiento basado en el modelo de Romer (1986), donde la función de producción de cada firma tiene las características típicas de la teoría microeconómica neoclásica (i.e. rendimientos constantes a escala y mercados competitivos) pero en el agregado el capital tiene rendimientos constantes. Asumiendo, al igual que Romer (1986), que el conocimiento producido en cada firma no puede mantenerse completamente en privado, se produce una externalidad positiva debido a que la inversión en capital produce un *learning-by-doing* que se desparrama hacia el resto de la firma. Este fenómeno incrementa, de este modo, la productividad de los recursos naturales y el trabajo.

Con una función de producción agregada modelada como: $Y = (q[K])^{1-a-b} (K.N)^b . (K.L)^a$
 $Y = (q[K])^{1-a-b} (K.N)^b . (K.L)^a$, donde q es la productividad exógena del capital (q es menor a uno), L los trabajadores, N los recursos naturales y K el capital. Si llamamos eficiencia total a $A = (q.K)^{1-b-a}$
 $A = (q.K)^{1-b-a}$, obtenemos $Y = A.N^b . L^a . K^{1-a-b}$. $Y = A.N^b . L^a . K^{1-a-b}$.

Por las características de la función de producción, los exponentes a , b y $(1-a-b)$ representan la participación de la retribución de cada factor en la distribución del ingreso. Por consiguiente, un aumento en la participación de los recursos naturales en la economía (b), reduce la productividad marginal del capital, desincentivando el ahorro y la

inversión a un mismo nivel de stock de capital. En consecuencia, se reduce el número de transacciones financieras, perjudicando el desarrollo del mercado financiero y la eficiencia en la asignación de los recursos.

En síntesis, a pesar que la teoría microeconómica neoclásica estándar ha eliminado la tierra como factor particular de producción, existen en los últimos años intentos de explicar, desde esta corriente, la correlación entre el bajo crecimiento con la elevada participación de los recursos naturales. Sin embargo, consideramos que esos intentos no han logrado reflejar las características de las estructuras productivas de los países desarrollados y subdesarrollados.

En particular, estas explicaciones conservan los mismos problemas presentes en los modelos de crecimiento endógeno al omitir las características propias del trabajo y el capital reproducible (Crespo & Médici, 2008), y éstos a su vez con el capital cuasi fijo. Por consiguiente, la explicación resultante depende de la existencia de externalidades negativas de los factores que derivan de los recursos naturales y del trabajo hacia el capital (ej. menor inversión en capital humano, búsqueda de apropiación de rentas, enfermedad holandesa, etc.).

No obstante, existe, al menos, otra alternativa para explicar la correlación negativa entre recursos naturales e inversión dentro del marco neoclásico, conservando una de las características esenciales de sectores productivos basados en la explotación de recursos naturales: los **factores cuasi fijos** de producción. Se considera que un factor es cuasi fijo si expandir su stock requiere tiempo, costos o riesgos elevados.

1. **Los recursos naturales como factores de producción: génesis, alcances y limitaciones.**

El *mainstream* económico sostiene que la imposibilidad de ampliar los factores de producción deriva en ganancias extraordinarias. En general, esta incapacidad se relaciona con períodos el corto plazo. Sin embargo, los factores de producción relacionados con los recursos naturales, donde la tierra es el caso típico, conservan esta particularidad incluso en el largo plazo.

El objetivo de la presente sección es analizar las implicancias teóricas de la existencia de un factor de producción cuasi fijo que nos permitirá esbozar una explicación alternativa entre la relación entre la inversión y la estructura productiva.

Los orígenes clásicos

En primer lugar, es necesario revisar las nociones marshallianas de corto y largo plazo, que están estrechamente relacionadas con la posibilidad de incrementar la existencia de los recursos productivos.

Para Marshall, el elemento “tiempo” es central en su teoría de valor y distribución. Siguiendo a los economistas clásicos, Marshall definió el *precio de mercado* como aquel derivado de la demanda una vez determinada la oferta. Así, ante un aumento de la demanda de cierto producto, suponiendo que la oferta se mantiene inalterable, los precios de mercado se elevarán hasta el punto de equilibrio donde la oferta (fija) y la demanda se igualan. En este ejercicio, Marshall centra su atención en la esfera del intercambio, construyendo la curva de demanda a partir de una oferta dada.

No obstante, este equilibrio alcanzado entre las cantidades ofrecidas y demandas es transitorio, pues al permitir que la oferta pueda ajustarse, el nuevo equilibrio resultante es el que determina los *precios normales*. Al permitir que la oferta pueda expandirse o contraerse, Marshall avanza en la construcción de la curva de oferta, a partir de los precios a los cuales los productores obtienen una ganancia normal. Esta ganancia es la que se deriva, a su vez, de deducir los costos de producción de los precios de mercado.

Haciendo a un lado por un momento los recursos naturales, si la demanda de cierta mercancía supera las cantidades ofrecidas de manera persistente, existirá una presión al alza de los precios de mercado sobre los precios normales. La ganancia extraordinaria resultante será un incentivo para que los productores aumenten su producción. Para ello, las firmas contratarán capital y trabajo suficientes para incrementar su oferta en el mercado sin incurrir en mayores costos³. Esas nuevas inversiones llevan tiempo.

Por otro lado, cuando el precio de oferta es mayor al precio determinado por la demanda, las firmas buscarán reducir su escala de producción. Esas fuerzas activas provocan una disminución de las cantidades ofrecidas de cierto bien hasta que la oferta se iguale a la demanda y no existan más incentivos a alterar las cantidades producidas (Marshall, 1997). En ese momento se llega al equilibrio, en el cual el precio permite cubrir los costos de producción (i.e. insumos, salarios y ganancia normal).

Entonces, en pocas palabras, por un lado, los *precios de mercado* son aquellos que suponen que las cantidades producidas no pueden modificarse, acentuando los efectos de las variaciones en las cantidades demandadas. Por otro lado, al permitir poner en funcionamiento el sistema productivo, se llegará, a dos nuevos momentos. En el primero, el productor puede aumentar la producción con el stock de capital instalado y trabajadores existentes, determinando el equilibrio de corto plazo. En el segundo momento, todo el stock de capital puede ser producido remunerativamente, llegando al equilibrio de largo plazo determinado por la rentabilidad y los costos de producción (Marshall, 1997, V v.8).

Estas diferencias en los precios derivados del ejercicio analítico de separar, al menos, dos momentos de interacción entre la oferta y la demanda permiten incorporar la categoría “rentas” y “cuasi rentas” del capital. Como fue mencionado anteriormente, en el largo plazo, los precios de las mercancías tienen a igualarse a los costos de producción: la retribución del trabajo (salarios) y del capital (interés)⁴, siendo esa ganancia obtenida la correspondiente a la contribución marginal del respectivo factor de productivo. Sin embargo, en el corto plazo, dado que la firma sólo puede emplear el capital instalado, el ajuste necesario para que la retribución al capital se acerque a la ganancia normal no llega a producirse. Marshall denomina a esa diferencia, en el caso de ser positiva, cuasi renta.

La diferencia entre rentas, cuasi rentas y ganancias normales es de grado, dependiendo de cuán fijo es el factor que la produce. En un extremo, si la posibilidad de aumentar o reducir la cantidad de cierto factor es elevada, las ganancias se acercarán a las normales de manera instantánea. En el otro extremo, si el stock del factor es fijo de manera permanente, producirá una renta. En el medio, mientras la cantidad disponible del factor ajusta, se producirá una cuasi renta (i.e. puede ser considerado fijo en períodos cortos de tiempo).

3 El costo del capital que paga el productor para incrementar su producción podría ser, incluso, mas bajo dado que podría haber una ganancia de eficiencia en la producción de escala.

4 Según Marshall, si se descomponen los costos de producción, finalmente queda los *costos reales*, que son aquellos que involucran un sacrificio: el esfuerzo del trabajador y la espera del capitalista.

Por ejemplo, supongamos que una nueva política de créditos para la vivienda incrementa la demanda de servicios de la construcción. Para ello, las empresas se enfrentan con un mayor número de pedidos que no pueden satisfacer de inmediato porque cuentan con grúas torres limitadas y el stock de las mismas en el mercado se ha agotado. Dado que incrementar la cantidad grúas en el mercado lleva un tiempo de producción, los propietarios de las mismas podrán obtener, temporariamente, un ingreso diferente al normal, aunque no haya habido un cambio en el costo o dificultad para obtenerlas. En ese sentido, Marshall sostiene, “the income yielded ... is to be regarded as more nearly akin to a rent than to interest on the cost of producing” (Marshall, 1997, p. 236).

Es valioso notar que, más allá de sus características particulares, la tierra —o cualquier recurso natural no reproducible— se parece a las instalaciones de la firma (i.e. maquinarias, herramientas y la planta) en **el corto plazo**, ya que ésta último no puede ser incrementado o disminuido ante las variaciones en la demanda. En esos períodos se produce un excedente que surge de la diferencia entre los precios corrientes y los costos primos normales de corto plazo (cuasi renta). De esta manera, se separa la retribución marginal del capital de su productividad física (i.e. interés) (Kicillof, 2010).

Sobre el caso específico de la tierra, Marshall señala que, desde el punto de vista del productor, la tierra es una forma particular de capital, la cual pondrá a producir tanto como la rentabilidad se lo permita. Sin embargo, desde la perspectiva del conjunto de la sociedad, si una persona incrementa su cantidad de tierras, habrá menos disponible para el resto (Marshall, 1997, p. 246–7)⁵.

La oferta de tierra es fija por naturaleza. Sin embargo, aun cuando toda la tierra de un país haya sido puesta a producir, su productividad puede ser mejorada mediante la aplicación de nuevas inversiones en un período significativo de tiempo. Estas erogaciones serán mayores a medida que la producción se vuelve cada vez más intensiva. Por ejemplo, ante la suba persistente de los precios agrícolas se volverá rentable desmontar bosques para dedicarlo a la siembra o incorporar nuevos fertilizantes y métodos de producción para aumentar la productividad de la hectárea.

“[...] but the confident expectation of coming quasi-rents is a necessary condition for the investment of capital in machinery, and for the incurring of supplementary costs generally.” (Marshall, 1997, p. 240)

Por consiguiente, definiremos a los recursos naturales cuyo **stock** físico es **fijo**: factores cuasi fijos de producción, dado que siempre existirá la posibilidad de aumentar intensivamente su disposición dependiendo no sólo del tiempo, sino de crecientes costos directos.

⁵ Nos interesa discutir la renta como resultado de la imposibilidad de reproducirla. No obstante, el lo que respecta a la renta diferencial de la tierra, Marshall sostiene la misma explicación que David Ricardo (ver Ricardo, 1997, p. II)

La función de inversión y los costos de ajuste

La corriente neoclásica no considera los recursos naturales, en general, ni la tierra, en particular, como factores distintos al capital y al trabajo. En este sentido, como fue mencionado anteriormente, el concepto cuasi renta puede ser generada por cualquier factor de producción que se remunere por encima de su productividad marginal, dado que todo producto es escasos en relación a su demanda en un período dado de tiempo.

En los primeros desarrollos teóricos, la capacidad de la empresa para disponer de los factores de producción necesarios para invertir no fue un aspecto a tener en cuenta para la teoría microeconómica neoclásica. La razón residía en que los modelos microeconómicos tradicionales contemplaban la elección del **stock** de capital óptimo -de acuerdo a los precios relativos de los factores de producción y de la producción- en un problema de maximización de beneficios de la firma. En estos modelos, la elección de la cantidad de capital (i.e. capital fijo y trabajo) que debe dedicarse a la producción está sujeto a la restricción tecnológica y presupuestaria de la firma, asumiendo que el stock de capital se encuentra siempre al nivel deseado al ser perfectamente expandible y reductible. El ajuste es instantáneo. Bajo estos supuestos, cada firma invertirá hasta equiparar las productividades marginales del capital a sus pagas y el sendero de inversión de la firma resultaba del sendero óptimo del stock de capital.

Sin embargo, retomando las ideas de Marshall ([1890]1997), existen mecanismos que afectan ese sendero de inversión que deben ser considerados. Uno de ellos es el tiempo transcurrido entre la decisión de inversión y el momento en que el capital es instalado. A partir de la década de los sesentas, algunos autores neoclásicos comienzan a considerar esos mecanismos. Así, las primeras modelizaciones de la función de inversión incluyen ciertos costos de instalación, organización y demás costos operativos derivados de la adquisición de nuevos bienes de capital. En estos intentos, se buscó incorporar el hecho de que la capacidad productiva ajusta gradualmente a través de una ecuación adicional al problema de optimización de la firma (e.g. Jorgenson, 1963). Un ejemplo de ello es: $\dot{K} = \gamma(K^* - K)\dot{K} = \gamma(K^* - K)$, en la cual el parámetro γ puede ser una función de variables relacionadas con los tiempos de instalación del nuevo capital, dado que el stock de capital no es completamente líquido. Asimismo, γ también representa la necesidad de reemplazo de capital que se deprecia o se vuelve obsoleto.

Uno de los problemas que surge de este enfoque es que el stock óptimo de capital se deriva independientemente del sendero de inversión, aunque éste afecta el producto. Es decir, el stock de capital y el nivel de producción se derivan del problema de optimización. En otras palabras, la tasa de inversión no puede ser determinada en el propio sistema dado que el producto y, por lo tanto, el stock de capital, son considerados exógenos (Gould, 1968).

Los desarrollos posteriores introdujeron los costos de instalación del nuevo capital en el problema de optimización de la firmas. La primera forma para modelar los desembolsos asociados a la inversión es a través de la **función de instalación**, que permite distinguir el monto destinado a inversión con la capacidad productiva efectivamente generada. Esto es: $\vartheta(I_t, K_t) < I_t \vartheta(I_t, K_t) < I_t$, con $\vartheta(\cdot) \vartheta(\cdot)$ cóncava y creciente en I_t .

De manera alternativa, la segunda aproximación es mediante la **función costos de ajustes**, que representa todos las erogaciones asociadas a la inversión y se resta de la función de utilidades del problema de optimización: $\pi = \pi(K_t, L_t) - c(K_t, I_t)\pi = \pi(K_t, L_t) - c(K_t, I_t)$, siendo $c(\cdot)$ creciente y convexa (Abel & Eberly, 1995). Los costos de ajuste son considerados crecientes por unidad de inversión y constituyen los costos de comprar o vender capital, los gastos de instalación y los costos fijos. De esta manera, la firma no determina el stock de capital -que varía a través del tiempo- sino la tasa de inversión.

Lucas (1967) planteó la posibilidad de introducir la característica “fijeza” de los factores de producción a través de la introducción de costos por unidad de inversión bruta, crecientes con la tasa de inversión, en el problema de optimización de la firma. De esta manera, la función de producción $Y(t) = F(K(t), L(t), I(t))$, donde $I(t)$ posee una productividad marginal decreciente y negativa, continúa siendo homogénea de primer grado aunque desaparecen los rendimientos constantes a escala en el capital y el trabajo.

La introducción de los costos de ajustes origina des-economías de escala asociados con los cambios más rápidos en el stock de capital bajo el supuesto de que los costos de ajustes sean mayor en promedio a mayor la tasa de (des)inversión (Gould, 1968).

En la literatura reciente, los costos de ajuste del stock de capital se derivan de la imperfecta capacidad de invertir o desinvertir, siendo los casos extremos la irreversibilidad o incapacidad de aumentar el stock de capital (Abel & Eberly, 1995, 1998; Bertola, 1998; Bertola & Caballero, 1994; Dixit & Pindyck, 1998).

La irreversibilidad de la inversión está relacionada a la imposibilidad de reducir el stock de capital sin costo. Por ejemplo, si una firma constructora desea vender una grúa en el momento que el mercado está deprimido, podrá obtener un precio de venta por debajo del costo de reposición. La habilidad de expandir el capital, en cambio, puede estar relacionado con el uso de recursos naturales limitados, las licencias o patentes, etc. (Abel et al., 1995).

La (in)capacidad para expandir los factores de producción puede estar determinada exógena o endógena a la firma. En el caso de la industria de la construcción, la habilidad de las firmas de encontrar terrenos disponibles dependerá de la actividad de las otras firmas (Dixit & Pindyck, 1998) o, simplemente, de la disponibilidad de los recursos naturales. Por un lado, con perfecta movilidad del capital, la inversión óptima será la máxima posible (los costos de ajuste son cero). Por otro lado, con capital irreversible o irreductible, los costos de ajuste se vuelven positivos, incrementándose a medida que grado de versatilidad del capital disminuye.

En síntesis, las decisiones de inversión se vuelven relevantes en la teoría de la firma neoclásica al introducir los costos de instalación en el problema de optimización de la firma, sea directamente en la función de beneficios o mediante una nueva función de contribución de la inversión al stock de capital. Consideramos que estas nociones son valiosas para modelizar diferencias en las estructuras productivas. No obstante, las conclusiones de la corriente neoclásica se han limitado al ámbito de la firma y de la toma de decisiones, asociando esos costos de ajuste a características propias de los mercados (e.g. imperfecciones en el mercado de crédito) o por la imperfecta capacidad de previsibilidad de la firma.

Una primera propuesta para una explicación alternativa.

En las secciones anteriores presentamos las diferentes explicaciones sobre el hecho de que los países con abundancia de recursos naturales tienen un pobre desempeño económico. El principal obstáculo de la corriente neoclásica es que ha eliminado las características particulares de los factores de producción de su análisis al abandonar la concepción clásica de tierra, trabajo y capital como categorías necesarias y relevantes para la explicación del crecimiento y la distribución del ingreso. Por consiguiente, han recurrido a explicaciones ad-hoc, tales como capital humano y comportamiento derivados de la apropiación de rentas.

Sin embargo, existen las economías subdesarrolladas comparten ciertas peculiaridades en lo que respecta a su estructura productiva. Explorar este hecho, retomando la economía clásica y los autores estructuralistas, nos permite acercarnos a una explicación alternativa del fenómeno que nos interesa estudiar.

La mayoría de los autores estructuralistas (Díaz-Alejandro, 1963; Diamand, 1973; Prebisch, 1986, entre otros) caracterizan la estructura productiva de los países periféricos a partir de la presencia de dos sectores. Por un lado, uno primario exportador, altamente productivo que genera divisas pero poco empleo, y usa intensivamente factores de producción fijos. Por otro lado, un sector industrial, intensivo en trabajo pero notablemente menos competitivo, que produce para el mercado interno. Esta disparidad entre los dos sectores es denominada como “Estructura Productiva Desequilibrada” (EPD).

Nuestra propuesta radica en poner el énfasis en que los factores de producción de esos sectores con mayor rentabilidad relativa son **cuasi fijos**, lo que provoca una menor tasa de inversión agregada y, por lo tanto, un menor crecimiento. Para ello, retomamos la noción **costos de ajuste o de instalación** desarrollada anteriormente.

En un modelo de inversión, por ejemplo el de Hayashi (1982), si los costos de ajuste son estrictamente positivos, la contribución de una unidad de inversión de capital al stock de capital es menor a la unidad del monto invertido. Así, cuanto mayor sean los costos de ajuste (o menor la contribución de a la inversión al capital total), menor será la inversión óptima resultante. Estos costos pueden ser gastos de instalación del nuevo capital, impuestos netos de subsidios, etc.

Ahora bien, en los sectores con factores cuasi fijos de producción, la expansión de la producción conllevará no sólo los costos usuales para realizar la inversión sino también aquellos asociados al tiempo y desembolsos adicionales de dinero para expandir dicho factor. ¿Cómo explicaría esto el hecho de que los países con estructuras productivas heterogéneas crezcan menos que los países estructuralmente equilibrados?

En este contexto, planteamos que la preponderancia de factores cuasi fijos de producción entre los sectores exportadores (e.g. sector primarios en las EPD), que son más rentables que el sector industrial sin intervención del Estado, generan una menor tasa de inversión. Este fenómeno se produce debido a que las EPD poseen costos de ajuste mayores que las economías con una menor relación capital cuasi fijo sobre capital total (i.e. las economías con estructuras productivas equilibradas). Asimismo, dado que el sector con capital flexible (industrial) no es rentable, ceteris paribus, la cuasi renta asociada a esos factores no va a tener lugar para la reinversión.

De esta manera, se abren nuevas líneas de investigación, pues si esas cuasi rentas se acumulan en activos externos líquidos, también podríamos vincular los ingresos de los sectores con factores cuasi fijos con la formación de activos externos y la mayor tendencia a sufrir crisis externas.

Referencias Citadas

- Abel, A. B., Dixit, A. K., Eberly, J. C. and Pindyck, R. S. (1995) Options, the value of capital, and investment, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Abel, A. B. and Eberly, J. C. (1995) A Unified Model of Investment Under Uncertainty, NBER Working Paper, National Bureau of Economic Research, Inc, [online] Available from: <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/4296.html> (Accessed 14 March 2014).
- Abel, A. B. and Eberly, J. C. (1998) 'The mix and scale of factors with irreversibility and fixed costs of investment', *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*, 48, pp. 101–136.
- Bertola, G. (1998) 'Irreversible investment', *Research in Economics Research in Economics*, 52(1), pp. 3–37.
- Bertola, G. and Caballero, R. J. (1994) 'Irreversibility and Aggregate Investment', *The Review of Economic Studies*, 61(2), pp. 223–246.
- Corden, W. M. (1984) 'Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation', *Oxford Economic Papers*, 36(3), pp. 359–80.
- Crespo, E. and Médiçi, F. (2008) 'Modelos de Crecimiento Endógeno como modelos Clásicos de acumulación de capital. Una comparación de ambos con la teoría Kaleckiana.', *II Jornadas de Economía Política*.
- Diamand, M. (1973) *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia: economía para las estructuras productivas desequilibradas : caso argentino*, Buenos Aires, Editorial Paidós.
- Diaz-Alejandro, C. F. (1963) 'A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect', *Journal of Political Economy*, 71, [online] Available from: <http://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v71y1963p577.html> (Accessed 29 June 2014).
- Dixit, A. K. and Pindyck, R. S. (1998) *Expandability, Reversibility, and Optimal Capacity Choice*, Working Paper, National Bureau of Economic Research, [online] Available from: <http://www.nber.org/papers/w6373> (Accessed 19 March 2014).
- Fanelli, J. M. and Albrieu, R. (n.d.) 'Crecimiento y recursos naturales en Argentina. ¿cuáles son los retos?', mimeo.
- Gould, J. P. (1968) 'Adjustment Costs in the Theory of Investment of the Firm', *The Review of Economic Studies*, 35(1), p. 47.
- Graham, F. D. (1923) 'Some aspects of protection further considered', *Quarterly journal of economics*.
- Gylfason, T. and Zoega, G. (2006) 'Natural Resources and Economic Growth: The Role of Investment', *World Economy*, 29(8), pp. 1091–1115.
- Hayashi, F. (1982) 'Tobin's Marginal q and Average q: A Neoclassical Interpretation', *Econometrica*, 50(1), pp. 213–224.
- Jorgenson, D. W. (1963) 'Capital Theory and Investment Behavior', *amereconrevi The American Economic Review*, 53(2), pp. 247–259.
- Kicillof, A. (2010) 'De Smith a Keynes siete lecciones de historia del pensamiento económico: un análisis de los textos originales',.
- Krueger, A. O. (1974) 'The Political Economy of the Rent-Seeking Society', *amereconrevi The American Economic Review*, 64(3), pp. 291–303.
- Lucas, R. E. J. (1967) 'Adjustment Costs and the Theory of Supply', *Journal of Political Economy*, 75(4), pp. 321–334.
- Marshall, A. (1997) *Principles of economics*, Amherst, N.Y., Prometheus Books.
- Mincer, J. (1981) *Human Capital and Economic Growth*, Working Paper, National Bureau of Economic Research, [online] Available from: <http://www.nber.org/papers/w0803> (Accessed 27 April 2014).
- Prebisch, R. (1986) 'El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas', *Desarrollo Económico*, 26(103), pp. 479–502.
- Ricardo, D. (1997) *Principios de economía política y tributación, I: obras y correspondencia*, Colombia, Fondo de Cultura Económica.
- Romer, P. M. (1986) 'Increasing Returns and Long-Run Growth', *J POLIT ECON Journal of Political Economy*, 94(5).
- Ros, J. (2004) *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*, México : Fondo de Cultura Económica, [online] Available from: <http://quijote.biblio.iteso.mx/dc/ver.aspx?ns=000169183> (Accessed 10 March 2014).
- Sachs, J. D. and Warner, A. M. (1995) *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, NBER Working Paper, National Bureau of Economic Research, Inc, [online] Available from: <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/5398.html> (Accessed 2 April 2014). Tornell, A. and Lane, P. R. (1999) 'The voracity effect.', *The American Economic Review* (Evanston), 89(01), pp. 22–46.

“La Informalidad como condicionante de las aspiraciones autonómicas de los movimientos sociales”

por Adriana Vitoli⁶

En los últimos años y según cifras oficiales la desocupación disminuyó hasta llegar a una cifra de un solo dígito, el trabajo informal –que también experimentó una significativa caída en relación a la primera mitad de esta década - se encuentra todavía en un 34,6⁷ %. Así, aproximadamente cinco millones de personas ganan en promedio apenas un poco más que la mitad de los trabajadores en blanco, y su situación se debilita al carecer de cobertura social y otros beneficios generando importantes asimetrías entre los trabajadores (Palomino y Trajtemberg 2007).

En la actualidad, el campo de la informalidad – entendiendo a este como todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente donde actividades similares están reguladas (Portes citado por Roca, 1999, pág.118) – conforma *un amplio segmento de población en condiciones de vulnerabilidad, con escasos niveles de cobertura de servicios básicos* (Roca, 1999, pág. 111).

Asimismo según datos del Indec, existen casi un millón y medio de trabajadores informales. Cifra que tiene un impacto en el ámbito geográfico local, tanto en lo económico como en los aspectos sociales, que obliga a pensar qué acciones se deben desarrollar para disminuir su número.

Siguiendo a Alejandro Portes (1995), éste expresa que la historia económica, bajo el capitalismo del S. XIX, se caracterizó por desarrollar un empleo asalariado más semejante a los considerados hoy como *informales* (p.35).

Sin embargo será el siglo XX el escenario del desarrollo de instituciones laborales, alcanzadas luego que los trabajadores se organizaran y reclamaran por sus derechos a cambio de aceptar el “acuerdo fordista” y al Estado como garante del mismo ocupando un lugar central en las relaciones laborales. El rol que cumple el Estado es fundamental, para regular

⁶ Docente UNM, Licenciada en Relaciones del Trabajo. E-mail: adrivitoli@gmail.com
⁷ EPH. Tercer Trimestre 2013. Total de aglomerados urbanos.

estas relaciones de producción. A partir de estas normas protectoras les permitió a los trabajadores tener mayor protección ante despidos arbitrarios y acceder a la seguridad social

Sin embargo va a ser en este siglo que se amplía el mercado de trabajo informal permitiendo la generación de nuevas formas de ingresos para los hogares que están por fuera de cualquier regulación. Este mercado se caracteriza por generar “empresas pequeñas, que contratan mano de obra desprotegida y trabajadores disfrazados de empleados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación.” (idem, p.37).

En la actualidad a esta caracterización realizada por Portes, luego de la aplicación de las políticas neoliberales de los años '90 y su corolario, la crisis de 2001, se suma el surgimiento en los barrios de distintas formas de organización que le permitió a los desocupados *constituirse en sujetos sociales con una identidad particular –como pueden ser los movimientos de trabajadores desocupados* (Delfini, M y Piccetti, V, 2004) y entre sus objetivos se encuentra hacer visible a los invisibles de siempre.

Otra manifestación de la crisis fue el surgimiento de las *empresas recuperadas*, en las que los trabajadores que quedaron sin empleo se vieron en la necesidad de defender su fuente de trabajo para mantener un ingreso (Rebón, 2005). O la proliferación de los denominados “*club del trueque*”, que fueron un espacio de intercambio de bienes y servicios, que sustituía el tradicional pago en dinero (Palomino, 2005). Y la aparición de denominadas las asambleas barriales, espacio de encuentro y debate en las esquinas de los barrios fundamentalmente en Capital Federal y Gran Buenos Aires, que tuvieron su auge entre 2001/2003.

Los trabajadores desocupados en los barrios, encontraron cobijo en diversas organizaciones barriales y políticas, a los que se les denominó “*Piqueteros*”, por el modo que utilizaron para reclamar y hacerse visibles: el corte de calle. Sobre estos actores se ha abordado el análisis desde diferentes perspectivas, unas que tratan las acciones colectivas, a partir de indagar sobre la resistencia y las reivindicaciones de los movimientos sociales urbanos, o sondear sobre los efectos que producen en las políticas públicas (Schettini, 2004 y 2009) o desde la emergencia misma de estos movimientos como constructores de nuevos lazos sociales y de subjetividades (Fernández, A. 2006). Asimismo explorar y marcar las relaciones que se establecen entre estos nuevos actores⁸ y los sindicatos (Palomino, 2005). Al inicio de su conformación, los movimientos sociales le reclamaban al Estado *planes sociales* y alimento. Luego fueron incluyendo en sus demandas puestos de trabajo genuino y subsidios para desocupados con el objetivo de hacer frente al mantenimiento de los servicios de luz y de gas y solicitar la eximición al pago de impuestos (Lobato, 2003).

Asimismo los movimientos sociales elaboraron estrategias para recuperar saberes de oficios que poseían los trabajadores desocupados y armar lo que ellos denominan “*productivos*”, proyectos de trabajo, tales como panaderías, construcción, textiles, bloqueras, herrerías, recuperación de residuos, entre otros. Esa fue la forma de ingresar al mercado de trabajo informal, pero también la forma de recuperar el trabajo arrebatado.

Como vemos todos estos emergentes sociales propios de las últimas décadas, son nuevas manifestaciones de organización económica y social que se han ido incorporando a la ya conocida informalidad.

⁸ Defino actores como la figura que sintetiza las características de este conjunto de trabajadores, logra representarlos en sus necesidades y objetivos.

Movimientos Sociales

Boaventura de Sousa Santos (2001) define a los movimientos sociales como *“un sector significativo de la población que desarrolla y define intereses incompatibles con el orden político y social existente y que los prosigue por vías no institucionalizadas, invocando el uso de la fuerza física o de coerción”*.

Los *movimientos sociales* que han surgido en Argentina en el periodo que cierra el milenio, y que permanecen hasta ahora, han desarrollado un repertorio de reclamos, que tuvo por finalidad hacer visible al sector reclamante ante los poderes estatales ya sean, municipales, provinciales o nacionales. Los movimientos sociales tienen una primera visibilización en las provincias del interior del país, lugar donde las políticas de reestructuración del Estado de la década del '90, golpeó con suma rudeza. El método utilizado por estos movimientos sociales fue el *corte de ruta*, pero esa herramienta fue sólo el inicio de una serie de actividades cuyo objetivo final será la búsqueda de un espacio donde los desocupados se reencontrarán con sus pares realizando tareas que dignificarán su vida, después de la pérdida del empleo que habían sufrido tiempo atrás.

Estos movimientos sociales tomaron diferentes formas de organización. A medida que la crisis se fue desarrollando el movimiento de desocupados adquirió mayor complejidad y extensión numérica: la Federación de Tierra y Vivienda, la Corriente Clasista Combativa (CCC), el Movimiento de Trabajadores Desocupados Teresa Rodríguez (MTR), la Coordinadora Aníbal Verón, el Polo Obrero (PO), el movimiento de Jubilados y Pensionados (MIJP), Movimiento Teresa Vive (MST), Barrios de Pie, Tupac Amaru, entre otros, por nombrar solo los más conocidos (Lobato, 2003). Existen más de ciento cincuenta organizaciones en todo el país (L. D'Elia, 2010)⁹, algunas de alcance nacional y otras de influencia local.

Las organizaciones sociales, realizaban tareas de mantener comedores y/o merenderos para los vecinos del barrio. Con el tiempo desarrollaron emprendimientos productivos, desde hacer bloques con los cuales construirían viviendas, como es el caso de Movimiento 27 de Abril de la provincia de Jujuy, hasta talleres de producción de calzado, panaderías, talleres de costura, como lo ha hecho la agrupación Aníbal Verón, que tiene alcance nacional, por sólo nombrar un par de ejemplos. El reciclado de residuos, reparación de PC, huertas orgánicas y cría de animales, en la búsqueda de la independencia alimentaria¹⁰ tal como lo propone el Movimiento Porihaju, de la provincia del Chaco. Así como talleres para alfabetización o *“mata burros”* como lo expresa Emerenciano Sena, presidente de la Fundación Dr. Andrés Saúl Acuña, que lleva adelante un movimiento social en la ciudad de Resistencia¹¹. O la organización Tupac Amaru, que ha realizado viviendas, fábrica de muebles, escuelas, entre otras actividades, con sede en Jujuy, Chaco y Bs.As.

Estos movimientos sociales acompañaron sus reclamos a las autoridades con trabajo barrial, para afianzar y reconstruir esa identidad perdida, luego de décadas de transformaciones laborales de corte neoliberal. En su mayoría los desocupados que integran estos proyectos se caracterizan por no tener una experiencia de trabajo ni de calificaciones. Además estos trabajadores carecen en general de los medios de producción adecuados para hacer frente a un mercado cada vez más exigente. Del mismo modo que están privados de la posibilidad de un capital inicial que dé impulso al proyecto. De aquí surge la necesidad de recurrir al Estado y reclamar su atención.

9 Jornada sobre “Relaciones Laborales y Políticas Públicas en el año del Bicentenario”. Mesa “El movimiento sindical en el año del bicentenario”. Organizada por la Fundación Altos Estudios Sociales. 30/11/10, en M. T. E y S. S-Bs. As

10 Entrevista realizada a Toto, referente del movimiento, en el Ministerio de Trabajo de la Nación, 2010.

11 Entrevista personal el 7/12/10 en el M.T.E.y S.S.

Con las medidas de movilización alcanzaron a mostrar a la sociedad que estaban aquí. Que los desocupados tenían forma corpórea, que no eran sólo un dato estadístico, sino que eran hombres y mujeres con necesidades básicas insatisfechas. Familias enteras que reclamaban su porción de “ciudadanía”, de la que habían sido despojadas. Y demostraban que no estaban dispuestos a entregarse fácilmente.

Una mirada autonómica

“La autonomía no es algo que se alcanza de manera definitiva, sino una búsqueda incesante y renovada. . . ”, dice Mabel Thwaites Rey (2013)

La búsqueda de la autonomía, concepto de difícil definición, pero que alude a manifestaciones de independencia económica y política de las estructuras dominantes. Las diferentes experiencias llevadas adelante por los movimientos sociales han desarrollado la democracia interna, horizontal, con aspiraciones al autogobierno y de autogestión, buscando un camino que les permita emanciparse, en todos los aspectos productivos, sociales y económicos, negados por los vaivenes de la historia de nuestro desarrollo económico.

La búsqueda de mantener distancia de los poderes estatales siempre presente y de extender la experiencia a otros territorios formara parte de los debates que atraviesen estas prácticas. La autonomía, aspiración de independencia de estas organizaciones, es una bandera que constantemente tensiona la relación con el principal gestor de las políticas, el Estado. Las organizaciones batallan a diario con él, en la búsqueda de medidas que faciliten la tarea cotidiana al colectivo que representan, para poder alcanzar la aprobación de los proyectos productivos por parte del organismo gubernamental. Puertas adentro, las organizaciones en asamblea, deciden como estructurar y llevar adelante los mismos. Es un debate permanente entre la articulación con los organismos públicos y la independencia.

La búsqueda de autonomía es una lucha constante entre la subordinación a las políticas gubernamentales, el alcance de la misma y el anhelado autogobierno del movimiento.

Sin embargo, en el camino hacia la autogestión y la independencia económica existe otra valla difícil de sortear. Las condiciones del mercado en el cual se insertan los proyectos productivos de los movimientos sociales no les permiten desplegar sus habilidades ya sea por las características de éste en el cual prevalecen las posiciones dominantes - alta concentración económica en diferentes ramas de actividad que cuentan con aquello que ellos carecen. En muchos casos las barreras tecnológicas les impiden alcanzar un volumen de producción y de calidad exigido para ser competitivos. Asimismo se ven condicionadas por las variables institucionales – registros y pago de alcuotas de difícil cumplimiento. Todas estas variables impiden el desarrollo de estos nuevos actores productivos, aquí es donde la búsqueda de la autonomía se convierte en una utopía.

Revertir este proceso, no sólo es una necesidad de este sector que ha irrumpido en el escenario económico y social, sino también de las instituciones que elaboran políticas. La deuda de la “ciudadanía” reclamada, es sin duda el desafío más importante a resolver.

La informalidad puede ser para algunos un camino elegido- a través de la evasión o elusión- y para otros es una condena, que marcará la fragilidad ante situaciones contingentes de la vida. La salud, la vejez, la vivienda, son aspectos vitales en el desarrollo las personas y el acceso vedado a los servicios que las atiendan alejan la concreción del deseo autonómico.

La informalidad es una característica que se ha instalado y se ha profundizado con el devenir de las crisis económicas, y hoy es un condicionante fundamental para alcanzar la autonomía.

BIBLIOGRAFÍA

- Delfini Marcelo y Valentina Piccetti "Dela Fábrica al barrio y del barrio a las calles" en El trabajo frente al espejo. Ed. Prometeo, C.A.B.A., 2004.
- Fernández, Ana M (2006) Política y subjetividad. Asambleas barriales y empresas recuperadas, Ed. Tinta Limón C.A.B.A
- Lobato Mirta y Suriano Juan (2003) "La protesta social en la Argentina". Fondo de Cultura Económica.Bs.As.
- Palomino, H. y Trajtenberg, D. (2007), "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y de la negociación colectiva en Argentina", Revista Trabajo, núm. 3, MTEySS, Buenos Aires.
- Portes, Alejandro, (1995) "En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada" Ed. Flacso, México.
- Rebón Julián (2005) "Trabajando sin patrón. Las empresas recuperadas y la producción" Documento de Trabajo N° 44, Instituto Gino Germani-Fac. Ciencias Sociales UBA. Setiembre, Buenos Aires.
- Roca, E. y Moreno, J. M (1999), "El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social", en Informalidad y exclusión social, Comp. Carpio, Klien y Novacovsky, Fondo de Cultura Económica, SIEMPRO, OIT.
- Schettini P; Cortazzo I y Gabrinetti, M. (2004) "Políticas sociales y participación: un desafío, una deuda", II Congreso Nacional de Políticas Sociales Reforma del Estado e institucionalidad social, Mendoza.
- Schettini, Patricia (2009) "Resistencia y Reivindicación en las Prácticas Cotidianas en un Movimiento Reivindicatorio Urbano. Estudio de caso de acciones colectivas en dos municipios del Gran Buenos Aires". Tesis de Maestría en Ciencias Políticas. Escuela de Altos Estudios Universidad Nacional de San Martín.
- Sousa Santos deBoaventura, "Los nuevos movimientos sociales " Revista OSAL, setiembre, 2001. Pag.177. Debates. bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal5/debates.pdf
- Thawaites Rey , Mabel (2013) " La bella búsqueda de la autonomía " Prólogo del libro Movimiento Sociales y Autonomía Colectiva , Ana Dinerstein (comp.) Ed. Capital Intelectual, Bs. As.

debates en continuado

“Las mil y una caras del Dr. Prebisch”

por Alejandro Robba¹²

Si hay un personaje controvertido en el mundo de la economía heterodoxa, ese es Raúl Prebisch. Tucumano, nacido en 1901, contador público y profesor de economía en la UBA durante más de 20 años, llegó a ocupar un sitio de referencia indiscutible para el estructuralismo latinoamericano. Lo vemos como uno de los promotores del Banco Central de la República Argentina, del que fue su primer Gerente General en 1935.

¹² Docente UNM, Licenciado en Economía. E-mail: aroba@unm.edu.ar

De ese paso quedan aportes y críticas. Por un lado, se sostiene que el BCRA fue esencial para salir de la crisis mundial gracias a sus políticas expansivas y por el otro, se le achaca que su proyecto de banca central mixta —es decir conducida por los bancos privados y el sector público— gestado bajo el asesoramiento del Banco de Inglaterra, era la pantalla para “privatizar” la regulación bancaria y la emisión monetaria.

Fue también el principal escriba del Plan Pinedo de 1940, donde la oligarquía terrateniente plasmaba bajo un supuesto plan de industrialización del país, cómo hacer para que el Estado salve su fenomenal renta agraria, cruelmente amenazada por la caída de los precios y los volúmenes de las exportaciones argentinas, a partir de la crisis del 30.

En este sentido mientras que para el historiador económico Manuel Fernández López, Prebisch era una “keynesiano reformador de instituciones”, Jorge Abelardo Ramos, lo llamó “el famoso agente británico, hijo dilecto de la Década Infame”. En el ámbito académico, el punto más alto de su carrera ha sido sin dudas el denominado “Manifiesto Latinoamericano” de 1949 (“El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”), que le valió su pasaporte hacia la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) al año siguiente.

Ese trabajo introduce conceptos fundantes del estructuralismo económico latinoamericano como el análisis centro-periferia, la no apropiación de los “frutos del progreso técnico por parte de esa periferia, la necesidad de industrialización por sustitución de importaciones, el rol del capital extranjero para el desarrollo y los límites a la industrialización por la “escasez de dólares” en nuestros países.

Pero, lo que tal vez confunda más de la trayectoria de Prebisch sea la distancia entre su pensamiento y su acción política. Un punto crítico de ese recorrido ha sido sin lugar a dudas su rol como asesor económico de la autodenominada Revolución Libertadora.

El 2 de octubre de 1955 aterrizó en Buenos Aires el Secretario General de la CEPAL y en menos de un mes elaboró un informe donde se concluía que “La Argentina atraviesa la crisis más aguda de su desarrollo económico; más que aquella que el Presidente Avellaneda hubo de conjurar ahorrando sobre el hambre y la sed, y más que la del 90, y que la de hace un cuarto de siglo, en plena depresión mundial....están seriamente comprometidos los factores dinámicos de la economía”.

Pareciera una exageración comparar la situación en 1955 con las crisis del modelo agroexportador y más, teniendo en cuenta que los datos tomados en su informe llegaban hasta 1952. Ese año nuestro país había padecido los efectos de una severa sequía, la que provocó el desplome de la producción agropecuaria y su impacto tanto en el mercado interno (desabastecimiento e inflación) como en el externo (crisis de balanza de pagos). Por el contrario, ya para 1955, la situación se había casi normalizado pero el Plan Prebisch justificó decisiones de política económica de cuneo fuertemente conservador con un informe desactualizado y sesgado.

Las principales medidas fueron: la desnacionalización del BCRA, la eliminación del IAPI y del control de los precios de la canasta básica, el freno al aumento de salarios, la eliminación de las restricciones a las importaciones y una devaluación del 244% que impactó fuertemente sobre los precios.

Su consecuencia inmediata, un crecimiento económico bajo y una caída de entre 5 y 8 puntos porcentuales (según diferentes autores) en los ingresos de los trabajadores. Pensadores del campo nacional como Scalabrini Ortiz y Jauretche salieron al cruce del plan y este último lo retrata cabalmente en su libro: “El Plan Prebisch, retorno al coloniaje”. Es importante resaltar que el cuerpo conceptual del estructuralismo –el Prebisch del Manifiesto –, puesto en dudas hasta por la misma CEPAL durante los años noventa, sigue siendo de suma importancia para analizar los procesos de desarrollo que viven actualmente los países de nuestra región.

Del otro lado, la posibilidad de crear un clima de inestabilidad y desasosiego a partir de trabajos supuestamente serios pero de escasa rigurosidad académica y que conduzcan a medidas antipopulares debido a que se deben tomar por culpa de las “malas herencias recibidas” o por “haber dilapidado una oportunidad histórica” –el Prebisch del Plan de 1955– también es de gran actualidad. Los tiempos de los golpes militares han pasado, pero los actores son los mismos.

“El estudio de relaciones del trabajo, contexto histórico y perspectivas”

por Sandra Pérez¹³

Pensar las relaciones del trabajo y el lugar que ocupan en el mundo académico, nos impone en primer lugar dar cuenta de su objeto de estudio, como así también de los contextos en los que se desenvuelven las mismas y los desafíos que orientan la acción de los actuales y futuros profesionales en esta materia.

No sería posible avanzar sin antes referir la importancia que adquiere el trabajo en la constitución de nuestras sociedades. Circunstancia no menor, conformada de abundante significado ideológico que dirige e ilumina el debate sobre el futuro del mundo, signado actualmente por los impactos de la crisis del año 2008, cuyas secuelas sociales son profundas y ponen nuevamente al empleo en el centro de la literatura.

Detenernos en el rol del trabajo, nos permite también dar cuenta del espacio institucional que la carrera asume en la Universidad Nacional de Moreno y de los retos que se configuran al compartir un espacio de gestión y articulación en el Departamento de Economía y Administración junto con las carreras de Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Contado Público Nacional.

Son numerosos, extensos y ricos los artículos dedicados a debatir sobre la importancia y el futuro del trabajo. Convendría decir que partimos de afirmar al trabajo como la actividad esencialmente humana que genera mundo y trascendencia, que propicia el desarrollo y la construcción de subjetividades individuales y colectivas, como así también que se constituye en el principal eje de inclusión social desde una perspectiva objetiva y aporta elementos vitales para la consolidación de ciudadanía.

Ya desde la edad de oro del capitalismo, los debates sobre la desaparición del trabajo como estructurante social incorporaban miradas optimistas que vislumbraban una sociedad donde la introducción de nuevas tecnologías permitirían trabajar menos y vivir más, como así también aquellos pesimistas que sostenían que los procesos de alienación capitalista y el desempleo tecnológico iban a despojar al trabajo de sus dimensiones subjetivas,

¹³ Docente UNM, Licenciada en Relaciones del Trabajo. E-mail: aperez@unm.edu.ar

desapareciendo también como piedra fundamental de la inclusión social. El devenir de los últimos 60 años de la historia mundial da cuenta, como señala parte de la academia, que lejos de desaparecer la sociedad del trabajo cada vez más se consolida el empleo como espacio de inclusión. Atrás quedaron también las versiones optimistas del futuro del trabajo, teniendo en cuenta la nueva manifestación del capitalismo tras la crisis de los años 70, donde cada vez se hace necesario trabajar más para llegar a los mismos resultados. En todo caso, señalan algunos autores, la polémica sobre el fin del trabajo estuvo mal planteada, ya que lo que se observa es un fenómeno que se generaliza y que está vinculado con el desplazamiento del trabajo formal y estable por otras formas de empleo, antes consideradas anómalas: trabajo atípico, informal y precario son fenómenos que invadieron el terreno del empleo desde los años '70 en América Latina y que luego se fueron extendiendo al resto del mundo desarrollado. Estos fenómenos no pueden ser analizados sin tener en cuenta que, complementariamente, los nuevos modelos productivos asociados al toyotismo y la producción ligera, en el marco de políticas neoliberales y de *workfare*, también propiciaron fenómenos de creciente heterogeneización, complejización y fragmentación del trabajo. De esta manera se profundizan los procesos de deterioro de la sociedad salarial, profundizando las brechas de desigualdad social.

Por otro lado, los autores también se preocupan por describir y analizar las implicancias de los nuevos escenarios productivos en materia de competitividad nacional y regional, fuertemente vinculadas a los procesos de subcontratación como medio de maximización de beneficios, antes que constituirse en un mecanismo de mejora de la performance productiva. En este sentido, se analizan los modelos de producción y de organización del trabajo en el marco de la globalización, las cadenas globales de valor y las consecuencias sociales. Algunos estudios evidencian que la globalización, lejos de "igualar" las condiciones sociales entre países, amplió las brechas de empleo, ingresos y protección social entre las economías a nivel mundial. El fenómeno de la subcontratación abona en el mismo sentido a la vez que se constituye en una dificultad para la conformación de identidades colectivas al confrontar a los trabajadores entre subcontratados y no subcontratados. En este marco algunos autores analizan los modelos políticos y económicos adoptados por los Estados Nacionales, explicando que conviven dos visiones diferentes a través de las cuales los países se incorporan a la Globalización: una visión extrema donde los mercados de bienes y activos estarían muy cerca de la integración internacional completa, es decir de un mercado mundial unificado y donde los Estados nacionales no tendrían márgenes de maniobra y libertad de acción; en contraposición, una visión moderada, donde los niveles de transacciones internacionales en bienes y activos serían altos en términos históricos, donde las fronteras nacionales todavía son importantes y los Estados nacionales aún conservan poder, a pesar de que sus grados de libertad hayan disminuido. En este caso, todavía se estaría lejos de un mercado mundial unificado. También en este mismo sentido, algunos estudios vinculados al estudio de los casos Latinoamericanos (específicamente Argentina y Brasil) proponen retomar la discusión desde las teorías sobre variedades de capitalismo, definiendo entonces que existirían "economías de mercado coordinadas" y "economías de mercado liberales". Mientras que los primeros análisis centran su atención en las libertades y capacidades para la toma de decisiones estratégicas por parte del Estado y las instituciones nacionales, en el segundo caso se incorpora al análisis la manera en que entramados institucionales diversos pueden promover el objetivo del crecimiento económico con generación de empleo y aumentos de salarios.

La competitividad y el trabajo también son analizados desde la perspectiva del micro espacio y allí los estudios no sólo dan cuenta de las rupturas y continuidades observadas en los procesos y organización del trabajo (la convivencia de lógicas toyotistas y de producción ligera con procesos tayloristas y fordistas), sino también analizan las nuevas configuraciones socioproductivas y los entornos empresariales: especialización flexible, distritos industriales, clusters, industrial governance, empresa red, cuyo punto vital es la articulación y la descentralización productiva.

En lo que respecta a las instituciones de las relaciones del trabajo, una parte importante de los estudios centran su atención en el debilitamiento del poder sindical que perdió la batalla frente al poder político neoliberal, y que se profundiza con el avance de la precarización y la subcontratación laboral. Se analizan las nuevas estrategias, nuevas formas de repensar la representación y nuevas estructuras que posibiliten exigir nuevas (y viejas) reivindicaciones. Entre los nuevos desafíos se encuentra el desarrollo de un nuevo tipo de obrero, producto de los cambios tecnológicos incorporados a los procesos productivos: una nueva elite de profesionales que disfrutaban de importantes privilegios, tal como sucedía con los obreros profesionales del siglo pasado. Del sindicalismo dependerá que esos hombres y mujeres se conviertan en los rehenes de sus empresas o bien se conviertan en una parte más o menos combativa e influyente de la clase obrera. También se visualizan análisis asociados a la economía social o del tercer sector, donde aparecen nuevas formas de solidaridad, orientadas a generar actividad y desde donde se desarrollan otras formas de producción.

A la luz de estos conceptos, Argentina no fue (ni es) ajena a los dilemas planteados en los párrafos anteriores. Desde el quebranto social a la que fue sometida a partir de la dictadura militar de los años 70 hasta la actualidad, vivió procesos divergentes que atravesaron a la sociedad en su conjunto, donde los fenómenos de exclusión y desintegración social que se consolidaron no son de fácil de reversión, aunque se alcanzaron avances significativos durante la primera década del nuevo milenio. El proyecto neoliberal modificó sustancialmente la estructura social y productiva. La dictadura militar tuvo un objetivo claro: reprimir y desaparecer personas y elementos que obstaculizaran el desarrollo de un camino hacia un nuevo paradigma socioeconómico: se diluyeron los lazos colectivos que unían y articulaban a los grupos sociales y con ellos se disiparon todas las referencias históricas que les daban sentido. El proyecto sentó las bases para el desarrollo de una sociedad basada en el individualismo y la ausencia de lazos solidarios entre la población, lo que generó una cultura basada en la competencia, el éxito rápido, el deseo de lucro y el consumo superficial. El deterioro del tejido social se explica por el más del 20% de desocupación y el casi 50% de trabajo no registrado, como así también por el crecimiento lineal de la precariedad observada en la infraestructura social (viviendas, cloacas, agua potable, colegios) de los grandes conglomerados urbanos.

En materia colectiva, nuevos emergentes sociales ocuparon el lugar que tanto el Estado como los actores clásicos del mundo laboral, abandonaron por decisión o bien por falta de estrategias para enfrentar el nuevo contexto político y económico. Así, entonces, los principios rectores de universalidad y solidaridad fueron reemplazados en algunos casos por la caridad llevada a cabo a través de ONGs e instituciones religiosas y, en otros casos, por movimientos de desocupados y piqueteros que no encontraron reflejo y contención en el movimiento obrero organizado. También deben destacarse los movimientos de trabajadores de empresas recuperadas y autogestionadas que se constituyeron en nuevos actores emergentes de la crisis.

Respecto de las instituciones laborales, las políticas neoliberales generaron un quiebre del sistema sobre el cual se consolidaron las relaciones laborales en Argentina, debilitando por un lado los procesos de diálogo social y, en particular, al mismo actor sindical en lo que respecta a su búsqueda de mejoras salariales, condiciones de trabajo, o bien de impacto en los niveles de empleo. Los principales ejes que posibilitaron el languidecimiento sindical estuvieron vinculados con los niveles de desempleo, de trabajo no registrado y también con los cambios en las reglas de juego que promovieron las negociaciones colectivas por empresa en detrimento de las negociaciones establecidas por rama o sector y cuyos acuerdos alcanzaban a todos los trabajadores de la actividad. Teniendo como finalidad la mejora de la competitividad, los convenios incorporaron cláusulas que afectaron las jornadas y los modos de organizar el trabajo. En este sentido, las jornadas se anualizaron y mensualizaron, estableciéndose

también turnos rotativos, como así también se permitió particionar la licencia anual por vacaciones. Por otro lado, en materia de organización, en muchos casos se eliminaron categorías convencionales y se introdujeron esquemas de polivalencia y trabajo en equipo, todo lo cual implicó mayores responsabilidades en el proceso productivo, como así también nuevas tareas para el trabajador. Estos cambios se encuentran fuertemente asociados a los impactos en la salud y sociabilidad del trabajador cuyos hábitos y cotidianidades se vieron alterados en pos del compromiso con la empresa.

Cabe también destacar que en materia de salud y de seguridad social, el modelo neoliberal también propició cambios estructurales basados en la nueva cultura individual: los argentinos asistimos en los años 90 al proceso de desregulación de la salud, incorporando la libre elección de los beneficiarios de la obra social y la apertura hacia la medicina prepaga. Proceso que acompañó el retiro del Estado del ámbito de la salud, propiciando la autogestión del hospital público con arancelamiento obtenido de recursos no estatales. Por otro lado, profundizando esta nueva cultura individual, también se privatizó la seguridad social a través de la creación de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJPs), las que cobran una comisión sobre los aportes y contribuciones realizados para “administrar el futuro del trabajador”.

La crisis del año 2001 dio cuenta de la inevitable extinción de un modelo, que tras 25 años de desarrollo arrojó como saldo una realidad social compleja y con anclajes de difícil reversión:

- Tejido social fragmentado y desarticulado a su interior: la sociedad de los excluidos;
- Procesos de identidad quebrados (aunque nuevos procesos se desarrollaron pero de carácter coyuntural);
- Altos índices de inequidad social que se observa a través de la distribución de la riqueza entre el capital y el trabajo, con amplias brechas salariales;
- Sistema productivo nacional astillado, desacoplado y desarticulado;
- Relaciones laborales desbaratadas, sostenida en una normativa laboral de segunda selección.

Las nuevas variables macroeconómicas y el viraje en materia política tuvieron como anclaje al empleo decente a partir del año 2003, pudiéndose observar la reversión de algunos fenómenos e indicadores que permiten abrir un nuevo debate sobre los modelos de desarrollo. Bajo este nuevo concepto, se recuperaron los instrumentos de política macroeconómica, a través de la depreciación del peso, el alza de los precios internacionales (en menor medida que la depreciación), la sustitución de importaciones que imprimió el dinamismo de las actividades manufactureras, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y commodities, el incremento de la rentabilidad de las actividades primarias y el canje de deuda defaulteada y saldo con el Fondo Monetario Internacional. En materia productiva, se evidencian algunas continuidades, ya que persiste el desarrollo de instrumentos de baja eficacia, como así también la ausencia de instancias de coordinación efectiva, se implementó un régimen de promoción de la industria del software, se consolidó el régimen de fortalecimiento del autopartismo argentino, como así también un régimen de promoción de Tierra del Fuego, se registra también un cambio de posición en el MERCOSUR y en la OMC defendiendo la producción local.

Finalmente en materia de empleo se desarrollaron políticas y acciones vinculadas a la dimensión macroeconómica (políticas fiscales, monetarias, educativas, de salud y de protección social) que incidieron para promover mayor generación de empleo y oferta de mano de obra. Al inicio del nuevo período, la performance del crecimiento del empleo se explicó por factores asociados a la elevada subutilización de la capacidad instalada. En este sentido, también se destacan la nueva ley de educación y la asignación universal por hijo, y los programas de construcción de viviendas, los incrementos salariales por decreto que establecían sumas fijas a los trabajadores registrados, la

recuperación del SMVM, el impulso a la negociación colectiva y las políticas anticrisis (REPRO), la regularización de trabajadores no registrados y los procedimientos preventivos de crisis, entre otras.

En materia laboral, es decir, en el conjunto de normas e instituciones que regulan la relación laboral y los aspectos normativos de los derechos y garantías de los trabajadores, merecen destacarse la reversión a través de la ley de emergencia económica nacional que suspendió los despidos injustificados por 180 días y la duplicación del monto indemnizatorio, la Ley de Reordenamiento Laboral (que redujo el período de prueba, la derogación de la reducción de indemnizaciones, el tratamiento diferencial en las contribuciones atendiendo a determinadas empresas, la simplificación de la inscripción en los sistemas, la recuperación de la ultraactividad y el fortalecimiento del servicio de inspección del trabajo), el nuevo Régimen del Trabajo Agrario, el Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares y el nuevo Régimen para la Promoción del Trabajo Registrado y Prevención del Fraude Laboral.

En lo referido a las políticas asociadas al mercado de trabajo, a través de las que el Estado incide directamente en la oferta y demanda de empleo, con el fin de evitar el desempleo, evitar las pérdidas de ingreso y aumentar la demanda de trabajo, esta nueva etapa se configuró a partir del programa Jefes de Hogar Desocupados, el Plan con Más y Mejor Trabajo, el Programa Jóvenes con Más y Mejor Trabajo, el Plan de inclusión previsional, el Progresar y el ProEmplear, entre otras políticas. En un conjunto coordinado, éstas políticas permitieron revertir una parte importante de los procesos sociales y laborales. Indiscutiblemente los indicadores sociolaborales dan muestra de un salto cualitativo y cuantitativo, que se constituyen en la base de nuevos desafíos nacionales.

En materia de las relaciones del trabajo, los retos se encuentran situados en los niveles macro, micro y meso y tiene como objetivo conciliar la competitividad de la economía y de las empresas, con bienestar y calidad de vida laboral. En este sentido, el acceso de los jóvenes al primer empleo, la institucionalización y mejora permanente de las redes de servicios de empleo y de formación continua, los puentes de acceso al mercado de trabajo y las políticas de mejora de la empleabilidad en igualdad de oportunidades, la profesionalización de los actores que conforman el mundo del trabajo y la profundización del diálogo social, la organización social del trabajo al interior de las empresas y/o entramados productivos y de servicios, como así también el desarrollo de formas sustentables y de calidad del empleo que permita consolidar proyectos productivos a partir de la innovación y el valor agregado que produce y que requiere de saberes, calificaciones, habilidades y conocimientos puestos en situación de trabajo para su desarrollo son temas ineludibles de la agenda académica. También cabe mencionar la necesidad de mejorar la performance de las empresas recuperadas y autogestionadas, y de la extensa gama que completa el desarrollo del sector social de la economía (cooperativas, autoempleo, entramados productivos, empleo independiente,...) y que también deben contribuir a mejorar las condiciones de la población en el mundo actual globalizado, donde actualmente el pleno empleo no está garantizado por ninguna economía.

La búsqueda de la competitividad a través de entramados y nuevas formas productivas basadas en la innovación requiere también de políticas sociales y económicas construidas articuladamente desde las dimensiones económica, laboral, educativa y social en general. Sólo de esta manera es posible traccionar a una sociedad anclada en la precarización e informalidad de sus hábitos y cotidianidades de vida hacia la construcción y el ejercicio de una ciudadanía plena.

Desde la perspectiva teórica, los estudios de las Relaciones Laborales atraviesan procesos de replanteos, producto de los cambios al interior del sistema capitalista y de las relaciones sociales que se desarrollan. Los primeros

reconocimientos a la disciplina pueden encontrarse en Estados Unidos e Inglaterra hacia los años '20 del siglo pasado y pueden distinguirse tres escuelas dominantes: sistémica (1950/60), marxista (1970) y estratégica sistémica (1980/90) acompañando los problemas sociales que el propio capitalismo generaba y resignificaba en el marco de su desarrollo.

En Argentina, el modelo de RRLI inicia hacia la década del 40 con el advenimiento del peronismo y desde la perspectiva académica, la carrera de Relaciones del Trabajo se creó en la Universidad de Buenos Aires en el año 1978. Asociada a las facultades de Derecho (en primer lugar) y de Ciencias Sociales (en la actualidad) habida cuenta la importancia del trabajo en el desarrollo social, como así también, la fuerte impronta jurídica que largas luchas y movimiento sociales lograron consolidar. En su génesis formaba mayormente a dirigentes sindicales e idóneos del departamento de personal, para mediar y controlar los conflictos de intereses entre el capital y el trabajador. Los años '90 registraron un importante desarrollo de ofertas académicas públicas y particularmente privadas. Allí primó la inserción en el ámbito de los "Recursos Humanos", mientras que en el ámbito universitario público se consolidaba un cuerpo de ideas que colisionaba con el pensamiento único. La reconstrucción de un nuevo capitalismo en Argentina, en un mundo globalizado, exige una mirada sistémica del modelo de desarrollo, e impone nuevos desafíos donde el trabajo y el empleo ya no son variables dependientes, sino articuladas con las políticas macroeconómicas. Y en ese marco, la Carrera de Relaciones del Trabajo de la Universidad Nacional de Moreno cuenta con una oportunidad estratégica, al estar arraigada en el Departamento de Economía y Administración y compartir un ciclo común con las otras disciplinas que lo conforman. Desde esta perspectiva se construyen instancias y procesos académicos a partir de una visión consensuada del trabajo, toda vez que se constituye en el principal eje de inclusión y desarrollo social y productivo.

Es a partir de los intereses comunes y también divergentes que nacen nuevas instancias críticas y constructivas, que permiten elevar la discusión universitaria en los foros, las charlas, los debates y también en las aulas, con nuestros estudiantes y nuestros docentes con el claro objetivo de formar profesionales que se desarrollen en los ámbitos donde se establecen y/o institucionalizan las Relaciones del Trabajo, desde un perspectiva humana y con profundo sentido crítico respecto al desarrollo de los procesos sociales y económicos.

BIBLIOGRAFÍA:

- Antunes, Ricardo: "La centralidad del trabajo hoy". Cap. VII. ¿Adios al trabajo? Buenos Aires. Ed. Antídoto. 1999.
- Battistini, Osvaldo: El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores. Prometeo libros, 2004. Capítulo: Las interacciones complejas entre el trabajo, la identidad y la acción colectiva.
- CTA. Observatorio del derecho social. La negociación colectiva 2003-2007.
- De la Garza Toledo, Enrique con la colaboración de Juan Manuel Hernandez. Fin del trabajo o trabajo sin fin. Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Enrique De La Garza (coordinador). Fondo de Cultura Económica, México, 2000.
- De la Garza Toledo, Enrique: La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global. En "La subcontratación laboral en América latina: Miradas Multidimensionales". Coordinador Juan Carlos Celis Ospina, Clacso, Ediciones de la Escuela Nacional Sindical, 2012, Colombia.
- Deibe, Enrique. Políticas de empleo para la inclusión en Revista de Trabajo, Año 4, N° 6, 2008. MTEySS.
- Gorz, Andre: "Metamorfosis del trabajo: Búsqueda del sentido" Cap. VII. Ed Sistema. 1997. España.
- Keifman, Saúl: Algunos elementos para el análisis de la dimensión social de la globalización, en "Informe nacional del impacto social de la globalización", Capítulo 1, OIT-MTEySS, Argentina, 2009.
- Leite, Marcia. El trabajo y sus reconfiguraciones: las nuevas condiciones de trabajo discutidas a partir de conceptos y realidades. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, 2009.
- Maurizio, R. ; Perrot, B., Villafañe, S.: Políticas públicas y empleo. Desafíos y oportunidades en una economía global., en Informe nacional del impacto social de la globalización, Capítulo 1, OIT-MTEySS, Argentina, 2009.
- O' Farrell, Juan y Villafañe, Soledad. There is no one size fi ts all: Macroeconomía y empleo en la Argentina y el Brasil en los 2000, en Revista de Trabajo N°11, 2014. MTEySS.

La formación de los economistas en la Argentina y la enseñanza de las finanzas públicas: un enfoque crítico

por Hugo Andrade¹⁴

Introducción

La pretensión de este artículo es meramente exploratoria y disparadora de un debate enriquecedor para la formulación de un proyecto de investigación que contribuya a los objetivos subyacentes de la currícula del licenciado en economía de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) y, en particular, de la enseñanza de las finanzas públicas. En este sentido, subyace una crítica a la formación tradicional de la ciencia económica en general y de las finanzas públicas en particular. Ello, desde la perspectiva histórica de la configuración de la disciplina y de la asignatura en las universidades públicas argentinas, para poder así, formular algunas líneas propositivas tendientes a la definición de un perfil profesional deseable y coherente con el presente del país.

Como hemos dicho en innumerables oportunidades el enfoque tradicional de la economía resulta poco fructífero frente a los problemas económicos de las sociedades actuales. Mientras desde los ámbitos de decisión política o institucionales se cuestiona profundamente a la ortodoxia del pensamiento económico, en los ámbitos académicos persisten aún los viejos paradigmas, no sólo en la formación de los economistas, sino también, en la generación de nuevos conocimientos que no pretenden interpelar ni interpretar la realidad, sino que más bien, alejados de la esencia política y social de los problemas económicos, apuntan a fundamentar planteos normativos o de decisión bajo supuestos de dudosa pertinencia.

Debemos reconocer que, aún cuando la economía política ha conocido importantes transformaciones y el pensamiento dominante no ha sido en ningún tiempo el único existente, la formación basada en la escuela neoclásica ha podido

¹⁴ Docente UNM, Licenciado en Economía, handrade@unm.edu.ar

imponerse como el eje ordenador de la enseñanza de la disciplina en casi todas las universidades del mundo, incluyendo las nuestras.

Este enfoque tradicional es la fuente de la negación científica de fenómenos socioeconómicos como el imperialismo, las asimetrías en la distribución de poder y recursos económicos, la destrucción del medio como un fenómeno de externalidad, la pobreza o la discriminación salarial de la mujer como consecuencia de la baja productividad o el racismo, entre otros muchos casos, que se presentan como “fenómenos” de las preferencias individuales. Naturalmente todo lo atinente a los problemas de las relaciones laborales y la enajenación del trabajo, solo forman parte de la agenda de la ciencia económica alternativa. Conflicto y poder también son cuestiones ajenas al pensamiento económico tradicional del mainstream, salvo en supuestos simplificadores que los retratan como residuos o desvíos que atentan contra las racionalidades modélicas económicas de que se trate¹⁵. Sin duda, un enfoque alternativo crítico debe contemplar a estos fenómenos y problemas sociales como objeto de estudio en sí mismos, en tanto resultados intrínsecos del funcionamiento mismo de las instituciones y el sistema económico.

Desde la perspectiva que se alienta en estas líneas, el rol del Estado y las instituciones deben ser materia prioritaria de la economía política moderna, en tanto su organización, su funcionamiento y sus formas, confieren poder a unos en detrimento de otros y ordenan el funcionamiento del sistema económico y la distribución del excedente entre los diferentes grupos sociales, con intereses contradictorios entre sí. Esta premisa pone de manifiesto que los conflictos propios del ejercicio del poder o la resolución de los conflictos de intereses que se ejerce en y desde el poder del Estado o la negociación entre partes o grupos, no son supuestos sino cuestiones sustantivas de la economía política entendida como ciencia social, en tanto beneficios y costos distribuidos de manera diferente entre los actores económicos y por tanto, con diferentes resultados de bienestar y de direccionalidad del orden económico. De manera que ya no se trata simplemente de “ruidos” a decisiones o elecciones “racionales”.

En otras palabras, la economía ortodoxa desconoce que la toma de decisiones y resolución o postergación de los conflictos se realiza por medio de instituciones económicas determinadas en función de la reproducción del sistema económico, con sus conflictos, tensiones y hasta antagonismos estructurales. Sin duda, la delineación del homo economicus que iguala a los individuos y grupos, en un modelo de decisión y de racionalidad común, solo persigue el fin de ocultar el conflicto y naturaleza del poder y la contradicción de intereses. En este sentido, la desigualdad de ingresos y la concentración nunca se revela como una tendencia funcional derivada directamente de las instituciones económicas construidas bajo estas falsas premisas.

Una pedagogía heterodoxa de la economía no debe abordar las instituciones y la política como dadas ni como restricciones al funcionamiento de las “leyes” inexorables de la economía, sino como medios de reproducción constituyente de las leyes y regularidades económicas. Cuestión ampliamente caracterizada por enfoques diferentes como el caso de la escuela regulacionista francesa, en el entendimiento de que no hay una “macroeconomía sin

¹⁵ Una cuestión no menor es la definición de ortodoxia y heterodoxia, en el sentido definida la primera, la segunda está constituida por todo lo que no es la primera (visión negativa) o si por el contrario, está dotada de una identidad propia o alcance preciso. Usualmente, la ortodoxia económica está claramente definida por la escuela neoclásica y sus continuadoras y, en este sentido, es visible el límite de lo que es, mientras que en la heterodoxia conviven diferentes teorías no homogéneas o integrables en un espacio identitario unificado. A su vez, lo que se entiende por mainstream expresaría el carácter hegemónico de las ideas o teorías, conformen o no un corpus común. De manera que, el mainstream resulta más amplio y ecléctico que la ortodoxia. Por tal motivo, en el mainstream conviven autores ortodoxos y heterodoxos o críticos, pero que comparten cierta valoración del capitalismo como un sistema sino el mejor, el menos malo, y las diferencias se reducen a cuestiones metodológicas y de supuestos que implican divisiones entre paradigmas que suponen la aceptación del statu quo. Este concepto es comparable a la noción de paradigma de Thomas S. Kuhn, en cuanto al consenso dominante y del que también es tributario, autores como Marc Lavoie que engloba a las corrientes heterodoxas modernas en la noción de “posclásicos” por su común rechazo a los supuestos neoclásicos, más allá del núcleo duro de sus definiciones.

instituciones". En este sentido, un segundo aspecto derivado del anterior es necesariamente el estudio de casos o de las trayectorias económicas nacionales y su organización institucional.

Adentrándonos en lo que hace al campo de las finanzas públicas, el mainstream de la doctrina tradicional centra los análisis en el peso de los gastos públicos y de la imposición, en la búsqueda de un volumen óptimo del Estado mediante el herramental microeconómico y reduccionista del costo-beneficio adaptado al que no sería más que otro "sujeto maximizador": el Estado, eso sí, con una sofisticación creciente de supuestos y complejización en materia de modelización con nuevas variables intervinientes. El punto de partida también es la elección individual de bienestar afectada por la desutilidad derivada del impuesto y la compensación de bienestar derivada de los bienes públicos obtenidos. En suma, reducen a las finanzas públicas (y si se quiere, como a la economía en general) a un problema práctico de orden cuantitativo, desprovisto de todo contenido social y político. Un problema contable y no propio de ciencias sociales.

Precisamente, los primeros enfoques neoclásicos apuntaron a modelizar el principio deseable de la "neutralidad" de las finanzas públicas, es decir, como determinar el nivel de gastos, su distribución en bienes y la percepción de recursos para financiarlos, de manera de "no perturbar la asignación óptima de recursos del mercado", salvo por el supuesto de los mercados donde no prevaleciera una asignación competitiva de recursos, comenzando por la idea del "impuesto pigouviano" y continuando con todas las alternativas y atenuantes que han surgido a partir de los aportes teóricos de las corrientes vinculadas.

El camino recorrido desde entonces continúa girando en torno a la "Economía del bienestar"¹⁶ con un grado de sofisticación tal inútil como prolífico. Lo cual no es sorprendente en el contexto en que se configuró la disciplina económica, particularmente a fines del S. XX. Por tal motivo, la cuestión más importante de la intervención del Estado en la economía moderna, esto es, la redistribución del ingreso, la regulación y estabilización macroeconómica y la promoción del desarrollo en el largo plazo está fuera del andamiaje teórico construido bajo estas premisas, ya que la cuestión ética e ideológica de la distribución del ingreso encuentra razón en la economía política y no en la lógica formal que domina la cuestión supuestamente "objetiva" de la economía ortodoxa.

La enseñanza de la economía en la Argentina

La formación y el conocimiento en el campo de las ciencias económicas hasta comienzos del Siglo XX se reducía a la configuración de la profesión de contador público¹⁷. Se trata de un proceso largo en el que el estudio de las ciencias económicas a nivel universitario se organiza absorbiendo establecimientos existentes de menor jerarquía

¹⁶ Abarcando desde autores como Alfred Marshall, Francis Edgeworth, Arthur Pigou y Vilfredo Pareto, hasta los que se engloban en la "síntesis neoclásica", tales como John Hicks, Nicholas Kaldor o Paul Samuelson, entre muchos otros, igualmente renombrados.

¹⁷ Hasta 1912, la carrera de contador público se cursaba en la Escuela Superior de Comercio Carlos Pellegrini, ya que recién en 1913 se crea la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Cuando nace la Universidad Nacional del Litoral en 1919, comienza a funcionar la Facultad de Ciencias Económicas, Comerciales y Políticas. En Córdoba acontece lo mismo hasta que en 1935 la Universidad decide crear la Escuela de Ciencias Económicas (que en 1947 se recrea como Facultad). La Universidad Nacional de Cuyo nacida en 1939, también erige una Escuela de Ciencias Económicas. En 1943 la Universidad Nacional de La Plata implementa el Profesorado de Ciencias Económicas (la carrera de contador público la dictaba la Escuela Nacional Superior de Comercio de la ciudad) y recién en 1948 se crea la Facultad de Ciencias Económicas con base en estas. En 1948, comienza a funcionar la Facultad de Ciencias Económicas dependiente de la Universidad Nacional de Tucumán.

(educativos y de gestión de gobierno que realizaban acciones de capacitación). Producto de esta situación, por mucho tiempo, coexistirán títulos en ciencias económicas de distinta naturaleza y origen, aunque esencialmente análogos en sus planes de estudios, muy limitados a fines instrumentales. Es decir, no cumplían con un objetivo explícito de desarrollo científico de la ciencia económica.

La situación de la carrera de Licenciatura en Economía en particular, no deja de ser crítica y errática. Históricamente, la enseñanza e investigación en economía propiamente dicha formaba parte de la currícula de las carreras de derecho, comenzando por la cátedra de Economía Política impulsada por Rivadavia en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires (fundada en 1823). Será recién en 1953 que la Facultad de Ciencias Económicas lanza un posgrado en economía, pero dirigido a los contadores públicos. La primera Licenciatura en Economía de la Argentina a nivel de grado se crea en 1958 en la Universidad Nacional del Sur. La UBA recién en 1961 aprueba su carrera, junto con la creación de un Instituto de Investigaciones Económicas y un Programa de Desarrollo de la Escuela de Economía.

Desde el principio, en su configuración operaron dos corrientes de pensamiento y formación que a su vez operaban al interior de las diferentes asignaturas y cátedras; por un lado, un abordaje “positivo” desde el punto de vista metodológico, con interesantes aportes del institucionalismo y el historicismo, y por el otro, un enfoque de tipo normativo o “puro”, estructurado en torno a la escuela neoclásica. Este esquema continuó sin solución de continuidad entre los diferentes planes de estudio implementados y universidades hasta nuestros días.

Al respecto, es válido afirmar que, bajo un modelo productivo periférico y dependiente, en el que las principales líneas de política económica son trazadas desde usinas de pensamiento de países centrales, no pareciera conveniente el desarrollo de una comunidad científica local en torno a la ciencia económica y menos aún, enfocada a la investigación de los problemas nacionales. En este sentido, resultaba más funcional a los negocios dominados desde las economías centrales, que las cuestiones económicas sean materia intrínseca del derecho y la contabilidad, desde una perspectiva meramente instrumental.

En este marco formativo, toda iniciativa de desarrollo científico es el resultado de los esfuerzos individuales de participar en los debates de la comunidad académica internacional, con escaso sustento en los problemas reales de nuestra realidad económica. Naturalmente esto delineaba los problemas científicos a abordar, contribuyendo a que la investigación científica se fundara preponderantemente en la experiencia de los países centrales. En el mismo sentido, operaron los esfuerzos por alentar los estudios de posgrado en las principales universidades de los países centrales, en los que maduraba aún más el “pensamiento único”, construyendo un perfil funcional a las grandes firmas extranjeras, las tecnocracias internacionales y a la reafirmación del universalismo de las teorías económicas a la hora de abordar fenómenos económicos locales.

No se trata entonces de generar conocimiento ni resolver problemas de una manera propia, desafiando el universalismo abstracto de la ciencia económica dominante. Precisamente, es bajo este marco que planteos como la intervención estatal de la economía o la promoción de la industrialización se los asocian fuertemente a fenómenos de autoritarismo, exotismo e ignorancia. Este devenir está dominado por la importación de teorías y a veces con una relativa adaptación, de tal modo de procurar ajustar la realidad del país a ellas.

No obstante, acontecimientos como el surgimiento de la CEPAL, la configuración de nuevas instituciones en el marco de los procesos de la ISI y el desarrollismo de fines de los '50, y el reconocimiento internacional de

algunos especialistas locales, enmarcan el nacimiento de la enseñanza de la disciplina como carrera. En este contexto, la aparición de personalidades científicas locales tensiona la construcción hasta entonces lineal de su currícula¹⁸. Sin embargo, dicha tensión, sufrirá los vaivenes propios de la realidad social, económica y política de la Argentina. Luego, con el advenimiento de la última dictadura militar, se profundizará el modelo de formación profesional dominante en todas las universidades del país, al compás de la reprimarización de la economía en la que predominará crecientemente la valorización financiera; apenas alterada bajo la primavera de la democracia nacida en 1983 hasta la crisis del 2001.

Desde entonces, se puede afirmar que la profesión configura una identidad de modelo de profesional de economista, construido con una composición compleja de conocimientos con pretensión de concepción universalista y aptitud para estudios de posgrado en las principales universidades de los países centrales que, naturalmente, no es ajena a la matriz ideológica que dominó el pensamiento y la política económica nacional hasta inicios del S. XXI. En extremo, se trata de una formación que no implica preparar profesionales para abordar los problemas objetivos y propios de la economía nacional, regional o local en la que se desarrollan¹⁹.

Lo expuesto da por resultado un economista que carece de elementos para comprender el funcionamiento de la economía argentina y ajeno a la comprensión de la política y los conflictos sociales, reduciendo a la economía a un espacio científico puramente normativo; y si bien, el pluralismo ideológico, como resultado de la convivencia de docentes heterodoxos (marxistas, postkeynesianos, y estructuralistas) y ortodoxos, rompe el discurso neoclásico monocorde y predominante, no es condición suficiente para asegurar una formación “positiva”, en la medida que se reproducen en forma imitativa debates teóricos de los países centrales y no se refleja en la investigación empírica las cuestiones ni la realidad nacionales.

Se trata entonces de una “condición necesaria, pero no suficiente”, como señala Asiain, López y Zeolla (2012) *“Adicionalmente, y como demostración de que el pluralismo en sí mismo es una bandera insuficiente, la incorporación de docentes heterodoxos ha introducido en la carrera debates con la ortodoxia que son simple imitación de los que se producen en los países centrales, sin tener en cuenta su relevancia para la economía nacional. Se debate largamente sobre la determinación de los precios a partir del valor trabajo, las utilidades marginales o el grado de monopolio, pero no se discute como influyen en los precios relativos los precios internacionales, la política cambiaria o de retenciones. Se extienden las polémicas sobre la inflación salarial o de demanda, pero no se aborda la inflación cambiaria. Se discute arduamente sobre la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo, pero no se aborda la apropiación de rentas por los propietarios de recursos naturales como la tierra”*.

Lo hasta aquí expuesto demuestra que es necesario hacer un esfuerzo que vaya más allá de la apertura al pluralismo de ideas, entendido como enseñar las teorías y visiones más difundidas a nivel internacional, introduciendo otros aportes, como los provenientes del estructuralismo y el dependentismo latinoamericanos, de manera más sustantiva en toda la trayectoria curricular. En este sentido, se reconoce en primer lugar la necesidad de reorientar el objetivo central de la formación de los economistas en comprender la problemática de la economía nacional e interpretar los

¹⁸ Por caso, Raul Prebisch o Julio Olivera, entre muchos otros.

¹⁹ Por caso, esta configuración se expresa en general, en el pobre abordaje de las retenciones a la exportaciones en las asignaturas de Finanzas Públicas, meramente tratado como un instrumento más de tributación y no en el contexto de particularidad que posee su aplicación en el país; o en los efectos de las devaluaciones en Macroeconomía, como principal fuente de presión inflacionaria y solo abordada en materias de nivel de posgrado o de profundización optativa, entre otros muchas cuestiones de consideración, ya que en general se priorizan modelos y no se contextualiza en la realidad económica nacional ni se hace lugar a la historia económica, más allá de las asignaturas específicas, llegando inclusive a desconocerse el pensamiento económico argentino en las currículas obligatorias.

elementos que condicionan su desempeño y desarrollo en el contexto del sistema económico mundial²⁰.

Naturalmente bajo un contexto de hegemonía neoliberal y de plena fe en los mercados, la función del economista se redujo a las abstracciones que han dominado su formación. Por el contrario, en el contexto actual, se espera que los economistas cumplan un rol importante en los debates y en la formulación de políticas públicas y en la intervención reguladora del Estado en la economía. Esto requiere la incorporación de contenidos que hagan al conocimiento de la economía real a lo largo de toda la currícula. Lo cual, junto con un plan de investigación orientados a comprender el funcionamiento de la economía argentina (tales como los efectos distributivos de las devaluaciones y las raíces estructurales de estas, el desendeudamiento, el funcionamiento de las economías regionales, o el diseño de las políticas de gasto público social, el rol de la demanda agregada en el crecimiento, etc.), contribuirán a la formación de un profesional preparado para un ejercicio profesional útil a la sociedad, ético y solidario.

Como se dijo y reafirmando, es necesario incorporar los aportes del estructuralismo latinoamericano y del pensamiento económico nacional²¹, en las materias troncales de la teoría económica para poder apreciar la realidad de las relaciones de producción, distribución y consumo de la periferia, sobre la base del reconocimiento que la ciencia económica no es universal sino determinada por leyes histórica y específicamente configuradas. En suma, se trata de superar la formación orientada a preparar economistas con capacidades predictivas, que asumen naturalmente, desde el individualismo metodológico propiciado en las aulas, ser funcionales al poder económico de turno.

La enseñanza de las finanzas públicas en la Argentina

En lo que refiere a la enseñanza de las finanzas públicas en la Argentina, esta tampoco escapó a las generalidades antes indicadas. En el pasado, las cátedras de economía política, finanzas, política económica y similares de las carreras de abogacía, abarcaba las cuestiones instrumentales y propias del conocimiento en materia de finanzas públicas y, si bien formaban parte de la currícula de los contadores públicos, solo obedecían a la necesidad de un conocimiento meramente instrumental en la materia. Un enfoque jurídico-institucional principalmente a cargo de abogados y contadores y útil a su propia formación, estrictamente, es decir, con un sesgo de formación asociado al ejercicio como profesionales liberales, generalmente más cercano a las necesidades y lógicas del sector privado.

Esta construcción institucional y sesgo, operó sobre los contenidos de la formación en las ciencias económicas en general y de las finanzas públicas en particular, de manera decisiva en la Argentina. Por otra parte, la llegada de Benvenuto Grizziotti al país como profesor invitado contribuyó a la formación que se configuró en la Argentina, coherente con la "Escuela Italiana" y la incipiente tradición hasta ese entonces. Con la radicación de su discípulo de la Universidad de Pavia, Dino Jarach, se establece el modelo vigente por muchos años. En 1943, primero en Córdoba y luego en Buenos Aires, Jarach organiza y dicta las cátedras de finanzas públicas y realiza trabajos en el campo de la investigación, contribuyendo a la formación de varios discípulos, que irá irradiándose a al resto de las universidades del país.

20 Al decir de Jauretche: "Lo nacional es lo universal visto por nosotros", se aplica plenamente al pensamiento económico; resultando imperativo recontextualizar la formación de tal modo que pueda producirse un conocimiento científico socialmente útil.

21 Autores como Aldo Ferrer, Marcelo Diamand, Oscar Braun, o Alejandro Bunge, por citar algunos de los muchos que pueden reconocerse en esta línea.

El enfoque impuesto desde mediados del siglo pasado es esencialmente jurídico y perduró hasta bien adentrados los años '70. Siguiendo los preceptos de la "Escuela Italiana"²² se sostiene la existencia de una "ciencia de las finanzas públicas", con autonomía científica propia, en la cual convergen conocimientos del campo de la economía y política financiera, el derecho financiero y tributario, la política, la sociología y la contabilidad pública. Básicamente, centra su objeto de estudio en las cuestiones tributarias y en lo que hace al gasto público, se reduce a los aspectos puramente presupuestarios o de contabilidad pública. Se trata de una configuración altamente funcional al modelo de profesional de la economía dominante.

No será hasta la incorporación de primeros graduados en economía en cargos de docencia y lugares de decisión en las instituciones universitarias públicas que se inicie un cambio crecientemente radical en la formación en materia de finanzas públicas, lo cual coincidirá con las reformas de los planes de estudios que se iniciaran de manera generalizada en casi todas las universidades. Pero el nuevo enfoque que se impondrá, coherente con el advenimiento de neoliberalismo y la globalización económica a nivel planetario, estará orientado por la Escuela Anglosajona, ubicando a las finanzas públicas como una rama más de la economía y sesgando el estudio del "fenómeno financiero del proceso ingreso-gasto del gobierno" a sus implicancias en la economía en general²³. De esta forma, se reduce a una rama de la "economía financiera" con particularidades ligadas al uso de crédito público y la política monetaria y otros de índole estrictamente fiscal.

Si bien, esta reconfiguración es enriquecedora e incorporará nuevas visiones del fenómeno fiscal, conformando una disciplina mucho más abarcativa, llegando inclusive a denominarse ampliamente como "Economía del Sector Público" (Stiglitz, 2000), se trata de una reconfiguración estrictamente funcional a los desarrollos de la Economía del Bienestar que inician en la década del '60 que abordan diversas cuestiones de orden fiscal, y otras asociadas como el fenómeno de las externalidades, los incentivos a la decisión, el problema de la elección pública, la información incompleta, etc., dando lugar a un modelo de enseñanza funcional a la reducción de las finanzas públicas al logro de condiciones de optimalidad en función de los teoremas fundamentales del bienestar²⁴.

En suma, las "nuevas" finanzas públicas que se desprenden de esta configuración dominante desde entonces, incorpora tíbiamente un contenido netamente institucional, pero solo en función de la necesidad de complejizar los modelos de comportamiento de los agentes económicos y la sofisticada interpretación de la incorporación de los decisores públicos en relación a la acción colectiva y objetivos específicos posibles, en función de la búsqueda de la maximización de la utilidad (por el bienestar general) convenientemente redefinida. Es decir, responden a la misma matriz de reafirmación de la universalidad de las leyes económicas y el principio de no perturbar la asignación óptima de recursos por parte del mercado.²⁵

22 Basada principalmente en los aportes de Benvenuto Griziotti, Luigi Einaudi y Carlos M. Giuliani Fonrouge.

23 Y que se expresa en la sistematización que estableciera Richard Musgrave (1959) en la que subdivide el campo de las finanzas públicas en 3 ramas (la rama servicios o asignación de recursos, la rama estabilización y la rama redistribución del ingreso).

24 Esta concepción es funcional a la diferenciación artificial de una llamada "hacienda compensatoria" que aún pervive.

25 Lo dicho, se refleja en la expresión de Diamand (1973): "Otro aliado –a veces consciente, pero muy a menudo inconsciente– del liberalismo son los tecnócratas, en particular los economistas profesionales. Hasta hace pocos años la enseñanza de la economía en el país era muy incompleta. Las facultades de ciencias económicas producían contadores y no economistas. La reforma de la enseñanza y la aparición de una nueva carrera de economistas profesionales alentó la esperanza de que la mejora del entrenamiento profesional tuviese un efecto positivo sobre el manejo de la economía.

Sin embargo hasta ahora el efecto principal de la reforma fue reemplazar a los economistas liberales ortodoxos conscientes por los que lo son sin saberlo. Los economistas-abogados de la generación anterior, con poca preparación formal pero con un conocimiento práctico de la realidad, representantes directos de los intereses tradicionales, cedieron su lugar a los graduados de las facultades argentinas y extranjeras, con gran preparación formal, ningún conocimiento de la realidad y –mediante un adoctrinamiento intelectual– representantes inconscientes de los mismos intereses tradicionales.

En Argentina, con cierto retraso se divulgan en nuestro medio las obras de los autores más emblemáticos de estas corrientes, configurando una sistematización, que si bien, al decir de Piffano (2006) "...contribuyó enormemente a cambiar la historia previa de la situación "Derecho dependiente" de la disciplina..."²⁶; A nuestro juicio, esta transformación, solo constituyó un intento de interpretación de las implicancias económicas de las normas propias del derecho tributario o de orden regulatorio de la economías, dominado por el sesgo de la economía del bienestar, que lejos podría identificarse como un "enfoque positivo" de las finanzas públicas²⁷, En otras palabras, otra forma de reafirmar la matriz neoclásica de pensamiento y constreñir la acción colectiva bajo estas premisas.

Lo dicho hasta aquí pone de manifiesto la necesidad de avanzar en un enfoque de los asuntos relativos a las finanzas públicas propio de la "economía política", que se aparte de las cuestiones normativas de maximización del bienestar y del reduccionismo de la introducción de aspectos políticos o de diseño institucional a tales cuestiones hasta aquí edificadas, aprovechando los aportes de los autores identificados con la nueva "economía institucional" y que integren a la "hacienda compensatoria" de manera sustantiva y no subordinada.

Por otra parte, es necesario remarcar que los aportes y fundamentos de la macroeconomía keynesiana y kaleckiana, en cierta forma, reducen a la política fiscal y a las finanzas publicas al fin u objetivo del nivel de ingreso deseado, aún los aportes más ricos y sugerentes de los autores de las "finanzas funcionales" comenzando por Alvin Hansen. No se trata de negar importancia analítica de esta cuestión, más aún en la Argentina, donde los pilares de la formación académica convencional y la opinión ampliamente divulgada, sostienen que todo déficit es indeseable y que una economía es más sana cuando sus cuentas públicas están en equilibrio.

Solo en el actual contexto económico se ha despertado un intenso debate enriquecedor acerca de las virtudes del gasto público y el déficit para inducir el crecimiento económico y a la inversa, que su reducción, produce un impacto negativo sobre la demanda agregada y con ello en la recaudación tributaria contribuyendo a la agudización de los desequilibrios fiscales²⁸.

No obstante, no se trata de realizar un elogio del déficit fiscal, ante el cuestionamiento permanente de la ortodoxia a la dimensión del gasto público o del desequilibrio de las cuentas, sino de, y más allá del fracaso, en términos de crecimiento y equidad que la receta ortodoxa ha demostrado, al contribuir sostenidamente al círculo vicioso del ajuste, sino más bien de introducir la cuestión de la equidad distributiva en el campo de las finanzas públicas en un lugar de clara y total preeminencia.²⁹

El proceso de adoctrinamiento comienza en las facultades argentinas, cuyos programas, importados de pies a cabeza de los países industriales, están basados enteramente en la teoría económica tradicional, con las consecuencias alienantes que trae aparejada".

26 Como por ej.: Atkinson y Stiglitz (1980), Buchanan y Flowers (1980), Stiglitz (1992), Musgrave y Musgrave (1992) o Rosen (1987).

27 Sin perjuicio de lo expuesto, deben reconocerse las contribuciones realizadas en torno al federalismo fiscal y las teorías tributarias bajo este marco, particularmente, en lo que hace a los problemas fiscales y tributarios surgidos, a partir del fenómeno de la globalización, y los de orden espacial relacionados con la armonización tributaria y la integración económica en todas sus formas, no solo en el orden internacional, sino también en el orden nacional.

28 Tal el caso del investigador del Cefid-Ar, Amico (2013) que, en un trabajo realizado, demuestra que la relación empírica entre déficit fiscal e inflación, en el caso argentino, entre 1961 y 2004, que registra 35 años de déficit fiscal primario y sólo 9 años de superávit primario (6 en la convertibilidad y 3 después del 2002), es prácticamente inexistente (-0.148). En dicho trabajo además de demostrar la correlación nula entre déficit fiscal e inflación, comprueba que los intentos por reducir el déficit fiscal agravaban la recesión, reduciendo aún más los ingresos públicos y produciendo un déficit fiscal endógenamente; resultando entonces que la crisis fiscal no es causa sino consecuencia de la crisis externa y de la inflación, y que por ende, no es posible estabilizar la economía sin estabilizar el tipo de cambio, al contrario de las predicciones propias del pensamiento económico dominante.

29 Sin duda, a lo largo de la prolífica obra de Galbraith se puede apreciar un intento sistemático de revisión del rol de la política fiscal en este sentido, evidenciando las formas de derroche y redistribución regresiva del ingreso que imperan en las economías industriales modernas.

Esta premisa, excede los abordajes en torno a la forma en que se construyen las decisiones públicas, requiriendo de un programa de examen empírico de las políticas fiscales y de sus efectos en el bienestar general. No se trata tan solo de evaluar el nivel y extensión de las prestaciones sociales, sino de cómo se combinan tales medidas, con el empoderamiento ciudadano y de qué manera se opera en la contribución a la generación y distribución del ingreso que se realiza a través del mercado, bajo la premisa de favorecer la cohesión y la estabilidad social atacando la desigualdad.

A modo de conclusión

La formación que reciben los economistas moldea la forma en que definen y resuelven los problemas económicos, es decir, influye en el tipo de políticas que formulan, implementan o recomiendan aplicar, con enormes consecuencias en la vida real de las personas. Por otra parte, no existe, ni es apropiado, definir un tipo único de formación común u óptimo, sino en función de objetivos concretos de desempeño profesional y para complejizar aún más esta cuestión, todos sabemos que en la ciencia económica no existe un único paradigma por todos aceptados como para lograr semejante propósito. No obstante, cierto es que el enfoque neoclásico y sus derivaciones es predominante en la formación, aún cuando dista mucho de tener una aceptación generalizada. Por tal motivo, en la actualidad nos hallamos inmersos en una formación relativamente caótica y llena de teorías alternativas que ningún docente que se precie de tal, puede desdeñar a la hora de construir un trayecto curricular que estimule el pensamiento crítico.

Necesariamente la elección que se realice, requiere de juicios de valor sobre la relevancia de las diferentes teorías, y no solo en función de los diferentes perfiles de economistas que puedan establecerse, y que resulta saludable que así sea, sino en función del campo del ejercicio de la profesión del economista.

Por otra parte, entendemos imprescindible sustituir el modelo de enseñanza de la economía, edificado sobre problemas imaginarios alejados de las condiciones reales de la sociedad, en los que las soluciones “matemáticas” son un medio y un fin en sí mismo, por otro en interacción más intensa con otras disciplinas y con supuestos más reales sobre el funcionamiento de la sociedad en general, y que alienten el pensamiento crítico de la economía³⁰.

En este sentido, en la UNM hemos puesto en marcha una nueva carrera de Licenciatura en Economía con una propuesta de plan de estudios y diseño curricular que procura reconocer la diversidad de enfoques teóricos en la disciplina, al incorporar corrientes heterodoxas y alternativas al pensamiento del mainstream, promoviendo de esta forma, una aproximación a la realidad económica y social, más apropiada para enfrentar los desafíos del presente.

Como se dijo, hasta no hace poco el estudio de los problemas económicos dejó de estar enfocado desde su vinculación con la generación, acumulación y distribución del producto entre clases sociales, para explicarse artificialmente desde sofisticadas conceptualizaciones de agentes económicos y toma de decisiones individuales, en función de la preferencia y objetivos de maximización. No obstante la hegemonía que ha ejercido este enfoque, no han dejado de surgir y resurgir diversas corrientes del pensamiento, que implican una recuperación de las tradiciones de la economía política clásica (como las teorías keynesiana, kaleckiana, poskeynesiana, estructuralista o institucionalista,

30 Es de señalar a modo de ejemplo que en la formación de los economistas argentinos no se incluye la geopolítica como una cuestión sustantiva y en general, dado el uso del instrumental matemático, la carga de formación en matemática y estadística bordea un tercio de la currícula.

regulacionista, entre muchas otras) cuya diversidad forma parte sustantiva de la enseñanza que nos proponemos.

La UNM considera necesario que la formación en la disciplina, se constituya a partir del reconocimiento, exposición y profundo debate de todo el cuerpo doctrinal de la economía política y no únicamente un resumen de determinadas obras fundamentales que moldean el pensamiento ortodoxo.

De manera consistente, la propuesta de la UNM incorpora la enseñanza de los aspectos y problemas básicos de las economías de menor desarrollo relativo (mercado de trabajo, estrategias del desarrollo, inflación, restricción externa e intercambio desigual), desde la perspectiva de los principales paradigmas en oposición, pero de un modo propositivo, con ánimo pluralista y objetivo, en procura de una formación de Licenciados en Economía con una visión integral de la disciplina y de los desafíos de la economía de nuestro tiempo, en procura de formar un graduado preparado para un ejercicio profesional útil a la sociedad, ético y solidario.

Por lo tanto, nuestro Plan contiene una nueva mirada de la didáctica de la economía, acorde con las necesidades del medio en que se inserta la UNM y sus futuros profesionales. Este desafío constituye el eje central de su orientación pedagógica, en la que se prioriza no sólo la comprensión de la dinámica del capital en el largo plazo por ejemplo, sino también, y centralmente, el abordaje a la problemática del trabajo y los trabajadores, los actores de la economía social, las ONGs y demás entidades sin fines de lucro que operan en la economía local y regional en forma concomitante con la economía de mercado.

Por último, reafirmamos una vez más, que la propuesta subyacente, supone una ruptura epistemológica con la tradición de la enseñanza, que más bien ha contribuido a la configuración de una cosmovisión de la ciencia económica como una ciencia neutral, ahistórica y universal, cuyas leyes de comportamiento pueden parangonarse con la ley de gravedad, dando lugar a recomendaciones de política económica que han resultado incapaces para promover el desarrollo económico y social de nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

- Amico, F. (2013): "La política fiscal en el enfoque de Haavelmo y Kalecki. El caso argentino reciente", Documento de Trabajo N° 51, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Andrade, H. (2011) "La enseñanza de la economía", Suplemento Cash 23 octubre 2011, Pagina 12, Buenos Aires.
- Arakaki, G. y Rikap, C. (2014): "La ortodoxia y la heterodoxia en la ciencia económica, una falsa discusión", en Wainer, V. -comp.-: "Enseñar economía hoy: Desafíos y alternativas al paradigma neoclásico", UNGS, Buenos Aires.
- Asiain, A., López, R. y Zeolla, N. (2012): "Enseñanza y ensañamiento del neoliberalismo en la FCE-UBA: Análisis del plan de estudios de la carrera de economía. Historia y propuesta", Cátedra Nacional de Economía Arturo Jauretche (<http://jauretche.weebly.com/>)
- Atkinson, A. y Stiglitz, J. (1980): "Lectures on Public Economics", Mc Graw Hill, London. Buchanan, J. (2001): "Mi peregrinaje intelectual", Cato Institute, Conferencia dictada en la Universidad Francisco Marroquín. Traducida al Español por Carroll Ríos de Rodríguez.
- Buchanan, J. y Flowers, M. (1980): "Introducción a la ciencia de la Hacienda Pública", R. Irwin Inc. y Editoriales de Derecho Reunidas, Caracas
- Diamand, M. (1973): "Doctrinas económicas, desarrollo e independencia", Paidós, Buenos Aires.
- Lavoie, M. (2007): "Crítica a la economía ortodoxa: la necesidad de una alternativa". Revista Apuntes del CENES, Vol. XXVII, N° 43, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Boyacá, Colombia.
- Musgrave, R. (1959): "Teoría de la hacienda pública", Aguilar, Madrid.
- Musgrave, R. y Musgrave, P. (1992): "Hacienda Pública. Teórica y Aplicada", Mc Graw Hill-Interamericana de España S.A., Madrid.
- O'Connor, J. (1969): "Elementos científicos e ideológicos en a teoría económica de la política gubernamental", Science and Society Vol. XXXIII N° 4, USA.
- Piffano, H. (2006) "Horacio Núñez Miñana y la Enseñanza de las Finanzas Públicas en la UNLP", Revista Económica Vol. LII N° 1-2, La Plata.
- Rosen, H. (1998): "Manual de Hacienda Pública", Ariel Economía, Barcelona
- Rozenwurcel, G., Bezchinsky, G. y Rodríguez Chatruc, M. (2007): "La enseñanza de economía en Argentina", Escuela de Política y Gobierno, UNSAM, Buenos Aires.
- Stiglitz, J. E. (1992): "La economía del sector público", Antoni Bosch S. A. (Ed.), Barcelona.
- Suplemento Cash 19 febrero 2012, Pagina 12, Buenos Aires.

La escuela Francesa de la Regulación

Por Pablo Tavilla³¹

Siempre imperfectísima pero también útil, la idea de “heterodoxia” nos remite a perspectivas o tradiciones teóricas que, sin ánimo aquí de profundizar sino sólo presentarlas brevemente, podríamos decir que se definen por su visión crítica y como alternativa al enfoque convencional más difundido: la escuela neoclásica o del equilibrio general, en sus versiones predominantes constituyentes del Mainstream en las últimas tres décadas en todo el mundo, incluyendo nuestro país.

Allá por los años 80s, como estudiantes, tomábamos contacto con los primeros trabajos de la Escuela de la Regulación (ER) que nos planteaban miradas más ricas de la realidad del capitalismo y despertaba nuestra atención entusiasta. Interés que se incrementó con la publicación del libro verdedito “*La Teoría de la regulación: un análisis crítico*” (R. Boyer, 1989)³² luego de la primer visita en 1987 de quien quizá sea el representante más prestigioso y mas militante y que tendremos el privilegio de recibirlo en nuestra Universidad por tercera vez en noviembre de 2014, acostumbrándonos a su generosidad y a su testimonio de honestidad intelectual y pasión por el conocimiento y las ideas: el profesor Robert Boyer.

Desde entonces, se contó con el incesante trabajo de difusión, de publicaciones y de organización de seminarios y talleres del CEIL del CONICET y, en especial, del Dr. Julio Neffa, que brindaron la posibilidad de tomar contacto directo a partir de la visita de varios especialistas relacionados y en diálogo con esta nueva perspectiva, entre ellos: Alain Lipietz, Benjamin Coriat, Michel Aglietta, Pascal Petit y Jacques Freissinet, entre otros.

El trabajo que adquirió status fundacional y fue referencia es el estudio sobre el capitalismo en EEUU y su crisis, de Michel Aglietta (1974 y 1979). Entre otros autores que también hacen uso del enfoque regulacionista, podemos nombrar: Frédéric Lordon, Robert Delorme, Jacques Mazier y Jacques Mistral, así como también se suele reconocer la “versión de Grenoble” de la Teoría de la Regulación, cuyo más conocido representante es Gerard D. De Bernis.

Aquí vamos a intentar una muy breve presentación de este enfoque que, a título ilustrativo, abastece de útiles

31 Docente UNM / UBA, Licenciado en Economía. E-mail: ptavilla@unm.edu.ar

32 A la hora de la nostalgia y como testimonio del entusiasmo por el valor de este enfoque allá por los años 80, recuerdo que en la revisión del léxico del libro participaron varios colegas recién recibidos y entre ellos actuales docentes de la UNM (Hugo Andrade, Adela Plasencia), tal como se cita en su página 4.

instrumentos para dar cuenta de la complejidad de la crisis actual y para pensar las posibilidades de salida a la misma, para renovar el pensamiento en macroeconomía y a los fines del debate en relación con nuestros países capitalistas periféricos y sus especificidades. Ello es posible a partir de su foco en el análisis de la dinámica del proceso de acumulación, de sus obstáculos y de la transformación de las instituciones del capitalismo a escalas nacional e internacional.

La denominación “Regulación”:

Surgido con pretensiones simultáneas de crítica de la ortodoxia y de renovación de la tradición marxista, aunque con inspiración en esta última, se nutrió también de otras disciplinas y perspectivas como es el caso de la historia económica (en particular de la escuela francesa de los “anales”), del keynesianismo y el postkeynesianismo kaleckiano y del institucionalismo, al que reelaboró y enriqueció como una versión más “político- sociológica” diferente al neoinstitucionalismo tan en boga actualmente, de origen neoclásico. Pueden destacarse también los puntos de contacto con los conocidos como neoschumpeterianos y la fuerte semejanza con los americanos de la “Social Structure of Accumulation”.

En principio, la denominación “regulación” no se refiere a algo tan acotado como es la actividad estatal de regulación de actividades o su intervención en los mercados. Podríamos decir contundentemente: “nada que ver”. En realidad, se pone el foco en las relaciones sociales fundamentales, pero situadas en un momento histórico y en una sociedad determinada.

El eje está en reconocer las leyes tendenciales del capitalismo, pero con la mira en las transformaciones que lo caracterizan y que permiten reconocer distintas fases o regímenes de acumulación y modos de regulación. Las contradicciones sociales y las mismas crisis también pueden ser creativas en materia de instituciones y reglas que las codifican y permiten superarlas o posponerlas, revalorizando para la economía el rol de la acción colectiva y de las fuerzas políticas, trascendiendo los efectos que cristalizan en aquellas.

Es decir, aún en el marco de leyes y lógicas que permanecen y que definen lo propio invariante del modo de producción capitalista, se destaca que este reconoce a lo largo de su historia fases o etapas diferenciadas de crecimiento sostenido o de estancamiento (los conocidos como ciclos largos, medianos cortos), que alternan con crisis mundiales de distinta profundidad (por ejemplo: estructurales, como las de 1929/30 o 1979/75) y crisis nacionales (Argentina 2001).

A los regulacionistas les interesa sobre todo el mediano y largo plazo y recurren a la historia, que inspira sus hipótesis y que le proporciona datos, en especial, a los fines de poner a prueba sus modelos teóricos derivados del análisis lógico. Es decir, defienden la necesidad de “falsación” y de testear la pertinencia de la modelización y la teoría, recurriendo muchas veces a la econometría. Valioso mensaje para la modelización auto-referenciada y sólo preocupada por la coherencia del modelo derivado a partir de supuestos abstractos.

Se parte de la noción de modo de producción, que postula el nexo entre la organización económica (las fuerzas productivas) y las relaciones sociales relacionadas a la producción y reproducción de las condiciones materiales y de la vida en sociedad, pero con el foco en el rol de las mediaciones o, como las llaman, “formas institucionales” configuradas a partir de la misma creatividad y dinámica social y económica, con variabilidad en el tiempo y en el espacio. Un movimiento desde lo conceptual hacia su expresión concreta.

Así es que se concibe la existencia de distintos capitalismos o distintas configuraciones sociales o modelos de desarrollo, asignando un rol decisivo a las características que asumen las que denominan "formas institucionales" por su función "reguladora" de la dinámica capitalista compleja y conflictiva: la relación salarial, el régimen monetario, la configuración estatal, el tipo de inserción internacional, la competencia entre capitales.

Vamos a la definición de "modo de regulación": *"...hablar de la regulación de un modo de producción es tratar de expresar la manera en que se reproduce la estructura determinante de una sociedad en sus leyes generales. Una teoría de la regulación social es una alternativa global a la teoría del equilibrio general. El estudio de la regulación del capitalismo... Es el estudio de la transformación de las relaciones sociales que crean nuevas formas económicas y no económicas, formas organizadas en estructuras y que reproducen una estructura determinante: el modo de producción"*. (Boyer, R. 1989)

Sabiendo de los antagonismos, de conflictos y de la latencia permanente de las crisis y estallidos, es también constatable la evidencia histórica de períodos de relativa estabilidad y sostenimiento de la acumulación de capital que hay que estudiar. Así, los regulacionistas se constituyeron en una referencia teórica "clásica" en su análisis y comprensión del período conocido como Modelo Fordista de posguerra, los "25 años gloriosos" o "la era dorada" del capitalismo, hasta su crisis que se manifiesta a pleno en los años 70.

El otro concepto central de "régimen de acumulación": *"... el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir, que permita absorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso"* (Boyer-Saillard, 1996-1997).

Este está compuesto por: un tipo de organización de la producción, una distribución del valor, una composición de la demanda social, una forma de articulación con formas no capitalistas, un horizonte temporal de valorización del capital. Lejos de la mera ingeniería social y más cerca de ver la creatividad social con sus finales siempre abiertos, los regulacionistas nos invitan permanentemente a contextualizar en el marco de regímenes de acumulación históricamente situados la pertinencia o no de políticas económicas.

Un aspecto relevante: las crisis no son producto de shocks exógenos como postula la teoría estándar, sino endógenas a la misma dinámica asociada a un sistema productivo y a las relaciones sociales que lo sostienen (propio del modelo de desarrollo).

Finalmente, un *modelo de desarrollo* es el resultado de la articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de cada formación social.

Por una macroeconomía institucionalista

Entre la riqueza de sus aportes, resulta especialmente interesante la incitación a salir del reduccionismo economicista por su comprobada incapacidad para explicar la dinámica económica, incluyendo en la crítica a la tradición keynesiana en todas sus variantes, para postular en cambio la necesidad de achicar la brecha entre institucionalismo y macroeconomía, hacia lo que debería ser una macroeconomía institucionalista. Parafraseando a R. Boyer, se propone terminar con el predominio de "un institucionalismo sin macroeconomía y de una macroeconomía sin instituciones", salir de las vanas pretensiones reduccionistas de descontextualizar y producir supuestas teorías válidas en todo tiempo y lugar.

Por ejemplo, se rompe con la visión más enseñada y difundida que trata a la demanda o al “mercado” como si fueran un elemento independiente del proceso económico general; es decir, en donde oferta y demanda “caen desde el cielo” o son derivados de comportamientos individuales y decisiones “racionales” maximizadoras bajo supuestos que, en realidad, son muy restrictivos.

Se recupera así la mejor tradición en ciencias sociales en aquello que hace a las preocupaciones por el largo plazo y por el proceso clave de acumulación de capital, con la mirada puesta en los elementos que componen el régimen de productividad (división y organización del trabajo, decisiones de inversión, infraestructuras colectivas, especialización internacional, sistema de innovación nacional) y sobre el régimen de demanda (instituciones de formación del salario directo e indirecto, tipos de políticas macroeconómicas, grado de apertura de la economía).

Lejos también del neointucionalismo de raíz neoclásica “a la Banco Mundial”, acá las instituciones son producto de los conflictos sociales característicos y codifican jerarquías, hegemonías, relaciones de dominación, desigualdad y de asimetría.

Las sociedades capitalistas necesitan formas de coordinación social, de procesamiento de conflictos. Ya que sabemos que se basan en antagonismos (capital-trabajo) y contradicciones (competencia entre capitalistas) de carácter estructural. El actual y predominante régimen de acumulación motorizado por las finanzas a nivel mundial es un buen ejemplo de fracciones hegemónicas del capital (financiero) que logran hacer predominar su lógica, sus puntos de vista y reglas de juego funcionales a sus intereses (dominación): que regulan y a la vez siembran los elementos de futuras desestabilizaciones.

Por otra parte, en este enfoque “complejo” se integran las dimensiones tecnológica, económica propiamente dicha y social a la hora de entender la realidad capitalista, su dinámica y sus diferentes configuraciones socioeconómicas.

Resulta sin dudas fecundo el análisis de las distintas configuraciones históricas y espaciales de las formas institucionales. Por ejemplo, el régimen monetario y su gestión (la gestión del Banco Central de la política monetaria, la política financiera de regulación del sector bancario y las reglas de transferencia financieras entre países), a partir de visualizar la moneda como la expresión política de la Nación, es decir, la soberanía monetaria como relacionada con acuerdos sociales. Muy lejos de ver la moneda como un asunto meramente técnico sino mas bien, como lo proponen Aglietta y Orléan (1982), un objeto de estudio antropológico, de ciencias sociales; interesante punto de partida para enriquecer los necesarios estudios en Argentina al respecto.

En pocas palabras, se trata de investigaciones sobre la variabilidad en el tiempo de los regímenes de acumulación y los modos de regulación.

América Latina y Argentina

A lo largo de más de tres décadas transcurridas, el programa de investigación y los postulados regulacionistas extendieron sus propuestas, y su pretensión de validez, con la proliferación de estudios sobre América Latina, Asia y otros países de la Unión Europea diferentes a los trabajos fundadores sobre EEUU y Francia.

En un artículo más reciente, Robert Boyer (2012) reconoce una nueva etapa en la generalización de la ER para dar cuenta especialmente de América Latina, a la vez que reconoce y revaloriza ciertas particularidades y destaca el rol clave y preponderante de la política en la salida de las crisis estructurales y en la posible configuración institucional de nuevos

modelos de desarrollo, citando el caso de Argentina post 2003. Los procesos políticos interactúan con la evolución económica; surgen compromisos (formas institucionales), coaliciones políticas, representaciones y teorías que juegan en las estrategias de los sujetos sociales (actores públicos y privados).

Asimismo, señala una especie de “segunda generación”³³ de trabajos y estudios que considera como una más adecuada perspectiva sobre las especificidades latinoamericanas tales como la relevancia de las relaciones rentísticas; la segmentación de la relación salarial (extensión del sector informal y el trabajo precario) y el fuerte condicionamiento histórico que implicó e implica, para una dinámica nacional endógena, la desfavorable modalidad de articulación con la economía mundial. (R. Boyer, 2012)

Lejos del determinismo y las profecías, pero sin negar los modelos y los poderes hegemónicos predominantes en cada momento histórico, los regulacionistas postulan que los capitalismo realmente existentes son diversos también en la periferia en tanto combinan diferentes principios de coordinación y dominación a través de las formas que adquieren las instituciones y que resultan en distintos modelos de relación salarial, de regímenes y de gestión monetaria, de formas estatales y de gestión de la demanda; coexistencia de variados sistemas de innovación y de modelos productivos; coordinación por el mercado, por la gran organización pública o privada, convenciones, instituciones y sistemas de valores.

En la actualidad, reconocen distintas respuestas, jerarquías y también evoluciones comunes frente a (a pesar de) las macro tendencias en cuanto a paradigmas productivos, al flujo de capitales que desborda las fronteras nacionales, a nuevas interdependencias que operan a nivel regional y mundial y a la presión de la mundialización financiera.

Existen varios trabajos aplicando el enfoque a la historia económica argentina y sus regularidades macroeconómicas, entre los que podemos citar: el libro de Julio Neffa (1998); la tesis de Luis Miotti (1991), los artículos del libro traducido y publicado por el CEIL en 1996 y 1997 (R. Boyer e Y. Saillard) o, como más reciente, el trabajo de D. Panigo y P.I. Chena (2012). Sin dudas, este enfoque puede aportar lo suyo a la necesaria renovación del pensamiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. Orléan, A. (1982) “la violence de la monnaie”, PUF, Paris.
- Boyer, Robert (2012) “Diversité et evolution des capitalismes en Amérique latine. De la régulation économique au politique”. Introduction au numéro spécial de la Revue de la régulation, N. 11, 1er. Semestre 2012, Dossier: “Les capitalismes en Amérique Latine. De l'économique au politique”.
- Haussman, R. y Márquez, G. (1986) “Venezuela: du bon côté du choc pétrolier”, en Boyer, R. (ed.) “Capitalismes fin de siècle”, PUF, Paris.
- Lipietz, A. (1987) “Le kaléidoscope des Sud” en Boyer, R. (ed.) “Capitalismes fin de siècle”, PUF, Paris.
- Miotti, Luis E. (1991) “Accumulation, régulation et crises en Argentine”, these, Université de Paris, Octobre.
- Neffa, Julio César (1998) “Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880 – 1996). Una contribución al estudio desde la teoría de la regulación”.
- Panigo, D. y J.I. Chena (2012) “Regulationist macro models for developing countries. An application to the Argentine new development patter”, en número spécial de la Revue de la régulation, N. 11, 1er. Semestre 2012, Dossier: “Les capitalismes en Amérique Latine. De l'économique au politique”.
- Ominami, C. (1986) “Chili: échec du monétarisme périphérique”, en Boyer, R. (ed.) “Capitalismes fin de siècle”, PUF, Paris.
- Se puede consultar como trabajos fundadores o introductorios:
- Aglietta, M. (1974) “Regulation et crisis du capitalisme en longue période. Exemple des États Unis (1870-1970)”, tesis Paris I, octubre.
- Boyer, R. (1979) “La crise actuelle: une mise en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période”. Critiques de l'économie politique, Nro. 7/8, abril-septiembre, p. 3-113.

33 Entre los más conocidos están los trabajos de “primera generación” de Carlos Ominami (1986 y 1987), Ricardo Haussman (y Marquez 1986) e incluso Alain Lipietz (1986).

- Boyer, R. (ed., 1986) "Capitalismes fin de siècle", PUF, Paris.
En castellano:
- Boyer, R. y Saillard, Y. (eds, 1996 y 1997) "Teoría de la regulación. Estados de los conocimientos", tomos I, II y III, ed. Asociación Trabajo y Sociedad, oficina de Publicaciones del CBC., UBA, Buenos Aires.
- Boyer, Robert (1989) citado.

- Publicaciones oficiales:
"Revue de la Régulation. Capitalismes, Institutions, pouvoirs". Maison des Sciences de l'Homme, gratuita en: www.regulation.revues.org. El número 11 del primer semestre de 2012 es un número especial dedicado a América Latina, con artículos citados de Robert Boyer y D. Panigo y J.L. Chena y otros siete adicionales (Miotti, Quenán y Torija Zane; Julio Neffa; etc.) y un reportaje a Carlos Ominami.

- Anteriores:
L'Année de la régulation (1995-2005) en: <http://regulation.revues.org/1661>
La Lettre de la régulation (1991-2007) <http://regulation.revues.org/1691> (existen números traducidos al español por el equipo del PIETTE-CEIL del COICET).

dossier:

“Teoría y práctica del desarrollo local y regional”

Presentación

Por Adriana Sánchez³⁴

¿Es posible llevar adelante una estrategia autónoma de desarrollo local? ¿Cómo influyen las variables nacionales e internacionales en la dinámica local? ¿Cuál debe ser el rol del Estado, en sus diferentes escalas, en una estrategia de desarrollo económico local, regional o nacional? ¿Cuáles son las formas de intervención más adecuadas y qué instrumentos de política deben utilizarse? ¿Cuáles son los condicionamientos que impone el poder económico concentrado?.

Estos interrogantes guían los trabajos que se presentan en este primer Dossier sobre *la teoría y práctica del*

desarrollo regional (y local) y si bien los autores abordan diferentes temáticas y plantean diversas respuestas, estas preguntas nos permiten reflexionar sobre cuáles elementos y categorías deben emplearse, tanto en el análisis del desarrollo territorial como en la problemática del desarrollo económico nacional.

El estudio de “lo local” comienza a incorporarse al análisis del desarrollo económico, a fines de los años ochenta, en el marco de la crisis del Estado de Bienestar y con un fuerte cuestionamiento a la capacidad de las políticas estatales -centralmente diseñadas- para modificar los desequilibrios regionales. Así surge, como enfoque analítico lo local y tiene gran auge en los años noventa, en plena escalada neoliberal, con una marcada reducción de las facultades de los estados nacionales. Los autores enrolados en esta corriente pondrán especial énfasis en la fortaleza local (municipal) para la cooperación entre los diferentes agentes económicos, para la articulación público privada, para la capacidad de incorporación de tecnología y, por ende, para la internacionalización de las regiones.

En este contexto, se recomendaban paquetes de políticas económicas locales aplicables a cualquier territorio –sin considerar ni heterogeneidades productivas ni otras particularidades regionales-, por ello fomentaban la creación de agencias de promoción del desarrollo local, centros de capacitación, promoción de la cooperación inter empresaria, formulación de planes estratégicos locales, etc. Muchas de estas propuestas, funcionales el paradigma dominante, eran financiadas por el BID o Banco Mundial con el objetivo de fortalecer la competitividad regional no obstante, en términos generales, no ayudaban a revertir desequilibrios regionales.

La escasa eficacia de estos programas que, por otro lado, resultaron muy costosos y fomentaron la propagación de consultorías de todo tipo, puede explicarse, entre otras razones, por la ambigüedad conceptual de este enfoque, que excluye del análisis las asimetrías de poder dentro del sistema productivo local, los procesos de concentración y centralización económica, las heterogeneidades productivas regionales, minimiza el rol del Estado y, por el contrario, se otorga harta preponderancia a la capacidad de auto organización local. Resulta evidente que para modificar desequilibrios estructurales locales o regionales, no alcanza con políticas a escala local, para ello resulta fundamental el rol del Estado, en todas sus escalas, a fin de promover el crecimiento con un patrón distributivo más equitativo.

El conjunto de artículos propuestos debaten estos conceptos y proponen, tanto una discusión académica como instrumentos de intervención política, una relación no siempre fluida que cumple con uno de los propósitos fundamentales de este dossier: reinstalar el debate sobre el desarrollo regional.

“La vana ilusión del desarrollo local en las periferias”

por Patricio Narodowski³⁵

Introducción

Durante los años 50 al 70¹ el debate del desarrollo en casi todo el mundo giraba en torno a la problemática centro –periferia basada en la perspectiva estructuralista a través de la versión optimista de la CEPAL o en la versión anti-capitalista de la teoría de la dependencia.

En los últimos treinta años, primero en algunos países de Europa y luego en América Latina tomó fuerza con el respaldo del evolucionismo neo-schumpetereano, la idea del desarrollo local como una alternativa al debate mencionado . Este enfoque resultó compatible con las reformas neo-institucionalistas y así se transformó en una aceptable heterodoxia.

Luego, mientras esta perspectiva perdía fuerza sobre todo en el país donde más importancia tuvo -Italia- en nuestros países se planteó una amalgama de las ideas evolucionistas y del viejo estructuralismo, a partir de la hipótesis de que las diferencias estructurales obedecen a los viejos problemas de la heterogeneidad productiva y que esta se resuelve complejizando la economía- Se proponen políticas industriales pero también de estímulo a la innovación endógena, en general de matriz neo-institucionalistas, traducidas en la construcción del Sistema nacional y local de innovación (lo local como lugar de circulación del conocimiento). El enfoque representa la vuelta a la versión más ingenua del estructuralismo latinoamericano, fracasada y cuestionada. Lo local mantiene la importancia que tiene en el evolucionismo.

En este sucinto artículo se intenta mostrar que los enfoques centro-periferia de base estructuralista son incompatibles con las interpretaciones usuales del evolucionismo, que en ese contexto, los planteos evolucionistas del desarrollo local son un intento de desviar el debate y ponerlo lejos del estructuralismo.

35 Docente UNM y UNLP. Licenciado en Economía y Doctor en Geografía del Desarrollo. E-mail: p.narodowski@gmail.com

El estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia

Si bien hay diversos enfoques centro-periferia, nosotros retomaremos aquí solo los mencionados, debido a los objetivos planteados en la introducción.

En estos párrafos no se plantean grandes novedades, pero vale la pena recordar que el pensamiento estructuralista, en la visión cepalina de los '50, incorpora definitivamente al debate del desarrollo el concepto de centro-periferia a partir del reconocimiento de la existencia de diversas estructuras económicas a nivel mundial y nacional. En el pensamiento de teóricos como Prebisch y Furtado existían dos grupos de países que se diferenciaban entre sí por sus estructuras productivas específicas, especializadas y heterogéneas en términos de productividad. Estas condiciones –que se reproducían e incrementaban a lo largo del tiempo– daban lugar al deterioro de la relación de los términos de intercambio.

En cuanto a las causas de este proceso, en la mayoría de los autores había escasas referencias al desarrollo de las relaciones sociales en la periferia (Rodríguez, 1977. Sin embargo, para Furtado (1980) sí esta situación se origina en mecanismos de dominio; describe puntualmente las condiciones de existencia de las relaciones sociales en un enfoque que reconoce inspirado en el marxismo: tenencia de la tierra, formas de acumulación, comportamiento de los agentes empresariales y condición política de los actores sociales, para explicar la ínfima propagación del progreso técnico. El "homoeconómico" no es suficiente para entender las asimetrías existentes.

Y sobre el camino a seguir: para la mayor parte de los autores la solución era la industrialización, motorizada por el Estado, sin desmedro de la contribución del capital internacional que debía ser orientado para constituirse en elemento esencial de apoyo al desarrollo de estos países (Rosales, 1988).

Por lo expuesto, la estrategia giraba en torno a la planificación, y ésta se articulaba en la escala nacional y urbana (local). Por un lado está la política de polos (Melchior, 1972), es decir: la escala nacional interviniendo sobre los diferenciales regionales. Por otro lado, la planificación urbana asociada a la necesidad de resolver problemas de tierra y vivienda, el deterioro de los servicios y de la infraestructura, todo como consecuencia de los déficits de empleo y la informalidad.

Es fundamental para este relato recordar que ya a mediados de los '60, se notaba que si bien el crecimiento de las economías era alto, se verificaba que la industrialización se truncaba, se producía una terciarización temprana y un aumento de la pobreza.

Luego Furtado se radicalizaría pero antes, en 1969 aparece "Dependencia y Desarrollo en América Latina" de Cardoso y Faletto (1999). Este libro da inicio a la teoría de la dependencia, que se caracteriza por entender que las causalidades -de la existencia de un centro y una periferia- deben ser buscadas dentro mismo del sistema capitalista y como parte de los procesos de acumulación a nivel mundial. Se planteaba la relación entre países como la consecuencia de la especificidad del modo capitalista de producción en formaciones sociales que encuentran en la dependencia su rasgo histórico peculiar. Se trataba de un análisis de las relaciones sociales de producción a nivel internacional y nacional. En esta posición queda completamente claro que el capital internacional producía un proceso de expropiación de las riquezas en vez de proveer capitales y colaborar con el desarrollo económico (Frank, 1979). Las burguesías y los estados nacionales respondían a esa lógica (Dos Santos, 2004). La solución vendría con el socialismo, en la mayoría de los autores, de tipo nacional.

En este contexto lo urbano se entendía a partir de la idea central de la utilización del espacio por el capital en el contexto de la lucha de clases, en este caso, en un país dependiente. Aparece la cuestión de la “explotación urbana”, donde el problema central es el de las regiones metropolitanas por un lado y las regiones atrasadas por el otro, como dos caras de la misma moneda. Por ejemplo, Pradilla Cobos (1974) realiza un análisis de este tipo en relación a la sociedad neocolonial colombiana: la urbanización colonial como primera forma de dependencia, luego la dominación capitalista comercial, la entrada masiva de capital extranjero en el sector industrial, y con la expansión del sector financiero, la ciudad que se hace siempre más poblada pero más “improductiva” y las regiones atrasadas se transforman en simples reservorios de recursos naturales y abandonan a su suerte³⁶.

Y los “planes de desarrollo urbano” sólo sirven para que el Estado intervenga en la orientación y el apoyo del capital privado, por eso, desde este punto de vista se cuestiona a quienes, desde la planificación suponen que es posible otro modelo capitalista y por ende, otro modelo regional y de ciudad, en cambio, plantean que el conflicto principal está centrado en una escala superior a la de la ciudad, ésta sólo es un reflejo de se refleja ese conflicto.

Bagnasco (2003) atribuye este fracaso reconociendo que la relación entre las determinaciones endógenas y exógenas no estuvo nunca clara en el enfoque, eso significa que la macro influye. Bonora (2001) dice que la coyuntura particularmente favorable que caracterizó los '90, había incentivado los consumos y mantenido alta la demanda de los bienes especializados, así se explica la buena suerte de los distritos. Pero con el paso del tiempo se observa que fue sólo una fase de transición, en la que el capitalismo pareció necesitar diversidad y reticularidad. Concluida esa etapa, el nuevo orden global deja pocos márgenes a las autodeterminaciones de la realidad local. Esta geógrafa italiana díscola dice que en la práctica, se montan sobre la ilusión de la autodeterminación, pero llevan la marca de la dependencia. El rol del conocimiento es central y está fundado en los lugares, pero éstos son seleccionados por el capitalismo sistémico, no son el resultado de políticas autónomas.

El sospechoso reemplazo de estructuralismo por evolucionismo

El enfoque en su lugar de origen

Luego de las dictaduras que asolaron nuestros países, la alternativa heterodoxa pasó a ser el evolucionismo, un enfoque que pone énfasis en la innovación es un proceso interno holístico, que guía la competencia, la acumulación de capital y el crecimiento económico, porque es el mecanismo que pone a la empresa en condiciones de establecer autónomamente sus propios objetivos —en un contexto de racionalidad limitada— y a generar sus propios caminos pero en relación con su entorno (Kline y Rosemberg, 1986).

En este marco teórico, lo central es el rol del conocimiento en clave sistémica: Lundvall (1992) es taxativo cuando dice que el recurso fundamental de la economía moderna es el conocimiento y, en consonancia, el proceso más importante es el aprendizaje de los sistemas.

36 Nosotros hemos mostrado este proceso para la RMBA (Narodowski, Pintos, 2012)

En esa valorización de la trayectoria empresarial hay un cambio en la manera de entender la relación de las esferas pública y privada y, por lo tanto, del rol del Estado. Suele haber coincidencia en asignar al Estado una intervención planeada y estratégica para remover obstáculos que impiden el desarrollo del nuevo paradigma tecno-industrial. En este contexto teórico son fundamentales las leyes de patentes y otros derechos de propiedad que reducen la incertidumbre y son importantes incentivos dado que permiten la apropiación de rentas tecnológicas. Además se incluyen políticas del lado de la oferta en educación, de estímulo a la investigación, una nueva relación de la industria con la universidad, programas para desarrollar telecomunicaciones, para trabajos en red, apoyo para el aprendizaje y la adaptación de las nuevas culturas organizacionales, esquemas de apoyo financiero para proyectos específicos de innovación, reducciones de impuestos para la instalación de firmas en ciertas áreas, etc. El objetivo final es constituir un Sistema Nacional (y local) de Innovación (SIN) que sirva de contexto para que las firmas hagan su parte. El estado recobra su importancia con las políticas industriales y tecnológicas pero estimulando los mecanismos de cooperación interfirmas, con una coordinación institucional (no estatal). El rol del Estado cambia radicalmente respecto al estructuralismo.

El resultado —en caso de producirse este contexto— es un proceso no estacionario, cargado de oportunidades. Por eso el enfoque tiene un corolario relativo al debate sobre el desarrollo: los viejos problemas estructurales serán removidos en la medida en que se creen instituciones que estimulan la innovación y permiten complejizar la producción. Todas las causas de esos problemas quedaron en el camino, entre los '70 y los '80. El esquema como puede verse es típico del neo-institucionalismo: el SNI constituye un marco para la interacción de los agentes económicos y sirve para generar incentivos para la búsqueda de ganancias a través de la innovación. La estructura institucional de la economía determina un patrón de incentivos que define los intereses de los actores y sus comportamientos en el proceso innovativo, de esto depende el desarrollo (Cimoli, 2001; Coricelli, Dosi y Orsenigo, 1999; Lundvall, 1992.).

Lo que es claro es el hecho de que no se analiza con la profundidad necesaria los motivos por los cuales esas instituciones muchas veces no cumplen la función que debieran o lo hacen subóptimamente. El principal problema está vinculado a la incapacidad de entender el origen de las jerarquías sociales: no se entiende que el mercado y la estructura económica es una construcción política. Se utiliza el concepto de mesoeconomía que en otros textos hemos considerado muy pobre (Narodowski, 2008)

El planteo hecho hasta aquí se reproduce en su versión de la escala local, que puede atribuirse a los teóricos italianos, especialmente a Bagnasco, Bacattini, Rullani y Garofoli, aunque no es menos importante la escuela francesa del GREMI (Governa, 2001). En este tipo de enfoques el territorio se configura como premisa y resultado de las dinámicas de aprendizaje localizado, un nexo de interdependencias, una fuerza productiva que alimenta la capacidad de las empresas individuales —sobre todo Pymes—, frente al desafío de la competitividad (Rullani, 1994, 1998). El gobierno local aparece con atribuciones similares a las mencionadas para el Estado en general: ordenador del territorio, generador de oportunidades. Cunde como en la escala nacional, el optimismo. Y por eso, en la escala territorial reaparecen críticas similares, fundamentalmente sobre la falta de una reflexión sobre las relaciones de poder presentes dentro de los sistemas locales, interdependientes de las otras escalas.

Como un corolario lógico, el lugar de la circulación del conocimiento es la ciudad intermedia y la red de ciudades que las contienen. Por ejemplo, Pilotti (2001) plantea la organización de la ciudad fordista se descompone en la red, generando nuevas posibilidades en términos de ciudad-territorio, sobre todo en los centros de dimensiones medias y pequeñas, que habían perdido chances debido a la necesidad aglomerativa de la ciudad industrial. El viejo orden debía declinar y emerger uno nuevo, con múltiples centros de servicios complejos a lo largo del territorio.

Pero lo cierto es que, sea como sea, con la idea de heterogeneidad y el rol de la escala territorial que sostiene, este enfoque ha sido central en el descrédito de las grandes teorías del desarrollo, incluso de la pérdida de importancia del debate centro- periferia. Más bien la teoría del desarrollo se transformaría en un conjunto de modelos exitosos. Se trata de enriquecer lo más posible nuestra caja de herramientas, llenarla de modelos que indican posibilidades empíricas y que han mostrado utilidad en algún caso. Se supone que en cada sociedad (en las diversas escalas) hay recursos que en general no son considerados; el punto es cómo cada pueblo los identifica y aprovecha (Bagnasco, 1999).

Es por eso que la baja performance de crecimiento para las regiones meridionales se debe a la incoherencia de las elecciones del policy maker en relación a la evolución macroeconómica. No se discute la posibilidad de que las políticas macro hayan perjudicado las actividades productivas de algunas regiones, en beneficio de otras, u otras razones; esa era una reflexión que valía la pena intentar, pero no se hizo (Maggioni y Gambarotto, 1997). También se menciona la carencia de instituciones y de capital social, un concepto que ya hemos cuestionado en otros trabajos (Narodowski, 2008)

Por suerte, más allá de las críticas que venimos haciendo, han sido los propios teóricos italianos lo que han comenzado a cuestionar sus propias hipótesis; el modelo cada vez se menciona menos. Ante todo, lo territorial ha ido modificándose como concepto clave, hoy el eje es el enfoque de los sistemas abiertos y, por lo tanto, la relación local-nacional/global. Lo próximo no parece tener ventajas con respecto al resto de las comunidades que atraviesan el orbe.

Sobre la posibilidad del desarrollo vía complejización tecnológica de pymes, Storper (1997) plantea que , los sistemas de producción territoriales dominados por firmas pequeñas de la Tercera Italia, son pocas y concentradas en industrias de bienes no durables tradicionales, de oferta no especializada.

A esto debe agregarse que el tal boom de las ciudades intermedias no se produjo. Agnew (2000), justamente dice que las grandes ciudades se convierten en nodos claves de la economía mundial globalizada con lógicas completamente diversas, no consideradas al menos inicialmente en el modelo. Gottmann (1998) o Sassen (1998) obviamente opinan del mismo modo aunque por otros motivos.

El auge latinoamericano del evolucionismo y del desarrollo local

Con algo de demora, el debate llegó a Latinoamérica, tanto a los gobiernos como a las instituciones. En este caso focalizaremos en la Cepal, porque creemos que dicho organismo refleja bastante bien los vaivenes de las posiciones oficiales en nuestro subcontinente.

Por eso no es casual que en 1990 la Cepal plantee como desafío para la década en primer lugar la transformación del Estado, para hacerlo más eficiente y en segundo lugar, la búsqueda de competitividad internacional mediante políticas tecnológicas activas, que supongan un empleo intensivo de conocimientos (Hounie y otros 1999). En este sentido es que se adopta la categoría de Sistema Nacional de Innovación como un eje de política (CEPAL, 1996).

El discurso cambia radicalmente, la competitividad estructural hace hincapié en el entorno empresarial que incrementa la capacidad de las mismas, desaparecen las políticas verticales de apoyo a los sectores industriales

y estas son reemplazadas por otras que buscan corregir, completar o promover los mercados de factores. Las medidas que se proponen para reforzar los sistemas innovativos nacionales, comprenden el apoyo a redes de información, fortalecimiento de la base empresarial, protección a la propiedad intelectual, promoción de centros de investigación y extensión de tecnología sectorial, adopción de normas y estándares internacionales de calidad, capacitación y formación profesional. A partir de este discurso podría llegarse a la conclusión de que, con políticas innovativas adecuadas, se resolvería el problema del progreso técnico.

Ambas cuestiones, la reforma del Estado y las políticas pro-competitivas, están atravesadas por la necesidad de mejorar las instituciones. Las soluciones propuestas giran alrededor del fortalecimiento de la mencionada meso-economía, al tiempo que las temáticas neo-institucionalistas son definitivamente incorporadas como centrales (Esser y otros, 1996).

Luego en Cepal (2004) y ya con los resultados de los '90 a la vista, se empieza a dudar de esas políticas, se asume que existe ciertamente una propagación de progreso técnico desde el centro, a través de diversos canales, pero ésta sigue siendo relativamente lenta e irregular. Se reconoce que pocos países, y escasos sectores y empresas dentro de ellos, logran moverse con la rapidez necesaria para reducir su atraso tecnológico. Se incluye en el análisis la preocupación por el rápido desarrollo financiero, la volatilidad del mismo y la debilidad de los marcos institucionales. Pero a la hora de plantear una estrategia se vuelve a la necesidad de una diversificación de las exportaciones con incorporación de mayor valor agregado y conocimientos. En relación al diseño y funcionamiento de las instituciones, el planteo es como dijimos claramente neo-institucionalista: se plantean mecanismos que permitan equilibrar las iniciativas privadas y el interés público, con un fuerte sesgo al capital social (Ocampo, 2003) y con políticas públicas activas orientadas a remover los obstáculos que afectan de manera diferente a las unidades productivas.

Tal vez lo más preocupante es que en el último período se asume como cambio estructural la transformación de la estructura productiva, es decir el pasaje a un modelo basado en conocimiento y el aprendizaje. Y ese cambio estructural va a ser fruto de una estrategia en la que sobresalen las reformas institucionales tendientes a resolver problemas de coordinación (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005). En este contexto teórico se advierte la resistencia de las elites a políticas de innovación (Rovira, Cimoli, 2008). Pero el problema de la existencia de estructuras concentradas, oligárquicas, vinculadas a las rentas especulativas en una periferia extractiva parece mucho más complejo, hay que volver a los '60 y rediscutir porque la industrialización y el desarrollo se truncaron, sino, el planteo es sumamente ingenuo.

Finalmente resta plantear que todo este posicionamiento de la Cepal como de muchos gobiernos de los '90 y actuales, tiene también su versión local. Como una réplica del modelo europeo, se considera el desarrollo territorial en un contexto de economía de mercado, apertura externa y descentralización en la toma de decisiones, se trata fundamentalmente de una estrategia para lograr el perfeccionamiento del territorio, como un sistema físico y social complejo, dinámico, (Boisier, Lira, Quiroga, Zurita y Rojas (1995).

El eje de esa estrategia es aprovechar la flexibilidad y el dinamismo que da la descentralización para desarrollar la competitividad a nivel local, aprovechar dinámicamente, la supuesta nueva autonomía de la sociedad. Es en el territorio, donde las empresas cooperan, se informan, innovan, y compiten; se trata de crear en cada territorio entornos innovadores capaces de encarar con eficiencia los retos del cambio estructural (Boisier,1997). La descentralización, produce una distribución diferente del poder, se supone que el receptor social se adecua al

poder cedido por el Estado, la apertura externa presiona sobre la apertura interna por razones de velocidad de competencia y produce, a partir de respuestas endógenas, nuevas modalidades de configuración y gestión territorial (Albuquerque, 1997 y 1999). Esto implica el fortalecimiento de las administraciones locales (municipio, región y provincia), pero sobre todo, el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas, el incentivo de la innovación creativa, la organización de redes, la vinculación de las empresas con el sistema educativo, etc. Todo copia de los modelos europeos.

Ya sabemos que este discurso fracasó, y Boisier (1998) así lo reconoce cuando plantea dos años más tarde que los procesos de descentralización y desarrollo regional y local han sido ambiguos, pobres y han terminado en fracaso. Una regionalización desde arriba, una descentralización poco clara, desarrollos locales escasos. Boisier atribuye estos resultados a las deficiencias de los modelos implementados y esas deficiencias a su vez se deben a motivos metodológicos. Un año más tarde Albuquerque (1999) decía algo parecido. Silva Lira (2005), planteaba que en los "territorios ganadores", la clave fue la apertura al capital extranjero, y no parece que su entramado productivo se haya complejizado demasiado, sólo hay una categoría de algunos pocos territorios que se han reconvertido innovativamente, después están los se han desindustrializado, las zonas mineras en declive, las áreas rurales o periurbanas de baja productividad

Evidentemente buena parte de las críticas que podríamos hacerle al enfoque, aparecen –tarde y con forma de fragmentos sueltos- en los documentos. Nuestro asombro radica en que se haya creado esa ilusión, desviándonos del debate más general del problema estructural y además que luego se siga proponiendo lo mismo.

Una pista para resolver el dilema

El análisis realizado puede ser útil para aprender la lección. Tal vez sea cierto que la ilusión del desarrollo local se gestó en una coyuntura mundial favorable y hoy lo que dominan son los procesos de concentración y financiarización globales. Si esto es cierto, también lo es la idea de que no hay tal auge de la ciudad intermedia, incluso que el problema de lo local está referido sobre todo en nuestros países a las regiones metropolitanas desiguales, excluyentes y caóticas o a las regiones olvidadas.

Pero lo fundamental es que los procesos de complejización basados en conocimiento son centrales y tienen cierta territorialidad, pero los lugares de la producción parecen fuertemente condicionados por los países centrales y sus firmas, es decir por el capitalismo global

Desde nuestro punto de vista, se debiera asumir con toda fuerza el hecho de que la mencionada estructura económica, reflejada en la macro y sus consecuencias sociales, traducida en problemas de competitividad difíciles de modificar por un territorio, dejan poco margen a cualquier proyecto de desarrollo endógeno (Arocena, 1997). En realidad, esa estructura genera límites a la capacidad de los territorios para desarrollar estrategias dinámicas, a su vez esto produce estructuras de poder sumamente jerárquicas, poniendo en duda la propia democracia participativa y la gobernabilidad, sobre todo en sociedades tan fragmentadas como las de los PSD. El problema no es la generación de dinámicas empresariales y locales mediante incentivos, sino desarmar en la escala nacional y local las estructuras concentradas, oligárquicas, vinculadas a las rentas con una alianza política productiva, aun débil.

BIBLIOGRAFÍA

- Agnew J. (2000), *From the political economy of regions to regional political economy*, Progress in Human Geography, Department of Geography, University of California, Los Angeles, Volume 24, Number 1
- Albuquerque, F. (1997), "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 63, Santiago, Chile.
- Albuquerque, F. (1999), "Cambio estructural, globalización y desarrollo económico local", *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Vol. 49, Num. 8.
- Arocena J. (1997), "Globalización, integración y desarrollo local, Apuntes para la elaboración de un marco conceptual", *Revista Persona y Sociedad*, Santiago, Chile, ILADES, en: Madoery, O. y Vázquez Barquero, A. (eds.), *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Rosario, Editorial Homo Sapiens, 2001, en: http://www.cedet.edu.ar/biblio_nueva/PDF%20Transformaciones%20globales/arocena.pdf
- Bagnasco, A. (1999), *Tracce Di Comunità*. Terzi Derlati Da Un Concetto Ingombrante, Bologna, Editorial Il Mulino.
- Bagnasco, A. (2003), *Società Fuori Squadra. Come Cambia La Organizzazione Sociale*, Bologna, Editorial Il Mulino.
- Boisier, S. (1997), "Sociedad civil, participación, conocimiento y gestión territorial", Documento 39/97, Santiago de Chile, ILPES.
- Boisier, S. (1998), "Post-scriptum sobre desarrollo regional: modelos reales y modelos mentales", *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, N° 18, Madrid, pp. 13-35.
- Boisier, S., Lira, L., Quiroga B., Rojas, C. y Zurita, G. (1995), "Sociedad civil, actores sociales y desarrollo regional, Dirección de políticas y planificación regionales", Documento 95/14, Serie Investigación, Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Bonora, P. (2001), *Debolezza Dei Sistemi Territoriali Tra Retorica Localistica e Toyotismo Familiaristico e Paesano in Bonora*, SLOT quaderno 1, Bologna, Baskerville-Uni-Press.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1999), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México D. F, Siglo XXI Editores.
- CEPAL (1996), "Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía" (LC/G. 1898/Rev. 1-P), Naciones Unidas, en: CEPAL, 50 años de pensamiento en la CEPAL, Santiago de Chile, Textos seleccionados.
- CEPAL (2004), "Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil argentino", CEPAL, LC/BUE/R.261, Buenos Aires.
- Cimoli, M. (2001), *Networks, Market Structures and Economic Shocks. The Structural Changes of Innovation System in Latin America*, Santiago, ECLAU-UN, Division of production, productivity and management.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., Vergara, S., (2005), *Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina*. Naciones Unidas, BID-CEPAL, Santiago de Chile.
- Cimoli, M., Rovira, S., (2008), "Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development", *Journal Of Economic Issues*, vol. XLII, 2.
- Coricelli, F., G. Dosi y L. Orsenigo (1991), "Micro-economic dynamics and macro-regularities: An evolutionary approach to technological and institutional change", *Technology and productivity: The challenge for economic policy*, Paris, OECD.
- Dos Santos, T. (2004), *El desarrollo latinoamericano: pasado, presente y futuro*, Un homenaje a André Gunder Frank, en: http://rroasdatabank.info/agfrank/bio_spanish.doc
- Esser, K. y otros (1996), *Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*, Cepal, Chile, Vol. 59.
- Frank, A. (1979), *Dependent accumulation and underdevelopment*, Editorial Monthly Review Press.
- Furtado, C. (1969), "Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista, Investigación económica", México, D. F, Vol. 29, N° 113, en: CEPAL, 50 años de pensamiento en la CEPAL, Textos seleccionados, Santiago de Chile
- Furtado, C. (1980), *La economía latinoamericana*, México, Siglo XXI Editores
- Hounie, A., Pitaluga, L., Porcile, G., Scatolin, F. (1999), "La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, Num. 68, Agosto.
- Kline, S.J., Rosenberg, N. (1986), "An Overview of Innovation", en Landau y Rosenberg (eds.), *The Positive Sum Strategy, Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington, pp 275-306.
- Lundvall, B. (1992), *National Systems of Innovation. Introduction: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres y Nueva York, Pinter.
- Maggioni, M. y Garbarotto, F. (1997), "Sviluppo locale, dinamiche globali e ruolo dell'operatore pubblico: un modello ecologico", en: Bramanti, A. y Maggioni, M. (ed), *La dinamica dei sistemi produttivi territoriali: teorie, tecniche, politiche*, Franco Angeli Editora, Milano, Italia, pp 280-305.
- Melchior (1972), "Integración del espacio latinoamericano", en: Hardoy, J; Geisse, G. (eds.), *Políticas de desarrollo urbano y regional en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones SIAP.
- Narodowski, P. (2008) *La Argentina Pasiva. Desarrollo e Instituciones más allá de la modernidad*. Bs. As. Prometeo.
- Ocampo, J. (2003), *Capital social y agenda del desarrollo*, en Atria R, Siles M., Arriagada M, Robison L y Whiteford R "Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe en busca de un nuevo paradigma" Cepal, Santiago
- Pilotti, L. (2001), *La Città- Territorio Nello Spazio Postfordista, Sviluppo Local. La città della conoscenza*, Torino, Rosenberg y Sellier.
- Pintos P y Narodowski P (2012) "La privatopía sacrilega. Efectos del urbanismo privado en humedales de la cuenca baja del Río Luján" *Imagomundi*
- Pradilla Cobos, E. (1974), "La política urbana del Estado colombiano", en: Castells M. (ed), *Estructura de clases y política urbana en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones SIAP.
- Rodríguez, O. (1977), "Sobre la concepción del sistema centro-periferia", *Revista CEPAL*, N°3, Santiago de Chile.
- Rosales, O. (1988), "Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano", *Revista CEPAL*, N° 34,
- Rullani, E. (1994), "Il valore della conoscenza", *Economia e Política Industriale*, N° 82, Milán.
- Rullani, E. (1998), "Trasformazioni produttive e trasformazioni delle istituzioni", *Sviluppo local, Le trasformazioni istituzionali*, V 8, Torino, Rosenberg y Sellier, pp. 5-46
- Sassen, S. (1989), *La ciudad global*, Nueva York, Londres y Tokio, Eudeba.
- Silva Lira, I. (2005), "Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 85, Santiago y Chile
- Storper, M. (1997), *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, Nueva York, The Guilford Press

“Desde el desarrollo local hasta Moreno”

por Florencia Gosparini³⁷ y Esteban Sánchez³⁸

A la hora de abordar la cuestión del Desarrollo Local es interesante distinguir, dentro de lo que se ha conformado como una disciplina con especificidad en las Ciencias Sociales, por un lado las polémicas teóricas que hacen a la viabilidad y condiciones requeridas para el desarrollo y por el otro, el registro empírico que surge del abordaje de casos. Distinguir estas dimensiones, contribuye a identificar junto a los actores involucrados que despliegan su accionar en el territorio (ciudadanos, funcionarios públicos, movimientos sociales, grupos empresarios y partidos políticos), las tensiones, carencias, demandas y problemáticas cambiantes que imprime la dinámica capitalista en su escala mundial, más allá de convalidar o no una polémica sobre el Desarrollo Local en tanto paradigma.

En tanto estereotipo, o categoría taxativa, asumir el significado y la factibilidad o no del Desarrollo Local conlleva el riesgo de omitir la necesaria continuidad de dilemas teóricos no resueltos en los debates centro – periferia y dependencia de mediados de siglo XX en América Latina, esto es: las posibilidades de cambio en la matriz productiva, las alternativas en la inserción internacional, los actores promotores del desarrollo, el origen de los recursos financieros, etc. En las actuales perspectivas teóricas del Desarrollo Local, convergen enfoques que van desde los apologetas de la globalización, a los promotores de un Estado más eficaz y democrático, pasando incluso por perspectivas de corte comunitario con morales anti capitalistas. Lo cierto es que la necesidad de transformar la institucionalidad y la gestión de una escala gubernamental conmovida por los cambios en el modo de producción, es una realidad cotidiana para muchos actores con algún grado de poder decisorio y con expectativas de bienestar para las mayorías.

Para ir aproximando al caso de interés, es menester aclarar que en nuestro país equiparar una teoría del Desarrollo Local a la problemática de los gobiernos municipales en forma lineal enfrenta una primera realidad insalvable: la heterogeneidad de escalas. En Argentina conviven 2100 municipios distribuidos en el territorio, en donde el 85% de los mismos tiene menos de 10.000 habitantes, una escala sin relación con los gobiernos de las grandes

37 Docente UNM y UNGS, Licenciada en Economía Política. E-mail: mfgosparini@unm.edu.ar

38 Docente UNM y UNGS, Licenciado en Economía Política. E-mail: esanchez@unm.edu.ar

ciudades de Buenos Aires, Córdoba y Rosario, ni con los partidos del área metropolitana bonaerense de más de 250 mil habitantes. También hay que advertir que en nuestra matriz de organización político-institucional, la capacidad financiera y de agencia de los municipios, tomados en recorte individual, se conforma casi de manera residual respecto a los niveles provincial y nacional.

Con estas primeras salvedades, y asumiendo que las estrategias de desarrollo son principalmente condicionadas por la reproducción de una estructura económica que reconoce límites propios de la periferia capitalista, entendemos que la inercia en la reproducción responde fundamentalmente a intereses de los sectores dominantes. Esta situación puede ser vista también desde las distintas escalas. En concreto, en el nivel nacional importan los agregados y por ende la estabilidad macro, el control de las prestaciones de los principales servicios públicos, los grandes proyectos de infraestructura dirigidos a solucionar problemas de la energía y de transporte; en la escala provincial se priorizan cuestiones de conectividad y dado que cuenta con mayores recursos y competencia directa en casi todas las problemáticas locales, salud, educación, seguridad, tiene injerencia en las urgencias del municipio; en la escala local las contradicciones se hacen más extremas, se perciben conflictos de diversa índole con capacidad de impacto en la determinación de las políticas locales.

Dentro de este universo, un caso particular lo representan los 24 municipios del conurbano bonaerense. El Gran Buenos Aires es la zona urbana con mayor población del país, comprende el 24,7% de la población según el censo 2010, y se encuentra en segundo lugar en densidad: 2.694 hab/km² (detrás de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires que tiene una cifra record de 14.450 hab/km²).

Moreno es parte de esa región, constituye de hecho su límite oeste, ubicado a 37 KM. de la Capital Federal. Geográficamente forma parte de la segunda corona y de acuerdo con la metodología de conurbanos que implementa el INDEC en 1994, agrupando los partidos en función de variables socioeconómicas para captar mejor la heterogeneidad de los aglomerados, Moreno integra junto a Florencia Varela, Esteban Echeverría, Merlo, José C. Paz y otros el CB 4, grupo que concentra los peores indicadores de la región.

La dinámica poblacional del distrito, como muchos otros, tiene origen en el despliegue alrededor de la estación del ferrocarril. Allí es donde se ubicaron entre la segunda mitad del siglo XIX y los años 40 los asentamientos iniciales del distrito. Las localidades de Moreno, Paso del Rey, La Reja y Francisco Álvarez, son estaciones donde se afincaron los primeros pobladores en un contexto de actividades agrícolas extensivas, chacras y tambos, las tierras que conforman las localidades de Trujui y Cuartel V antiguamente zonas de ganadería y campo, fueron loteadas en los años 50/60 son las que se encuentran más alejadas de la cabecera del partido y si bien son las últimas en urbanizarse han tenido un alto dinamismo poblacional, entre ambas concentran hoy más del 35% de los habitantes del distrito.

Durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones y hasta los años 60, el crecimiento de la región metropolitana continuó desplegándose en torno al trazado ferroviario, siendo los sectores trabajadores y sectores medios los actores de la expansión urbana, en muchos casos con el aporte de financiación suministrada por el Estado y la iniciativa privada de pequeños y medianos grupos inmobiliarios. El espacio se calificaba en la medida que, en las distintas zonas y con el paso de los años, se iban agregando infraestructura y servicios. Pavimento, alumbrado, transporte, etc. Esta calificación era principalmente producto de la organización y la gestión de los propios habitantes del lugar, muchas veces nucleados a partir de las sociedades de fomento. En este período, si bien los sectores medios y trabajadores pudieron acceder en gran número al suelo y la vivienda propia, esto significó también el acceso a áreas con escasa infraestructura y sin equipamiento.

No obstante, los grandes cambios que configuran problemáticas que hoy persisten se pueden rastrear a partir de los saltos demográficos que tiene Moreno entre los años 60 y 80. El proceso que atraviesa el distrito en ese período posee los rasgos característicos del área metropolitana de la Provincia de Buenos Aires: el incremento poblacional potencia las deficiencias de infraestructura básica, de servicios urbanos y de transporte, en correspondencia con la progresiva anexión de áreas rurales al espacio urbano mediante loteos populares y asentamientos precarios. El loteo popular se constituyó en el mecanismo principal de expansión extensiva de la trama urbana durante este período.

Posteriormente, a mediados de los 70 con la llegada de la dictadura militar y el contexto de apertura económica, progresivo dismantelamiento de la industria, desprotección del mercado interno y resignificación del papel del Estado, se implementaron una serie de políticas específicas que aún repercuten en la dinámica poblacional urbana. Durante estos años se promovió una política de erradicación de villas “miseria” de la Capital Federal, se sancionó una nueva ley de locaciones urbanas que descongeló el precio de los alquileres y se aprobó la ley 8912/77 de Ordenamiento Territorial, esto último puso freno al avance de los loteos populares al prohibir la división de terrenos sin infraestructura con objetivos de venta. La suma de estas políticas contribuyó, en los años siguientes, al crecimiento de asentamientos y ocupaciones de tierras en zonas alejadas del centro del partido, dando como resultado una muy baja ocupación del territorio en términos de habitantes por hectárea y, en consecuencia, se incrementaron de manera sustancial los costos de urbanización, dificultando la provisión y el acceso a los servicios de una gran parte de la población.

Durante los 90, y conforme comenzaban a sentirse los primeros síntomas de la crisis social que estalla en 2001, los municipios en promedio pasaron a destinar la mitad de sus recursos al gasto social (Centrángolo, 2004), lo que neoliberal era impulsada entre otros actores por los organismos multilaterales de crédito que favorecían a través de sus préstamos el proceso de reforma del Estado, promoviendo la descentralización institucional y la provisión de servicios públicos a partir de concesiones a empresas privadas, a su vez, en este período hubo grandes inversiones en materia de infraestructura de transporte y circulación. Se construyeron nuevas autopistas entre las que se encuentra el Acceso Oeste. La inversión pública en la red de autopistas valorizó el suelo de toda la región, lo que causó la expansión metropolitana dada por los nuevos desarrollos de countries, barrios cerrados y grandes centros comerciales linderos a las autopistas y los principales corredores viales. Las elites sociales pasaron a ocupar el espacio urbano que antes ocupaban exclusivamente los sectores populares. La inversión pública en autopistas fue esencial para las “oportunidades de negocios” de los desarrolladores inmobiliarios.

El régimen de valorización financiera que se profundizó con la convertibilidad trastocó la fisonomía de los municipios del conurbano y Moreno fue atravesado por estas mutaciones. Los centros comerciales desbarataron los tradicionales usos de comercio que se alternaban en la retícula urbana de calles y parcelas. La suba del precio del suelo urbano, especialmente en la segunda y la tercera corona, hicieron que esta zona recibiera en la década del 90 una fuerte presión inmobiliaria. Por su parte, la privatización de los servicios públicos afectó a los sectores de menores ingresos, profundizando los procesos de segregación espacial.

La década del 90 implicó una agudización de los problemas de los gobiernos locales en tanto, a la par del incremento del desempleo y el contexto de crisis social, el proceso de delegación de funciones y prestaciones hacia las municipios, principalmente salud y educación, profundizó en los partidos del GBA y en Moreno en particular una crisis financiera y de capacidad de gestión ante los nuevos desafíos.

Luego de la crisis en la que sumió al país el régimen de convertibilidad y las reformas institucionales, se abre

en 2003 un nuevo proceso político con algunos signos claros de reversión de los 30 años anteriores. El nuevo patrón de crecimiento posibilita una notoria recomposición de los sectores productores de bienes y la industria manufacturera se constituye en uno de los sectores impulsores de la recuperación. El crecimiento económico, con impacto a nivel local, pone en tensión una caracterización bastante difundida en el nivel socioeconómico que situaba a Moreno como una “ciudad dormitorio”. Esta denominación que denotaba por un lado la ausencia de una estrategia de desarrollo propio, y por otro constituía la expresión de una realidad para una porción importante de su población económicamente activa con inserción laboral fuera del partido, resulta engañosa en la actualidad para reflejar la complejidad estructural que han dejado las transformaciones de las últimas décadas.

Algunas características que Moreno presenta en esta etapa pueden parecer contradictorias si se pierde de vista el proceso más general que atraviesa toda la región. Un acentuado crecimiento económico a nivel nacional que estimuló el consumo en los sectores populares y en la clase media baja pero que no termina de revertir los retrocesos distributivos de las décadas neoliberales deja su huella de fragmentación y segregación socio espacial en toda el área metropolitana. En este último periodo el distrito acusa un importante salto demográfico, mientras que la tasa de crecimiento anual medio entre 2001 y 2010 es de 14,9 % para el total de los partidos del GBA, Moreno registra un 19,4 %, el partido en los últimos años ha sido un área de alto y rápido crecimiento poblacional, en particular de sectores de bajos recursos, lo que ha incrementado demandas de todo tipo. La red vial observa niveles de saturación, se da además, la existencia de vías de circunvalación incompletas que imposibilitan la distribución del tráfico en la región, existen zonas con predominio de calles sin asfaltar, ineficacia del transporte público, y como contrapartida, existe un alto porcentaje de uso de transporte privado. Al mismo tiempo, pasa a ser notorio que a fines de 2007 aparecen dinámicas territoriales estrechamente relacionadas con la reactivación productiva, Moreno explota su ubicación y su conectividad respecto a los principales centros urbanos de la provincia y con la Capital Federal para constituirse en uno de los destinos de relocalización de establecimientos productivos que priorizan la localización en parques industriales con mejor apoyo logístico y de accesibilidad.

Si bien la inversión en obras de infraestructura alcanza montos muy superiores a periodos anteriores (entre 2005 y 2012 a partir de fondos nacionales y provinciales se invierten en Moreno 650 millones de pesos), y sobrepasan las inversiones en viviendas, educación, ampliación de redes cloacales, redes de distribución de agua potable e importantes obras de conectividad como el ensanche de la ruta provincial 23, el crecimiento demográfico sobrepasa la ampliación de servicios. Así es como la relación de servicios por habitantes retrocede a pesar de las inversiones, la provisión por habitante de algunos servicios de infraestructura básicos como agua de red, cloacas, gas natural y red telefónica, disminuyen entre 2001 y 2010. De acuerdo al último censo por ejemplo, la cobertura de la red cloacal comprende a menos del 20% de las viviendas del Partido, mientras que en 2001 registraba una cobertura del 24,4%.

El impacto de las transformaciones sociales y económicas de los últimos años acrecentaron las demandas hacia los gobiernos municipales, el proceso de descentralización de funciones hacia los gobiernos locales no fue acompañado por un incremento correspondiente de recursos financieros y a su vez, estudios recientes (Lopez Accotto, 2014) muestran en la provincia de Buenos Aires un esquema regresivo en términos de coparticipación per capita que se traduce en menores recursos relativos para los municipios del conurbano, y dentro de este, en mayores recursos por habitante para los distritos con población más rica. Excedidos en su capacidad para hacer frente a dinámicas que se conforman en un plano más general, el proceso redundo en patrones adaptativos con mayor o menor tensión, a las nuevas reglas que impone la acumulación de capital. Se pueden observar, no obstante, en todo el GBA intentos por acercar la institucionalidad de los gobiernos locales a las nuevas problemáticas, adecuando formas de gestión y estructura organizativa. En cuanto a procesos decisionales Moreno ha sido un ejemplo en materia de planificación. La regulación de la tenencia de las tierras, y la creación de organismos descentralizados orientados al desarrollo del territorio: el Instituto Municipal de Desarrollo Económico Local (IMDEL) y el Instituto de Desarrollo Urbano,

Ambiental Regional (IDUAR), junto a la reglamentación de un nuevo Código de Zonificación (Ordenanza Municipal N°3707/08) son algunos de los instrumentos generados con que se intento apuntalar el papel del Estado local, ante el peso del capital privado que ha organizado en el último periodo partes importantes del territorio municipal con criterios de ganancia cortoplacista, y dinámicas sujetas a los vaivenes del mercado.

Moreno disputa su destino sobre las condicionalidades que impone la acumulación de capital en la periferia, con vastas zonas de pobreza estructural y predominio de la autoconstrucción en zonas alejadas de las cabeceras del partido, con sectores altos que han incrementado la demanda de barrios residenciales exclusivos y sectores medios y altos que han aumentado la densidad poblacional de las zonas urbanas mejor equipadas a partir de un crecimiento vertical poniendo presión a la provisión de servicios. La heterogeneidad en las condiciones sociales, dieron lugar a una distribución en el espacio en manchas diferenciales, donde la inequidad y la segregación se acentúan. Asumir la circunstancia en pos de metas de inclusión, redistribución y mejora en la calidad de vida de su población requiere reconocer los entramados que ligan a Moreno con los gobiernos provincial y nacional en ausencia de instituciones fuertes a nivel metropolitano, y demanda potenciar en su territorio proyectos que prioricen a los sectores más desfavorecidos cuyas necesidades se encuentran fuera del interés del sector privado más dinámico. En este sentido, la confrontación de intereses por la asignación de recursos locales también deja ver los límites de las estrategias locales y de la misma idea de planificación estratégica, estructurada a partir de un horizonte de consenso y sinergia entre los distintos actores.

BIBLIOGRAFÍA

- López Accotto, Fernando; Martínez, Carlos R.; Grinberg, Irene; Mangas Martín (2014), UNGS, Colección Cuestiones Metropolitanas
- Balbo, M. (2003), "La nueva gestión urbana", en: Jordán R., Simioni D., Gestión urbana para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Capítulo II.
- Barberena, Anabela; Des Champs, Adrián "Documento Final sobre el Municipio de Moreno" con acento en la generación de empleo / ingresos PROGRAMA DE ÁREAS DE VACANCIA (PAV 103) "TRABAJO, DESARROLLO, DIVERSIDAD" Una investigación sobre metodologías y políticas de desarrollo local
- Barsky, Andrés, La agricultura periurbana en la agenda. Complejidad fragmentaria en La gestión pública reciente del cinturón productivo alimentario de La region metropolitana de Buenos Aires. En ESTUDIOS SOCIOTERRITORIALES. Revista de Geografía. N° 11 ene-jun 2012, pág. 77-98
- Borello, José A. coord. (2007). "Aproximaciones al mundo productivo de la Region Metropolitana de Buenos Aires" UNGS
- Carmona, Rodrigo (2012) "El debate sobre nuevos estilos de gobierno en ciudades argentinas" UNGS – Fundación CICCUS
- Centrángolo, O.; Jiménez, J. (2004) "Las relaciones entre niveles de gobierno en Argentina" En Revista Cepal nº 84.
- Coraggio, J. L. (1989), "Dilemas de la investigación urbana desde una perspectiva popular en america latina", en: Coraggio J. L., (ed.), La investigación urbana en América Latina. Caminos recorridos y por recorrer. Las ideas y su contexto, Quito Volumen 3.
- Coraggio, J. L. (1998), "Economía popular urbana: una perspectiva para el desarrollo local" UNGS
- Fernández Wagner, Raúl (2008), "Democracia y ciudad: procesos y políticas urbanas en las ciudades argentinas (1983-2008)", UNGS – Biblioteca Nacional, Colección 25 años 15 libros, Buenos Aires.
- Hardoy, Ana "Los Límites de la participación: la lucha por el mejoramiento ambiental en Moreno". - 1a ed. - Buenos Aires: IIED-AL, 2011.
- Harvey, D. (1978), "La geografía de la acumulación capitalista: una reconstrucción de la teoría marxista", Documents D'análisis metodològic en geografia, N° 1, París
- Lombardo, Juan Donato (2012): "La construcción del espacio urbano en el Area Metropolitana de Buenos Aires: sus características", UNGS – Fundación CICCUS
- Micieli, Alejandro (2007) Una experiencia de gestión local del territorio en el Municipio de Moreno. (IDUAR)
- Narodowski P (2011) La infraestructura como elemento de la reproducción de la estructura económica en la periferia de un país periférico. El caso de la Autopista Juan Domingo Perón 24 25 26 agosto 2011 Congreso estudios urbanos ungs
- Narodowski, Patricio (2007), "La Argentina pasiva: desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad" Prometeo, Buenos Aires
- Narodowski, Patricio, Remes Lenicov, Matias coords.(2012), "Geografía Económica Mundial: un enfoque centro periferia" Universidad Nacional de Moreno
- Rapoport, Mario., Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003), Emecé, Buenos Aires, 2008.
- Schreiber, Cesar Eduardo (2010) "Contribución al conocimiento del patrimonio histórico de Moremo" Fabro.
- Williams, Orlando (1939) "La estancia de Paso del Rey: orígenes del pueblo de Moreno"

“Política industrial y desarrollo territorial en Argentina: Disparidad regional y Sistemas productivos locales”

por Alejandro Naclerio³⁹

Argentina es un extenso país con significativas disparidades regionales, lo que ha dado lugar a innumerables planteos sobre la necesidad de un desarrollo económico territorialmente más armónico. Estos argumentos, se asocian a la industrialización con regiones insertas en la generación de valor a partir de sus capacidades tecnológicas que trascienden la mera explotación de recursos naturales. En consecuencia, un enfoque teórico que surge con creciente solidez conceptual es focaliza la disparidad regional como la disparidad de capacidad tecnológica entre las regiones. De ello se sigue la imperiosa necesidad de implementación de políticas industriales que permitan alentar y fortalecer procesos tecnológicos.

La sustentabilidad interregional implica contar con un marco global que incluya a la totalidad de las regiones en las cadenas de valor. Cuando la difusión y absorción de capacidades tecnológicas potencia los territorios postergados se logra sobrepasar la histórica disyuntiva entre las regiones ricas y “viables” y aquellas pobres e “inviables” dentro de un mismo país. Es decir, el enfoque industrialista se sustenta en la coherencia del sistema productivo regional, que requiere por un lado capacidades materiales, tales como infraestructura pública, y por el otro inmateriales tales como capacidades tecnológicas que emergen de las instituciones del conocimiento, principalmente de las universidades públicas y centros científicos y técnicos (INTI, INTA, CONICET, Empresas Públicas de alto contenido tecnológico vgr. INVAP, YPF y otras). Por lo tanto, el *catching up* de las regiones más rezagadas ocurre primero debido a la inversión estatal en obra pública que permita mejorar los accesos y la conectividad de los territorios aislados y, paralelamente, incentive el esfuerzo pro activo de los territorios en concordancia con una adecuada

39 Docente UNM y UNLP. Doctor en Ciencias Económicas. E-mail: alei13nac@hotmail.com

coordinación de políticas industriales. En esta línea, la conformación de Sistemas Productivos Locales (SPL) constituye una forma muy eficaz de fortalecer territorios relativamente aislados de centros urbanos de consumo.

En este artículo analizaremos por qué la política para incentivar la conformación de SPLs es especialmente efectiva cuando se tiene por objeto el desarrollo local y regional. Antes, para despejar cualquier duda, explicitamos que los SPL son una condición de desarrollo económico para fortalecer a los territorios, pero de ninguna manera se trata de una condición suficiente ya que el desarrollo económico está esencialmente en función de la infraestructura material e inmaterial (capacidad de innovación).

Marco conceptual

La política industrial tanto desde los organismos nacionales como locales, y las instituciones que las soportan, se constituyen en elementos fundamentales para consolidar procesos de aglomeración y con ellos configuraciones productivas con creciente competitividad sistémica⁴⁰.

Los enfoques industrialistas conectan a las capacidades productivas e institucionales con el territorio (Boscherini y Pomma, 2000; Fernández, , Amin y Vigil, 2008, Naclerio 2010, Sudgen, Wei, Wilson 2006). A partir de aquí se ha planteado un marco conceptual que vincula el desarrollo territorial armónico con las capacidades regionales de innovación y de aprendizaje tecnológico. Una breve interpretación de esta visión es que la fortaleza local puede potenciarse cuando se establecen estrategias asociativas (bottom up) y, al mismo tiempo, el nivel de desarrollo económico es motorizado por la infraestructura física e intangible (top down) que permite la conectividad y la inserción de las localidades aisladas.

Lo local se debe, por tanto, a impulsos tanto exógenos como endógenos y ambos factores deben potenciarse. Es así que cada territorio genera organizaciones propias. A partir del enfoque evolucionista es posible identificar a cada firma (u organización) con una determinada identidad genética que caracteriza su dinámica y su capacidad para ejecutar rutinas⁴¹ en un contexto preciso en el que la organización ha sido capaz de aprender a resolver problemas (Teece, Winter y Dosi 1998). Entonces, resulta alentador para el desarrollo local generar las rutinas organizacionales que se traducen en más y mejores productos y servicios para la comunidad. Esta búsqueda de buenas rutinas es el fin de una política de estímulo a los sistemas productivos locales (SPL). A este fin, nos preguntamos sobre la procedencia teórica y la aplicabilidad de las rutinas. En otras palabras ¿cómo pueden instrumentarse rutinas que vinculen a actores locales con la finalidad de que lo colectivo supere a lo individual? La respuesta a este interrogante se encuentra en la configuración de SPL⁴².

40 La competitividad sistémica que deja atrás a la competitividad ricardiana. La competitividad sistémica se basa en el factor conocimiento que es capaz de alentar el proceso de innovación. Un país fortalece su competitividad sistémica cuando es capaz de reforzar su base social de conocimientos y producir y exportar bienes de media y alta tecnología. Un análisis de la competitividad sistémica aplicado a la Argentina puede verse en otro trabajo Naclerio (2013), Análisis de la Competitividad Sistémica a partir de la complejidad productiva, mimeo.

41 El concepto rutina tiene una importancia clave en la teoría evolucionista de la firma (Nelson y Winter 1982). La empresa es entendida como un conjunto de rutinas que se aplican para funcionar y evolucionar mejorando sus rutinas.

42 En un trabajo reciente: Naclerio, A Trucco P. (2014), Construir el Desarrollo: Asociatividad, Tecnología e Innovación Productiva, mimeo, próximo a publicarse, se vincula la noción de rutina y el enfoque evolucionista con la aplicación de micropolíticas para generar asociatividad en los territorios. Se describen en dicho paper casos virtuosos como resultado de la política pública.

Tal como se desprende del enfoque evolucionista (Nelson y Winter 1982), las rutinas varían y se adaptan a cambios tecnológicos y organizacionales. Los mecanismos de selección evolucionan constantemente en la búsqueda de conductas innovativas, nuevas y mejoradas rutinas organizacionales y capacidades básicas. Es decir, las firmas son actores cuyas rutinas operativas se desenvuelven en el marco de un proceso incremental de adaptación y de transformación (Dosi y Nelson 1992). Así, para la microeconomía evolucionista resulta central la búsqueda de reproducción y transformación del conjunto de aptitudes técnicas y organizacionales que dan origen a los procesos cognitivos, y explican el desarrollo del sistema productivo a nivel local. Las rutinas regulan los conflictos cognitivos y los conflictos de interés al interior de la organización (Nelson y Winter 1982; Coriat y Weistein 2002). No debe confundirse, sin embargo, al establecimiento de rutinas con la implementación de reglas explícitas de relacionamiento y de procedimientos. La ejecución de rutinas sobrepasa las instrucciones y el comportamiento codificado, involucrando a los conocimientos tácitos. Estos son los conocimientos sólo ejecutados en la organización y que no resulta posible codificar y transferir dado que únicamente el sistema productivo que lo aplica puede llevarlo a cabo socializando sus acciones (Nonaka y Takeuchi 1999). Es aquí que el proceso cognitivo del conjunto supera al individuo, dado que el funcionamiento del equipo es imposible de individualizar.

Tal como analizamos en Naclerio y Trucco (2014) al adecuar esta aproximación teórica a casos de SPL, los mecanismos de coordinación tácitos y formales no se limitan a una unidad productiva sino que lo trascienden y se extrapolan al nivel inter-organizacional. De aquí que la conformación de grupos de firmas genera nuevas rutinas y mecanismos tácitos de coordinación únicos. Dichos mecanismos atraviesan diferentes fases y, en caso de perdurar y evolucionar, resulta en una organización territorial más consolidada a partir de sinergias productivas que otorgan impulso al desarrollo local. Tal como ocurre al interior de las organizaciones, la coordinación de las acciones entre empresas apunta a la consecución de objetivos comunes que se encuentran fuera del alcance individual de los integrantes actuando en forma separada. La existencia de al menos un objetivo común es una característica eminente de todo sistema y es precisamente el factor que unifica al conjunto.

En relación a los SPL, Becattini (2002) se concentró en estudiar los casos europeos y, en especial, los casos italianos. Encontró que estos distritos conformados por Mipymes (principalmente en el sector de calzado y pequeña metalmecánica) resultaban grandes generadores de empleos directos e indirectos. Tanto por la actividad central del distrito, como por las economías externas adyacentes a este, generan dinámicas de innovación. Estos distritos tienen un carácter intrínsecamente histórico donde el conocimiento se transmite de generación en generación; el “saber hacer” sobre calzado pasa de los trabajadores a los aprendices que se vinculan al distrito. Becattini (2002) destaca que en el distrito confluyen las empresas que, con base en los conocimientos comunes y siguiendo los principios de asociatividad y cooperación, son capaces de estandarizar la producción y sus procesos. En Naclerio (2010), se presentan más de cincuenta casos, desarrollados en Argentina, donde se destaca que estos procesos de asociatividad generan y refuerzan la base social de conocimientos de las localidades.

Estas características potencian los alcances de los SPLs, dado que son un motor de empleo y activación económica visible y palpable para los integrantes de una localidad. Constituyen un componente fundamental del desarrollo local. Más ampliamente, el desarrollo implica abordar varias dimensiones: políticas, sociales, productivas, institucionales etc. que se entrelazan entre sí. Las nuevas tecnologías (más flexibles) demandan un creciente esfuerzo por innovar (más que la compra empaquetada de tecnología), por lo que el Estado debe planificar las políticas de intervención institucional en el sector productivo.

Por otro lado, el enfoque basado en las fuerzas locales y estructurado en torno a la competitividad sistémica contrasta con los enfoques de atracción subordinada de capitales externos. Algunos trabajos (Chesnais 1992), o más modernamente (De Propriis y Driffield, 2006); consideran a la inversión multinacional IED, como determinante de las condiciones territoriales. La sumisión de las cadenas de valor local a las necesidades de la firma multinacional genera una estructura territorial sumisa a las necesidades tecnológicas de la casa matriz. En este marco, la atracción de inversión multinacional no sólo limita las condiciones competitivas vía beneficios fiscales sino también induce a una dominación tecnológica que dificulta la construcción de los sistemas locales de innovación y producción. Es el proceso de debilitamiento de la base social de conocimientos (Naclerio 2010). La externalización de actividades de producción en los países en desarrollo por parte de las firmas multinacionales no generan activos tecnológicos sino más bien lo contrario. Tal como lo explica Chandler (1992) las empresas se especializan en las actividades que mejor saben hacer y sólo subcontratan las que no constituyen el corazón central de la renta o riqueza tecnológica de la firma, por lo que la constitución de clusters funcionales o proveedores de grandes multinacionales puede generar estructuras tecnológicas subordinadas a las corporaciones multinacionales. Por el contrario, cuando hablamos de SPL nos focalizamos en sistemas productivos y tecnológicos independientes del gran capital transnacional, arraigados a las estructuras locales a partir de la base social de conocimiento territorializada.

En fin de cuentas, fortalecer a los territorios implica fortalecer con políticas públicas sus capacidades de generación de conocimientos y capacidades técnicas e independizar a la industria local de las apetencias tecnológicas y rentísticas del capital multinacional.

Del marco conceptual a las políticas públicas. El caso de los SPL

El fortalecimiento de SPL se traduce como el fortalecimiento local de las cadenas de valor que generan conocimientos a partir de los territorios. Es la capacidad con la que cuentan los actores locales, pymes e instituciones para conformar un sistema independiente del capital multinacional.

Con esta lógica, dentro de una serie de programas orientados a la promoción y fortalecimiento de Mipymes, se destaca el Programa Sistemas Productivos Locales (SPL), ejecutado en el Ministerio de Industria de la Nación, por los efectos positivos de la asociatividad entre firmas para el aprendizaje interactivo y el desarrollo de innovaciones.

Este programa adopta el marco conceptual descrito en el apartado anterior, entendiendo que un Sistema Productivo Local (SPL) *es un conjunto de empresas y de instituciones localizadas en un mismo territorio, cuyo funcionamiento interactivo (y sistémico) permite el desarrollo económico, tecnológico y social de la comunidad a la cual pertenece.*

La política de impulso a la conformación de SPL en todo el territorio nacional se orienta a consolidar la base social de conocimientos locales y a reforzar el sistema nacional de innovación⁴³. La herramienta de política para alcanzar dicha finalidad es el Programa Sistemas Productivos Locales, que se ocupa de conformar y fortalecer Grupos Asociativos (GAs) de micro, pequeñas y medianas empresas a través de la asistencia en la conformación y desarrollo de proyectos de trabajo en conjunto e inversiones en común.

43 El marco teórico del programa Sistemas Productivos Locales se desarrolla en Naclerio. (2010).

En particular, el mencionado programa asiste técnicamente a las pymes para desarrollar planes anuales de trabajo asociativos y aporta fondos para la contratación de un coordinador y la formulación de un proyecto de inversión. Una vez que el proyecto ha sido debidamente formulado, evaluado y aprobado, el programa SPL aporta hasta un 60% del monto total de la inversión en forma de Aportes No Reembolsables (ANR), sujeto a un monto máximo que ha ido variando a lo largo del tiempo.⁴⁴

Los proyectos de inversión se orientan principalmente a la adquisición y desarrollo de equipamiento de uso común, desarrollo de activos intangibles (marcas, patentes, certificaciones) capacitaciones, asistencias técnicas y posicionamiento comercial de los grupos. A partir de los proyectos asociativos y de la asistencia técnica otorgada por el Programa y por el coordinador del GA se busca fortalecer el vínculo de las pymes con instituciones académicas (Universidades Públicas y CONICET), tecnológicas (INTI, INTA) y gubernamentales (locales, provinciales y nacionales).

Desde el año 2007 al presente (2014) se ha brindado asistencia a más de 200 GAs integrados por más de 3.700 empresas y cooperativas que emplean a más de 16.000 personas. Estos GAs se encuentran localizados de manera heterogénea en 21 provincias (incluyendo la C.A.B.A.) del territorio argentino y se dedican a un amplio abanico de actividades económicas.

Dentro de los casos que se han promovido desde el Programa se observan diferentes tipos de proyectos. Por un lado, los proyectos de base tecnológica (software, metalmecánica, ingeniería, biotecnología y algunos de madera mueble) hasta proyectos de base social (agro-alimentos destinados a industrializar la ruralidad, artesanías, textiles). De los primeros, se destaca como característica común, la búsqueda de la innovación; y el desarrollo de la capacidad de absorción de tecnología. Cada caso tiene su particularidad donde se tiende a derivar el aporte monetario a la capitalización no sólo física sino también inmaterial del colectivo involucrado. Los tipos de proyectos van desde aquello que se ocupan del desarrollo de eslabones de tecnología avanzada hasta proyectos que permiten nuevos diseños. Este colectivo de pymes conformado, en la mayoría de los casos entre competidores, posibilita alcanzar posiciones productivas que individualmente, bajo el paradigma competitivo, resultan inalcanzables. Respecto de los segundos, es decir los proyectos de base social, se destaca como hito clave la gestación de un impacto regional para fortalecer las capacidades primarias de pequeñas localidades aisladas de grandes centros urbanos. Este tipo de caso apunta la *industrialización de la ruralidad* donde el desbalance regional se plasma en el peso relativo de los centros urbanos que anegan o no logran integrar productivamente a las localidades desmarcadas de la organización de la traza urbana. La clave de la política industrial es industrializar desde la localidad al tiempo que establecer los canales de conectividad e infraestructura para desarrollar productivamente a las poblaciones aisladas.

En todos los casos, se apunta a la tecnología incorporada en maquinaria, pero también en la tecnología desincorporada, la cual ofrece sustento a la capacidad física de desarrollo de los grupos conformados. Las instituciones (INTI, INTA, Universidades, entidades empresarias y gremiales locales) juegan un rol clave a través de sus apoyos en términos de capacitación y servicios a las cadenas y sus procesos de interacción en el territorio. El significado de los sistemas locales de producción se refuerza a partir de dos dimensiones. En primer lugar, centros

44 Los montos máximos de ANR oscilan entre \$420.000 - \$1.500.000, cuya asignación varía en función de las características del grupo beneficiario y de los objetivos del proyecto. Siempre se trata de montos que cubren el 60% del total del proyecto quedando el 40% restante como contraparte que debe ser aportada por los beneficiarios.

de servicios, equipos y capacitación se vuelven viables desde el punto de vista de escala y monetario, ya que una empresa de tamaño mediano o pequeño tiene una capacidad muy limitada para montar un centro de investigación o un laboratorio. En segundo lugar, las capacidades tecnológicas se refuerzan entre las firmas locales al compartir un mismo ámbito donde también se comparten experiencias y desafíos industriales. La innovación es posible gracias a la interacción entre empresas que enfrentan la misma clase de problemática.

A modo de conclusión, resulta indispensable el trabajo de identificar proyectos que permitan fortalecer la capacidad tecnológica de las localizaciones más o menos aisladas a fin de atenuar la verdadera disparidad regional que es, sin dudas, la disparidad del conocimiento y no necesariamente de recursos. El proceso de innovación depende de las instituciones y de las políticas públicas capaces de establecer rutinas organizacionales y productivas apuntalando la idiosincrasia de las regiones y las localidades. Es en este sentido que la generación de SPL como una de las políticas industriales de carácter regional alienta la disminución de la disparidad en nuestro extenso territorio argentino.

BIBLIOGRAFÍA

- Becattini, G. (2002) "Industrial Sectors and Industrial Districts: Tools for Industrial Analysis". *European Planning Studies*, 10 (4), pp. 483-493.
- Boscherini, F. y Pomma, L. (2000). "Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global", en Boscherini y Pomma (Comp.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Miño y Dávila, Madrid.
- Chandler A. (1992), "Organisation, capabilities and the economic history of the industrial enterprise", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6 pp. 79-100.
- Chesnais, F. (1988), "Multinational enterprises and the international diffusion of technology", in Dosi G., et al., Eds.
- Chesnais, F. (1992), "National systems of innovation, foreign direct investment and the operations of multinational enterprises", in: Lundvall B.-Å. Ed., *National System of Innovation : Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter. London, New York.
- Coriat, B. y Weinstein, O. (2002), "Organizations, Firms and Institutions in the Generation of Innovation", *Research Policy*, Vol. 31, pp. 273-290.
- De Propriis, L. y Driffield, N. (2006), "FDI, clusters and knowledge sourcing", in Pitelis, C., Sugden, R. y Wilson J. Eds. *Clusters and Globalisation, The Development or Urban and Regional Economies*, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA.
- Dosi, G., Teece, D. y Winter, S. (1992), "Toward a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks," in Dosi, G., Giannetti, R. y Toninelli, P. (eds.), *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*, Clarendon Press, Oxford, pp. 185-211.
- Fernández, V.R., Amin, A. y Vigil, J.I. (2008), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Naclerio, A. (2010), *Sistemas Productivos Locales. Políticas Públicas y Desarrollo Económico*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Buenos Aires. Disponible en: http://www.undp.org.ar/docs/Informes_y_Documentos/PNUD%20FINAL.pdf
- Naclerio, A. Trucco P. (2014), *Construir el Desarrollo: Asociatividad, Tecnología e Innovación Productiva*, mimeo.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, Harvard.
- Nonaka I. y Takeuchi H. (1999), "A theory of the firm's knowledge-creation dynamics", in Chandler A., Hagström P. y Sölvell Ö. Eds. (1999), *The Dynamic Firm. The Role of Technology, Strategy, Organization and Regions*. Oxford University Press. Oxford.
- Teece, D., Winter, S. y Dosi, G. (1990), "Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise", *Revue d'économie industrielle*, 51: 238-254.
- Sugden, R. Wei P. y Wilson J. (2006), "Clusters governance and the development of local economies: a framework for case studies", in Pitelis et al. op. cit.
- Vázquez, A. (2000), *La política del desarrollo económico local*, CEPAL.

“Desarrollo regional en Suramérica”

por Alejandro Robba⁴⁵ y Nicolás Bertholet⁴⁶

El desarrollo regional dejó de ser un capítulo menor de la teoría económica. Desde su aparición con las nuevas ideas sobre planificación estatal como salida a la crisis internacional de 1930 en EE.UU. y los primeros estudios para conformar la Autoridad del Valle del Tennessee, hasta los estudios sobre desarrollo local tanto en países centrales como periféricos, han aparecido innumerables aportes y experiencias exitosas y no tanto. La integración entre países vecinos es un caso particular donde los espacios territoriales se vinculan más allá de los aspectos económicos, con dimensiones políticas, culturales e institucionales. El Mercosur, con luces y sombras, es la experiencia argentina que más tiempo lleva en construcción.

1. El Mercosur como forma de integración al mercado mundial

La creación formal del Mercosur data de 1991 y estuvo suscripto por cuatro países: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay en lo que se conoce como el Tratado de Asunción. La primera etapa (1991-1998) del bloque regional se caracterizó por un compromiso profundo de los países de la región con la doctrina liberal expresada en el Consenso de Washington y su impulso a las políticas de liberalización en el mercado de bienes y servicios. Sin embargo también significó una autonomía mayor con respecto a los Estados Unidos. Como bien lo define Martins (2013) en un trabajo reciente: “En parte inspirado por los procesos de integración entre Brasil y Argentina en los años ochenta, en parte por la ofensiva del Consenso de Washington, el Mercosur combinó la implementación de una macroeconomía neoliberal con instrumentos legales que instituyeron la adhesión de sus miembros plenos para el establecimiento de nuevos tratados comerciales, lo que le permitió mayor margen de negociación ante las presiones de los Estados Unidos. Sin embargo, siguió un enfoque básicamente “comercialista” y al fin de la década del noventa, la insustentabilidad de sus políticas macroeconómicas colocó en crisis su expansión e hizo retraer el comercio intra-regional que promovió”.

45 Docente UNM, Licenciado en Economía. E-mail: aroba@unm.edu.ar

46 Docente UNM, Licenciado en Ciencia Política y Estudiante de Economía. E-mail: nicolasbertholet1@gmail.com

Esta fase se extendió hasta las crisis económicas que afectaron de manera casi simultánea a Argentina y Brasil (y por efecto contagio a Paraguay y Uruguay) a finales de 1998. En el plano institucional se caracterizó por el establecimiento de una Unión Aduanera (UA) entre los países miembros. Este periodo fue de un importante impulso del comercio intrarregional y la consolidación de una mayor interdependencia económica entre los cuatro países miembros. La segunda etapa caracterizada por el cambio de rumbo en la política económica de los países líderes redefinió las relaciones comerciales entre los países socios y su vínculo con el resto del mundo, en especial, un alejamiento relativo con EEUU y la UE y un estrechamiento de las relaciones comerciales con China. Como señala Martins (2013), “La década del dos mil experimentó un contexto social, político y económico muy distinto. Dos grandes movimientos se articulan en esta década: la crisis de la hegemonía del neoliberalismo en América Latina; y el desplazamiento del dinamismo de la economía mundial hacia China, asociado a la crisis de la hegemonía estadounidense y del capitalismo anglo-sajón”.

2. Crisis económica y recuperación de la integración regional

La crisis económica que afectó a la región a fines de los noventa significó un cambio de rumbo no sólo en la política económica de la mano de la emergencia de nuevos gobiernos con una impronta neokeynesiana de impulso de la demanda agregada y de un mayor proteccionismo industrial, sino también en las relaciones comerciales con el resto del mundo.

A partir de 2003, con una reactivación económica en ciernes, el comercio intraregional se recuperó nuevamente. Entre 2003 y 2006, las exportaciones intrazonal crecieron a tasas de 26,1% anual, por encima del 22% de las exportaciones totales de la región. Y también a partir de la crisis internacional del 2008, las exportaciones intra Mercosur tuvieron un mejor desempeño aumentando a una tasa anual promedio de 9,85% en comparación al 6,9% del total. En los años de mejor desempeño de las exportaciones (2009/2010 y 2010/2011) la brecha entre ambos destinos se acentuó, con un diferencial entre 6 y 8%. Con respecto al valor de las importaciones, en el 2009/2010, las importaciones del resto del mundo fueron las que crecieron a tasas más altas que las provenientes de los otros países del bloque con un diferencial de casi veinte puntos (44,6% a 25,4%), pero en el 2011/2012 quebrando con la tendencia, las provenientes del Mercosur tuvieron una tasa de crecimiento que duplicó las de las importaciones del resto del mundo, 30% a 17%, respectivamente.

De todos modos, las importaciones intrazona representaban el 40% del total de las importaciones, disminuyendo de manera paulatina hasta 1995 alcanzando un nivel inferior al 20% y aumentando desde ese año su participación hasta el año 2003 que alcanza nuevamente el máximo de 40%, desde donde se reduce gradualmente hasta menos del 10% del total en el 2006, con una última fase en donde estabiliza su participación en las importaciones totales en torno al 10%. (Ver Gráfico 2).

El desplome en la participación de las importaciones intrazona en el periodo 2006-2012 se vincula principalmente a que el fuerte crecimiento económico registrado en la región en estos años impulsado por políticas expansivas del gasto público y programas sociales masivos incrementó, vía acelerador, la tasa de inversión privada que en estos países está fuertemente correlacionada con la importación de equipos durables de producción (EDP), importados principalmente de países que se encuentran fuera de la región. Si bien el crecimiento de los países miembro más pequeños impulsó las exportaciones de MOI (manufacturas de origen industrial) de Argentina y Brasil, este efecto fue de menor dimensión en comparación al incremento de las importaciones de maquinarias e insumos extrazona por parte de las dos mayores potencias sudamericanas.

La emergencia de China y el fortalecimiento el eje Sur - Sur

El desacople entre las tasas de crecimiento de los países periféricos y las de los países del centro, sumado al desplazamiento del dinamismo de la economía internacional hacia China, impactó fuertemente en la balanza comercial de los países de la región que se vieron beneficiados por un incremento espectacular tanto de los precios de las commodities como en las cantidades exportadas, traccionadas, principalmente, por la demanda del país asiático. Esto les permitió a los países de la región acumular ingentes reservas internacionales.

Como señala Martins (2013), “Estos procesos de cambio fueron respaldados materialmente por el desplazamiento del dinamismo de la economía mundial a China lo que propició una fuerte articulación comercial con América Latina en la primera mitad del siglo XXI. Esta articulación ha impactado favorablemente en el comercio exterior de la región, revirtiendo el tradicional deterioro de los términos de intercambio, a favor de los productos primarios de menor intensidad tecnológica, propiciando la formación de grandes saldos comerciales y, asimismo, de significativos superávits en la balanza de transacciones corrientes en nuestra región, entre 2003 y 2008. El resultado positivo en la balanza de transacciones corrientes –tradicionalmente negativa—cuya principal explicación es el saldo comercial extraordinario producido por la reversión del deterioro de los términos e intercambio, sumados a las entradas en la cuenta financiera, permitieron la acumulación de grandes reservas monetarias”.

A contramano de lo que planteaban a mediados del siglo XX autores como Prebisch (1949), Singer (1950) y Lewis (1976) acerca del deterioro secular de los términos de intercambio de los productos primarios, en esta primer década del siglo XXI presenciábamos un incremento sustancial en los precios relativos de las commodities exportadas por los países periféricos.

Los principales factores que impulsan estos cambios son, siguiendo a Serrano (2012): el retorno de un nacionalismo de los recursos naturales en varios de los países exportadores de commodities, una tendencia simultánea hacia un incremento de los salarios reales y una apreciación real de las monedas de algunos países exportadores de commodities y la tasa más rápida de cambio tecnológico en las industrias relacionadas con las tecnologías informáticas. A su vez, si bien los salarios reales crecen, no lo hacen al mismo ritmo que la productividad en los países en desarrollo que exportan bienes industriales ni en los países capitalistas más avanzados. Este bajo incremento de los salarios reales y su escaso efecto inflacionario está determinado por el inusualmente bajo poder de negociación de los trabajadores industriales en las economías avanzadas. La fuerte competencia del bajo costo laboral industrial en dólares de países en desarrollo como China es uno de los principales elementos que explican la debilidad del poder de negociación de los trabajadores en los países avanzados.

En el caso de Brasil, que posee la economía de mayor tamaño de la región, los beneficios de la modificación de los términos de intercambio causados por la demanda china de sus productos de exportación que son soja y hierro, y la baja de los precios industriales por la deslocalización de los procesos productivos, posibilitaron que el saldo comercial global sea persistentemente positivo aunque declinante en el periodo.

Los peligros que conlleva la aceptación de esta nueva dinámica del comercio internacional para la región es la consolidación de la reprimarización del perfil exportador que le impone esta nueva división internacional del trabajo a la región. La participación de los productos primarios en la pauta exportadora de América Latina subió un 41,1 % al 52,9% para América Latina entre 2001 y 2009 y en el Mercosur se incrementó del 50,8% al 63% entre 2000 y 2009. En Brasil pasó de 42% a 60,9% en el mismo intervalo (CEPAL, 2010).

Las relaciones comerciales entre China y Brasil han sido ampliamente beneficiosas para los exportadores brasileros de materias primas (principalmente hierro y soja), pero la penetración comercial de China con productos industrializados genera reacciones adversas en los segmentos empresariales dedicados a la producción industrial. Algo similar ocurre con Argentina en términos de su relación comercial con China; las exportaciones argentinas se concentran en soja, petróleo, cobre, pulpa de madera y otros bienes primarios, mientras que China exporta bienes de capital y maquinaria (Rosseli Arce, 2013). Por otra parte, ningún país del bloque tiene acuerdos de libre comercio firmados con China. Los dos países del subcontinente que tienen acuerdos son Chile y Perú.

El nuevo contexto internacional de mejoramiento de los términos de intercambio con la consiguiente acumulación de reservas plantea nuevos desafíos para los países de la región, en especial, para Brasil, país que detenta la hegemonía política y económica del bloque. Este país cuenta con un persistente superávit comercial al interior del bloque por lo que actualmente no está actuando como “locomotora” de la región sino sólo de su propia economía, aunque a tasas bajas. Si Brasil se propone fortalecer las relaciones comerciales al interior del bloque e impulsar el crecimiento conjunto de sus economías, tendría que llevar adelante una política más decidida de importaciones intra Mercosur, para posibilitar un salto en las exportaciones de los países vecinos, aliviando la restricción externa y atenuando las asimetrías comerciales al interior del bloque.

3. Nuevas alternativas de integración: Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) y Alianza para el Pacífico.

Ante la nueva coyuntura política y económica de la región, los últimos años han sido testigos de la creación de una nueva institucionalidad de integración entre los países de la región. A una relativa paralización del Mercosur se le han sumado dos nuevas formas de integración en las que se visibilizan dos modelos antagónicos de desarrollo: Unasur y la Alianza para el Pacífico.

La Unasur fue creada al calor de los conflictos políticos surgidos desde el año 2008 con los intentos de desestabilización de los gobiernos progresistas de la región y parte de una concepción más abarcadora –con visión geopolítica– que el Mercosur, pensado en sus inicios sólo desde una lógica comercial.

A esta nueva construcción regional se le enfrenta un nuevo acuerdo impulsado por EEUU que es la Alianza para el Pacífico (APP). La APP forma parte del llamado Proyecto Obama para la región. Forman parte de esa alianza: México, Chile, Perú y Colombia. Como afirma Fiori, “este cisma del Pacífico tiene más importancia ideológica que económica dentro de América del Sur y sería casi insignificante políticamente si no fuera por el hecho de tratarse de una pequeña franja del proyecto Obama de creación de la “Trans-pacífico Economic Partnership” (TPP), pieza central del poder económico y militar norteamericano en la región del Pacífico”. EEUU se propone ejercer un papel central y de largo plazo en el control geopolítico y económico de los dos lados del Pacífico, en el Océano Índico y en el sur de África.

La Alianza para el Pacífico intenta reeditar el intento fallido del ALCA de implementación de un área integrada de libre comercio en América. Sin embargo, el impacto que tendría dicha política comercial para la región sería devastadora en términos de pérdida de mercados, sustituyéndose producción local por manufacturas norteamericanas debido a la menor competitividad no precio con el país del norte.

La Unasur que está formada por los doce estados de Sudamérica, por el contrario, plantea una agenda de integración pensada desde la idea de un mercado ampliado, retomando las teorías cepalinas de mitad del siglo XX, proponiendo un proceso de sustitución de importaciones para la región y no país por país. Es un modelo donde el Estado ocupa una posición relevante en la planificación de la economía y se propone el autoabastecimiento energético y gasífero como pilares para el desarrollo de la región.

Unasur como modelo de desarrollo regional plantea un importante contrapunto con la estrategia de EEUU para la región. Como plantea Medeiros (2005) “las estructuras económicas nacionales, las estrategias formales de integración y los alineamientos económicos nacionales, tales como los que se desarrollaron los últimos años en Sudamérica, son contradictorias con la intención geopolítica (de EEUU)”.

De esta manera, en la última década se ha dejado en evidencia la voluntad de plantear una estrategia de integración distinta a la que predominó en la década anterior y ha reaparecido en escena una forma de integración de raigambre neoliberal: la Alianza del Pacífico. Esta forma antagónica de integración regional es un retorno a una relación más estrecha y subordinada a Estados Unidos, que no se resigna a perder el control político de la región y orientar su comercio en su propio beneficio.

4. Política y mejoras socioeconómicas: dos ingredientes fundamentales para predecir el camino que tomará la integración regional.

La creación del Mercosur a principios de la década del noventa significó la consolidación y fortalecimiento de la institucionalización de los procesos de integración regional en América del Sur, continuando un proyecto geopolítico que se remonta a la mitad del siglo XX y que tuvo como antecedente más importante y reciente los acuerdos comerciales de Argentina y Brasil entre Sarney y Alfonsín en la década del ochenta.

En estos más de veinte años desde su creación, el Mercosur ha redefinido sus objetivos al compás de las transformaciones políticas, sociales y económicas que afectaron a esta parte del continente, en lo que se puede distinguir dos etapas bien definidas.

La década del noventa, hegemonizada por la ideología del Consenso de Washington y su visión de liberalización y apertura de la economía, fue un período de fuerte crecimiento del comercio intrarregional y la integración era vista desde una óptica comercial y considerada como la solución “second best”, es decir que dada la imposibilidad de una apertura plena de las economías, la solución pasaba por consolidar fuertemente el bloque regional, considerándose que la creación de comercio iba a ser mayor que el “desvío” del comercio.

Esta concepción “comercialista” de la integración fue la que predominó en la primera década de existencia del Mercosur y dada las asimetrías al interior del bloque benefició especialmente a Brasil y Argentina. Sin embargo, el efecto fue notorio sobre las economías más chicas que también se beneficiaron de una expansión de las exportaciones y del comercio.

A partir del 2000s, hubo una ruptura en las ideas políticas y económicas con el ascenso de gobiernos progresistas en la región que llevaron adelante una política económica de corte nekeynesiano acompañado de políticas sociales redistributivas a favor de los sectores populares.

Por otro lado, la relativa paralización del Mercosur y el cambio en el signo político de los gobiernos de la región dieron origen a nuevas formas de integración regional que expresan diferentes modelos de desarrollo y formas de inserción en el mercado internacional.

Unasur, de la cual forman parte los doce países de América del Sur, plantea una forma de desarrollo regional de una inserción no "pasiva" de la región a los flujos comerciales y de capital internacional. El bloque en consonancia con el nuevo rumbo que ha tomado el Mercosur, plantea una estrategia de desarrollo industrial, de mercado ampliado y de un cierto margen de autonomía con respecto a los centros de poder mundial. Este proyecto está impulsado principalmente por Brasil y secundado por Argentina y Venezuela.

El otro proyecto para la región, que se presentaría como una continuación de las ideas neoliberales de la década del noventa en consonancia con los intereses de Estados Unidos es la Alianza del Pacífico. Este tratado que está conformado por Chile, Perú, Colombia y México busca formar una zona de libre comercio en el área del Pacífico con EEUU, resignando a estos países a ser meros exportadores de commodities y de bienes de reducido valor agregado.

De esta manera, en los próximos años el reto para la región se presenta en términos de qué tipo de inserción se decide construir y ello va a depender necesariamente del signo político que predomine en los países sudamericanos y del grado de éxito de las estrategias de desarrollo hoy en pugna. En el caso del MERCOSUR, el mayor desafío consiste en revertir la caída de la participación del comercio regional en términos relativos con respecto al aumento que presentó el comercio internacional y de avanzar en la agenda de integración productiva, para lograr así una mayor complementariedad de las economías y poder posicionarse más firmemente ante los otros bloques regionales, en una economía mundial que se encuentra en un proceso de transformación estructural. Juntos, pero no amontonados.

BIBLIOGRAFÍA

- Bruckmann, Mónica (2013), "Recuperando el espíritu e Bandung. China y la integración latinoamericana", en Los retos de la integración y América del Sur, CLACSO, Colección Grupos e Trabajo, Buenos Aires.
- Crespo, E. y De Lucchi, M. (2011): "Impacto de la industrialización china en las estrategias de desarrollo" (Revista Argentina Heterodoxa, N° 1, septiembre).
- Fiori, J. L., "Sobre el desarrollo chino", 19/3/2013, www.sinpermiso.info
- Fiori, J. L., "El cisma del Pacífico", 18/2/2013, www.sinpermiso.info
- Lucángeli, J. (1993), "La presencia del comercio intraindustrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil", en Boletín informativo Techint N°. 275, julio septiembre
- Marchini, Jorge, "Crisis y nuevos escenarios para América Latina" en Los retos de la integración y América del Sur, CLACSO, Colección Grupos e Trabajo, Buenos Aires
- Martins, Carlos Eduardo, "América Latina e a Economía Mundial: conjetura, Desenvolvimento e Prospectiva" en Los retos de la integración y América del Sur, CLACSO, Colección Grupos e Trabajo, Buenos Aires
- Medeiros, Carlos, "Integração Sul- americana e as Experiências Internacionais", texto presentado em el Seminário "Para Onde Vai a América do Sul", 2005.

- Medeiros, C. y Serrano, F. (1999), "Padroes monetários internacionais e crescimento" em Fiori, J. L. (Ed.), Estado e Moedas no Desenvolvimento das Nações, Vozes, Petropolis
- Moniz Bandeira, L. A. (2004), Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al Mercosur, Buenos Aires.
- Musacchio, A. (2001), "La Argentina ante el ALCA ¿Solución a los dilemas del crecimiento o agravamiento de los problemas estructurales?", en Realidad Económica N° 182, agosto-septiembre
- Rapoport, M. (2002) "La Argentina entre el Mercosur y el ALCA. La cuestión comercial y el proteccionismo norteamericano", en Realidad Económica N° 191.
- Rosseil, Arcé Pablo, "China y America Latina: los escenarios posibles" en Los retos de la integración y America del Sur, CLACSO, Colección Grupos e Trabajo, Buenos Aires
- Serrano, F.(2008), "A Economia Americana, o padrão dólar flexível e a expansão mundial nos anos 2000" en Fiori, J. L., Serrano, F. y Medeiros, C. (comp.) O Mito do Colapso do Poder Americano.
- Serrano, F (2011). "Continuity and Change in the International Economic Order: Towards a Sraffian interpretation of the change in the trend of "commodity" prices in the 2000s". mimeo
- Wallerstein, I. (1974), El moderno sistema mundial, Siglo XXI, Madrid.

“El programa de estadísticas socio-económicas de Moreno (PESEM) y su primer estudio de caso: La actividad comercial en las principales arterias del Partido” ⁴⁷

por Solange Franco⁴⁸, Erica Ríos⁴⁹, Julián Insúa⁵⁰ y Alejandro Barrios⁵¹.

Introducción

El PESEM, inició sus actividades en 2013, como parte de los programas de investigación del Departamento de Economía y Administración de nuestra Universidad Nacional de Moreno (UNM). Dicho programa busca aportar al cumplimiento de uno de los objetivos de la UNM: lograr una Universidad comprometida con la realidad y su contexto, buscando la implicación de los estudiantes con el territorio como modalidad de formación técnica, profesional y académica. Para ello nuestras actividades están orientadas a múltiples frentes: contribuir a la formación de profesionales autónomos, a la generación de estadísticas primarias locales y a partir de ellas, el estudio de la economía local y, a la difusión de información cuantitativa para futuros estudios de la economía y la sociedad de Moreno.

47 También colaboraron en este trabajo los estudiantes de la UNM: Enrique Durand, Lilen Chivel y Carla Rodríguez.

48 Estudiante de la Carrera de Contador Público Nacional UNM. E-mail: sol_rei@hotmail.com.ar

49 Estudiante de la Carrera de Licenciatura en Administración UNM. E-mail: erikaarios@hotmail.com

50 Docente UNM. Profesor de Educación media y superior de Geografía. E-mail: julianinsua@yahoo.com.ar

51 Docente UNM / UBA. Licenciado en Economía. E-mail: janobarrios@yahoo.com.ar

El estudio de la economía y su relación con el territorio dista de ser una cuestión simple. Tradicionalmente, los enfoques desde la economía urbana y territorial se dedicaron a cuantificar las interrelaciones entre las actividades económicas y parámetros de distancias, escalas, y espaciales en general, para lograr generar modelos espaciales. De una manera u otra, el foco ha sido comprender de qué manera el espacio impone condiciones para el desarrollo de actividades económicas, y a su vez, es transformado en dicho proceso. Es decir, el espacio no es considerado un escenario del desarrollo económico y social, sino que está cargado de condiciones dinámicas. Es en este marco teórico que los estudios de la economía local utilizan herramientas que permiten comprender esa dinámica. Desde el PESEM se busca realizar estudios que de manera continua logren captar esta interrelación, desarrollen hipótesis y generen estadísticas útiles para la multiplicidad de trabajos que traten el desarrollo económico y social en clave territorial.

En nuestra Universidad, como en muchas otras, y como no podía ser de otra manera, existen posiciones y enfoques diferentes sobre el importante o nulo aporte de lo local al desarrollo. Sólo para hacer una aproximación de esto último, podríamos mencionar los dos extremos: los que sostienen que todo está determinado por la macroeconomía, y que ésta a su vez, por ser Argentina un país subdesarrollado y dependiente, está condicionada por el capitalismo global y su actual etapa financiera. Con lo cual, la economía de un partido del conurbano como Moreno, está subordinada a esas corrientes de flujos de recursos y las políticas locales tienen un rol marginal en las condiciones de vida de su población: todo lo socioeconómico que impacta en el territorio es decidido por actores externos a él y a miles de kilómetros de distancia. En el otro extremo, están los que sostienen que independientemente del contexto macroeconómico nacional y, el de su inserción en el contexto internacional de cada etapa, las políticas locales son definitorias para, aún en contextos nacionales y/o internacionales adversos, alcanzar mayores niveles de desarrollo local.

El debate es riquísimo e interesante siempre que se haga con el propósito de aportar al diagnóstico y a las posibles soluciones de los múltiples problemas del territorio en el que está inserta nuestra Universidad. El asunto de vital interés para que la discusión académica tenga dicho propósito, es que, para demostrar cualquiera de las dos hipótesis extremas, en cuanto a la mucha o nula importancia de lo local en el desarrollo, se necesitan datos que las confirmen, sino, sólo será un debate más de pretendidos académicos que discuten entre sí "opiniones", o como mucho, "creencias", pero estarán alejados de la ciencia y de los objetivos de nuestra Universidad⁵².

Construir información primaria, agregarla con criterios que permitan la comparabilidad regional y nacional, y ponerla a disposición de la comunidad en general y de la académica de la UNM en particular, para que todos los que están interesados en estos debates tengan ese insumo indispensable e insustituible, como son los datos sobre el objeto de estudio, es el principal propósito del PESEM.

Desde nuestro punto de vista, toda iniciativa científica-académica y todo proceso de aprendizaje, contiene un planteo político que debe hacerse explícito. El PESEM es parte de un modelo de Universidad imbricada en un contexto concreto, propuesta a transformar, desde su rol institucional, y junto a otras instituciones locales y nacionales, la realidad socioeconómica que la contiene y de la que forma parte. A ello le sigue una visión política del proceso de aprendizaje, en cuanto a la necesidad de romper con las barreras entre teoría y práctica, entre la academia y la gestión territorial, y entre el conocimiento y la acción. La formación profesional es otro aspecto central, para lo cual el PESEM busca fortalecer un profundo bagaje conceptual y técnico que no se descontextualice de su entorno. Queremos

52 La Universidad Nacional de Moreno tiene como objetivo general la promoción cultural, social y económica de la comunidad del Partido y región de pertenencia, por medio de la generación y transmisión de conocimientos e innovaciones científico-tecnológicas que contribuyan a la elevación cultural y social de la Nación, el desarrollo humano y profesional de la sociedad y a la solución de los problemas, necesidades y demandas de la comunidad en general.

contribuir a formar profesionales que estén en condiciones, fruto de estos aprendizajes, de modificar y mejorar las condiciones de su entorno. Para ello se requiere no sólo enseñar contenidos, aprender metodologías y técnicas, sino establecer una relación con el territorio y la población, cuestión bastante alejada del elitismo académico tradicional.

La propia UNM debería ser un dato a tener en cuenta por los que argumentan sobre la mucha o poca importancia de los impactos de una nueva institución localizada en un territorio determinado. No es lo mismo becar a miles de estudiantes de Moreno para realizar estudios superiores en universidades ya existentes (UBA, Luján, Sarmiento, etc.), que crear una nueva en el Partido. A modo de síntesis sobre dicha importancia, podemos mencionar que nuestra Universidad actualmente recibe más de 3.300 estudiantes que, en más de un 90% representan la primera generación de universitarios en su historia familiar, más del 60% de ellos son menores de 25 años y el 64% proviene de hogares del Partido y el resto viene desde partidos vecinos⁵³. Es más que evidente que la UNM ya tiene un rol territorial concreto.

II. El trabajo del Programa

El inicio del PESEM se basó en conformar un equipo de investigación con docentes y estudiantes, de las carreras del Departamento de Economía y Administración.

Las primeras tareas consistieron en definir una metodología de trabajo abierto, flexible y consensuado, que permitió la implicancia y la responsabilidad del conjunto de los participantes. Se decidió iniciar la búsqueda de información secundaria y definir estrategias de generación de información primaria en sectores específicos. Si bien existe una cantidad relativa de información sobre Moreno, no en todos los casos se encuentra desagregada territorialmente, y las posibilidades de interpretarla, cruzarla, y analizarla críticamente se encuentra limitada. Es por ello que se definieron cuatro formas de lograr información primaria de base territorial, en los relevamientos realizados por el propio equipo: de actividad comercial, de usos del suelo, de infraestructura y equipamiento, y de mercado inmobiliario.

Nuestro primer trabajo tuvo el objetivo de cumplir con el principal propósito del PESEM: construir una base de datos primarios de la principal actividad económica del partido, la actividad comercial⁵⁴.

Cuando hablamos de importancia económica nos referimos a la alta presencia del sector comercial en todo el territorio del partido (Moreno y el resto de las localidades). Dada su importancia cuantitativa, decidimos empezar con este sector y para dar cuenta de su evolución futura, construimos nuestra base Octubre 2013 = 100.

Actualmente estamos cerrando nuestro segundo informe a partir de los nuevos datos que surgen del relevamiento que el PESEM hizo en Mayo 2014. A partir de este segundo informe, y con los posteriores, vamos a poder dar cuenta de la evolución del sector comercial en Moreno. Además, la comunidad en general y la académica podrá contar con información primaria desagregada en rubros, por localidad y por arterias y con frecuencia semestral. En efecto, en Octubre y Mayo de cada año, se podrá analizar la dinámica de la actividad comercial en las principales arterias comerciales de Moreno y sus localidades.

53 "Informe sobre el perfil de los inscriptos al ciclo 2014". UNM – Secretaría Académica www.unm.edu.ar

54 Más del 60% de las unidades censales en el Censo 2004 en Moreno fueron clasificadas como actividades Comerciales.

III. El estudio de arterias comerciales

Se priorizó el relevamiento de arterias comerciales, que permite generar estadísticas de un sector económico con distribución territorial clave para interpretar el desarrollo local.

Dado que la actividad comercial se caracteriza por funcionar como una economía de aglomeración, es posible seleccionar de todo un territorio, a aquellas zonas, calles, y cruces donde la concentración de locales representa una porción sumamente representativa del sector de actividad. Una tarea inicial para este relevamiento consistió en seleccionar las arterias más importantes y representativas, sin contar con estadísticas similares preexistentes y teniendo en cuenta la gran superficie del territorio a estudiar (más de 18.000 hectáreas).

Para ello se optó por realizar un análisis conjunto de imágenes satelitales y de las áreas comerciales definidas por el Código de Planeamiento Urbano del Partido. Según dicho Código, los distritos Centro y Sub-centros urbanos son definidos como áreas completas (polígonos) más que como alineamientos. Un tercer criterio de selección se basó en el conocimiento de los integrantes del equipo respecto al territorio, que permitió detectar posibles arterias comerciales no detectadas anteriormente. En esta primera selección se identificaron 40 arterias comerciales y más de 800 veredas para el primer relevamiento.

En agosto de 2013 se le asignó a cada uno de los estudiantes del equipo de PESEM, las diferentes arterias para explorarlas y analizarlas mediante un relevamiento de conteo. Una vez llevado a cabo, se estudiaron los datos obtenidos y a partir de ello, se estableció un piso mínimo de cuatro locales por cuadra y la contigüidad para considerarlo o descartarlo. Así se terminó de conformar un el universo de análisis compuesto por 30 arterias y 609 veredas.

Un segundo relevamiento, más detallado, donde se consideraron mayores especificidades de cada arteria, tomando datos, tales como el tipo de establecimiento edilicio (Local, edificio de destino único, garaje, etc), domicilio, actividad económica (rubro de venta, servicio, o inactividad), nombre y observaciones particulares. Finalizadas ambas exploraciones de campo, se realizó un tercer trabajo de campo de investigación a modo de chequeo o revisión, por lo que fue realizado con una nueva reasignación de arterias para los integrantes del grupo.

El análisis de los registros implicó encarar nuevas tareas, de tratamiento estadístico, clasificación y agrupamiento. La clasificación de las actividades se llevó a cabo en base a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (C.L.A.N.A.E.), identificando a dos, tres, cuatro y cinco dígitos, para tener una mayor desagregación y ser más específicos en la clasificación de cada rubro. Esta clasificación permite generar información comparable con estadísticas de otras fuentes, a nivel nacional e internacional.

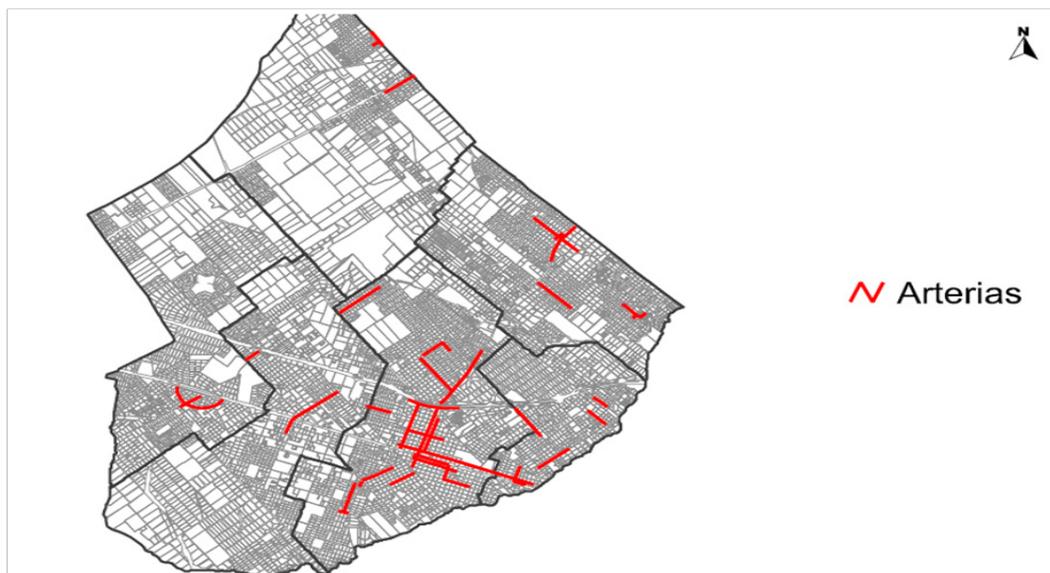
Como parte de las tareas y objetivos del PESEM, estas primeras acciones implicaron trabajar con estadísticas, procesamientos y criterios de gran utilidad para la formación profesional de los estudiantes.

IV. Los resultados del estudio de actividad comercial

Como resultado de estas tareas, el primer relevamiento permitió registrar datos de gran utilidad, en forma de estadísticas descriptivas que dan cuenta del universo de estudio, y de manera preliminar sobre la importancia de la actividad en Moreno.

En dichas arterias se registró un total de 4.231 de locales disponibles para actividades económicas, que representa una proporción entre 40 y 60% de los locales de todo el partido. Esto dio un promedio de 7 locales por vereda, con un máximo registrado de 27 locales.

Mapa / Arterias relevadas Moreno Octubre 2013

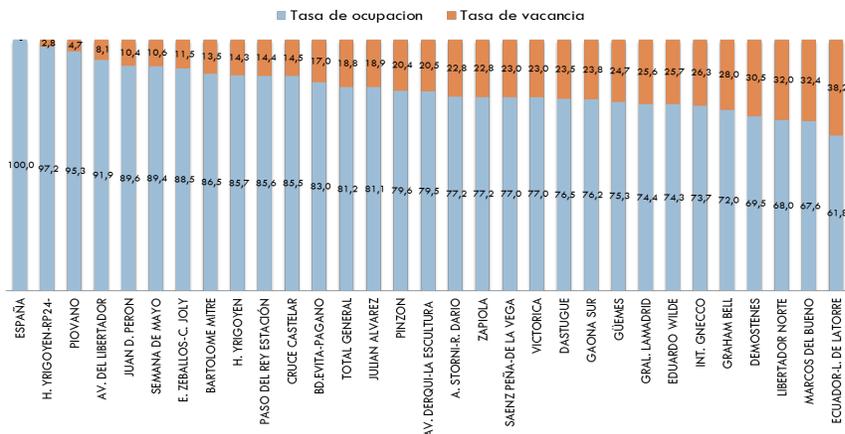


Fuente: en base a relevamiento propio, Programa de Estadísticas Socioeconómicas de Moreno (PESEM), Universidad Nacional de Moreno.

Del universo registrado, se detectaron 3.431 locales en actividad y 800 inactivos, por lo que la tasa general de ocupación del partido es de 81,1% y su complemento, la tasa de vacancia alcanza al 18,9% del total. El mismo análisis por cada una de las arterias relevadas, las mayores tasas de ocupación se encuentran en algunas arterias del centro de Moreno. Es el caso de España, Del Libertador, Joly, pero también en arterias de otras localidades como Wilde en La Reja o H. Yrigoyen en Cuartel V. Por el contrario, cabe resaltar la alta vacancia en arterias que se encuentran cercanas a la autopista, como Libertador Norte, Marcos del Bueno, Lisandro de la Torre-Ecuador.

Gráfico / Ocupación y vacancia de locales según arteria

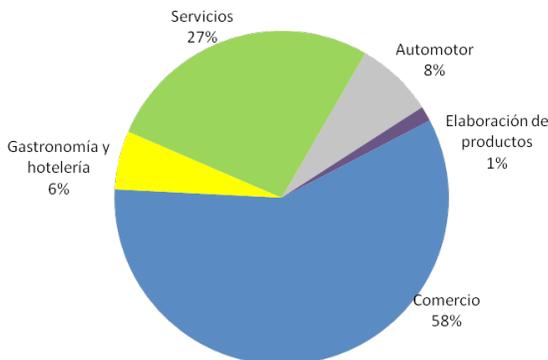
Moreno Octubre 2013



Fuente: en base a relevamiento propio, Programa de Estadísticas Socioeconómicas de Moreno (PESEM), Universidad Nacional de Moreno.

Al considerar la totalidad de locales activos que fueron relevados, se registró que la participación de la rama comercial es la más importante con 58% de los locales relevados, siguiéndolo la rama servicios con una importancia mayor a una cuarta parte del total de los rubros (27%), y luego, en menor proporción, se encuentra la incidencia de los rubros automotor 8%, gastronomía y hotelería en un 6% y elaboración de productos con un 1%.

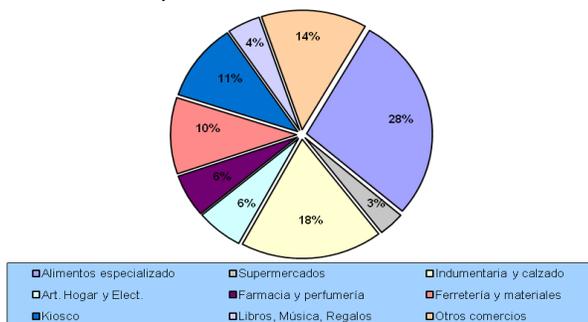
Actividades Económicas en los Ejes Comerciales



Analizando los rubros que componen la rama comercial, se puede observar en el gráfico siguiente, que dos rubros representan casi al 50% al sector. En efecto, los rubros Alimentos Especializados e indumentaria y Calzado son los que representan el 28% y 18% respectivamente de la rama. Los rubros que los siguen en orden de importancia en términos

de locales son: Kioscos (11%), Ferretería y Materiales (10%), Farmacia, Perfumería (6%), Art. Para el Hogar Electrónico (6%), Libros y Cds (4%) y por último Supermercados (3%). Hemos construido un rubro “Otros” para agrupar diversas actividades: bazar, librerías, Art. De limpieza, etc. que en conjunto representan el 24% de los locales comerciales relevados.

Composición del Sector Comercial en Moreno



Fuente: en base a relevamiento propio, Programa de Estadísticas Socioeconómicas de Moreno (PESEM), Universidad Nacional de Moreno.

V. Los estudiantes dicen sobre su trabajo en el PESEM

La posibilidad de poder formar parte del PESEM, me dio lugar a abrirme paso a un marco de nuevos conocimientos y perspectivas sobre el partido de Moreno. Con ello pretendo expresar que transitar por las calles de la ciudad, observar y estudiar las zonas comerciales desde una posición de investigadora, me hizo conocer más sobre el contexto en el cual vivo.

Explayándome más sobre la investigación realizada, cabe destacar que la exploración en las localidades y centros de comercio que elegimos (no arbitrariamente) al complementarla con otros datos e información sobre al partido, como por ejemplo información demográfica, pudimos abrirnos paso a generar hipótesis grupales, respecto a la tendencia de la actividad comercial del partido y sus localidades.

Además de la experiencia territorial, destaco otro aspecto muy positivo como el verdadero trabajo en equipo, la virtud de poder formar parte de un grupo muy agradable, eficiente, trabajador, con la ventaja de que los integrantes poseen diferentes conocimientos y experiencias, que en cada reunión adquirimos e intercambiamos opiniones y puntos de vista, relacionando aspectos y acontecimientos económicos y sociales sobre el partido. También aprendí a utilizar ciertas herramientas informáticas, así como a utilizar el Excel, que personalmente me sirvió más allá de subir los datos del proyecto, para hacer trabajos prácticos en la materia matemática financiera, para hacer cuadros para Estados contables, así como para conseguir recientemente un empleo (lo cual se me preguntó en la entrevista laboral previa). Solange Franco.

Como primera experiencia fue muy satisfactoria. Se adquieren conocimientos y se aprende de otras profesiones distintas a las de mi carrera (Lic. Administración). Lo pude relacionar con algunas de las materias que curso a través de la práctica del uso de las planillas de cálculo. Se aprende a trabajar en equipo y a consensuar cambios metodológicos, de actividades, etc. Los relevamientos de locales comerciales se obtuvieron recorriendo las calles del partido, conociendo las localidades, los barrios y hemos sacado conclusiones propias sobre nuestra base de datos. Erika Ríos.

“Balance de las Migraciones Internas en el partido de Hurlingham, durante el periodo 2005-2010”

Por Fernando Manzano⁵⁵

La migración, la fecundidad y la mortalidad son los componentes determinantes del crecimiento demográfico de las poblaciones humanas. Sus modificaciones afectan el volumen, la estructura por edad y, en general, las características socioeconómicas. Pero la migración es un fenómeno demográfico muy diversificado que no posee la claridad conceptual que tienen los otros dos procesos demográficos, el nacimiento y la muerte (fenómenos biológicos que no presentan ningún problema a la hora de su registro y cómputo).

Cada tradición de investigación en las migraciones se concentra en sus temas favoritos, y existen modelos que han sido desarrollados desde diferentes disciplinas. Desde la perspectiva económica se estudia la migración de acuerdo a su funcionalidad con el sistema económico y en función del aporte hacia las personas que deciden migrar. Para la sociología la migración es considerada como una estrategia de las personas en búsqueda de mejores condiciones de vida o de movilidad social ascendente. Desde la perspectiva antropológica, la migración puede ser un elemento vinculada con decisiones colectivas, a partir de redes entre lugares de origen y de destino tendientes a reducir los costos del traslado e inserción en el lugar de destino. La Ciencia Política puede entender la migración como un proceso incentivado desde el sector público para promover o evitar los movimientos migratorios. Y la geografía pone interés en la dimensión territorial que facilitan u obstaculizan la migración de las personas. Todo esto genera que el campo de investigación este muy fragmentado y en la actualidad la variedad de trabajos sobre migración se caracteriza por una extrema heterogeneidad.

La propuesta en esta breve nota, es realizar una descripción del proceso de migración interna en el partido Hurlingham en relación al resto de los partidos que conforman el Gran Buenos Aires.

55 Docente UNM, Licenciado en Economía y Licenciado en Sociología. E-mail: fernando14979@hotmail.com

La migración interna - referida a los movimientos migratorios que ocurren al interior de un área geográfica determinada – es un factor relevante tanto por sus dimensiones económica y social, como por sus efectos sobre la distribución espacial de la población, los que suelen ser diferentes según se refieran a áreas administrativas mayores o menores.

Para poder realizar este análisis es necesario contar con la información correspondiente a las variables de “residencia habitual (2010)” y “residencia hace 5 años (2005)” de cada provincia desagregada por municipios (o partidos en el caso del Gran Buenos Aires). Por primera vez contamos con dicha información, dado que en los censos anteriores no se ha presentado esta información sobre migraciones con tan pequeña desagregación. A diferencia de realizar un conteo de la población según el lugar en donde fue censada el día 27 de octubre de 2010 (fecha del último censo), la determinación de la población según la “residencia habitual” y su “residencia hace 5 años”, se construye en base a indagar a las personas acerca de la residencia habitual en diferentes momentos, indistintamente de donde hayan estado presentes el día del censo.

El crecimiento poblacional depende de la influencia de dos componentes demográficos, por un lado el crecimiento vegetativo (que se obtiene como la diferencia entre los nacimientos y las defunciones en un área geográfica y en un período de tiempo determinado) y del saldo migratorio (diferencia entre la población que entra y sale de una determinada área geográfica delimitada en un período de tiempo). Por lo tanto, es posible estimar de manera indirecta para áreas mayores el valor del saldo migratorio, a partir de la aplicación del método del balance migratorio⁵⁶. Pero no es posible saber cual es el flujo migratorio entre dos áreas (la cantidad de migrantes total que salen y entran). Esto solo es posible a partir de contar con la información censal a partir de una pregunta acerca de su lugar de residencia en período de tiempo anterior determinado, como veremos más adelante.

La baja diferencias en el crecimiento vegetativo entre los partidos del GBA, destaca las características regular de este componente del crecimiento poblacional (su desvío estándar es solo de 3,8), en cambio el saldo migratorio, como comentamos anteriormente está determinado por una multiplicidad de factores, lo que caracteriza su gran heterogeneidad (su desvío estándar es 9,1; ver apartado anexo).

Por lo tanto si bien el crecimiento del GBA a nivel agregado presenta una tasa de crecimiento anual medio de 14,9% en el periodo 2001-2010 (un poco menos de 15 habitantes en promedio al año por cada 1.000 habitantes, la interacción del factor migratorio genera que un poco mas de 12 personas correspondan al CB 4⁵⁷, 2 personas al CB 3, menos de 1 persona al CB 2, y el CB 1 contraiga su población.

Dada la disponibilidad inédita, de la información publicada sobre el stock de población que tuvo movimientos migratorios intraprovinciales entre municipios en el período 2005-2010, es posible avanzar a un nivel de desagregación, y poder visibilizar la mayor heterogeneidad y complejidad de los procesos de migratorios. Describiremos las corrientes migratorias internas durante este período, que se produjeron entre el partido de Hurlingham y el resto de los partidos del GBA. El crecimiento relativo de la población de Hurlingham entre 2001 y 2010 fue de 5,2% (pasando de 172.245 a 181.241 personas), mientras que su crecimiento vegetativo fue de 7,4%, por lo tanto, de no haber existido movimientos migratorios su población debería haber sido de 186.358 personas. El saldo migratorio de Hurlingham

56 La migración neta intercensal surge de restar el crecimiento vegetativo de la población al cambio poblacional existente entre el censo 2001 y 2010. La ecuación que se usa tiene la forma de una ecuación de balance: Migración neta = $[P(t+n) - P(t)] - [N - D]$, siendo P(t) y P(t+n) la población total al comienzo y al final del intervalo censal respectivamente, N el número de nacimientos y D el de defunciones en dicho período.

57 Hemos seguido la metodología utilizada por la EPH – INDEC para distinguir entre unidades espaciales más pequeñas al interior del GBA. Por lo tanto esta subdivisión en cuatros conurbanos (el CB 1: Vicente López y San Isidro; CB 2: Avellaneda, Morón, Tres de Febrero, San Martín, Hurlingham e Ituzaingó; CB 3: Almirante Brown, Lomas de Zamora, Berazategui, San Miguel y Quilmes; CB 4: José C Paz, Malvinas Argentinas, Merlo, San Fernando, San Miguel, Esteban Echeverría, Ezeiza, Florencio Varela, La Matanza, Moreno y Tigre), no contempla que los partidos del mismo grupo sean contiguos. Véase Messere M. Y Hoszowsky A. (1994), Agrupamiento de los partidos del conurbano bonaerense, ponencia al Congreso de ASET de 1994.

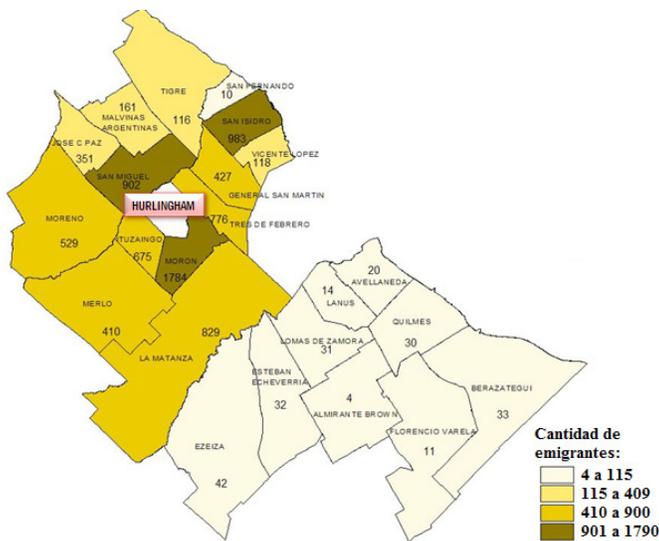
presenta una pérdida de 5.117 personas. Pero aparte al margen del valor del saldo migratorio intercensal, es importante determinar la magnitud del número de inmigrantes, emigrantes y no migrantes, abriéndose la posibilidad de reconocer áreas de atracción o rechazo de población.

Desde el partido de Hurlingham emigran entre el año 2005 y 2010, 8.288 personas hacia otros partidos del GBA. Ayudándonos del mapa N°1 podemos observar que el 49,9 % de estos emigrantes (4.137 personas) se dirigen se dirigen hacia los partidos linderos: Morón (21,5%), San Miguel (10,9%), Tres de Febrero (9,4%) y Ituzaingó (8,1%)

Utilizando como referencia la subdivisión del GBA en función de las tres grandes sectores radiales (zona oeste, norte y sur), vemos que : hacia la zona oeste se dirigen el 51% de los emigrantes (4.227 personas), a zona norte 46,4% (3.844 personas), y solo el 2,6% (217 personas), elige algún partido de la zona sur del GBA.

Siendo los tres principales partidos de destino de los emigrantes Morón , San Isidro y San Miguel

Mapa N°1. Cantidad de Emigrantes¹ según partido de destino, que residían en el Partido de Hurlingham en el 2005. Año 2010



Nota: (1) Se denomina emigrante a la persona migrante que es referida con respecto a su lugar de residencia anterior, en este caso el Partido de Hurlingham.

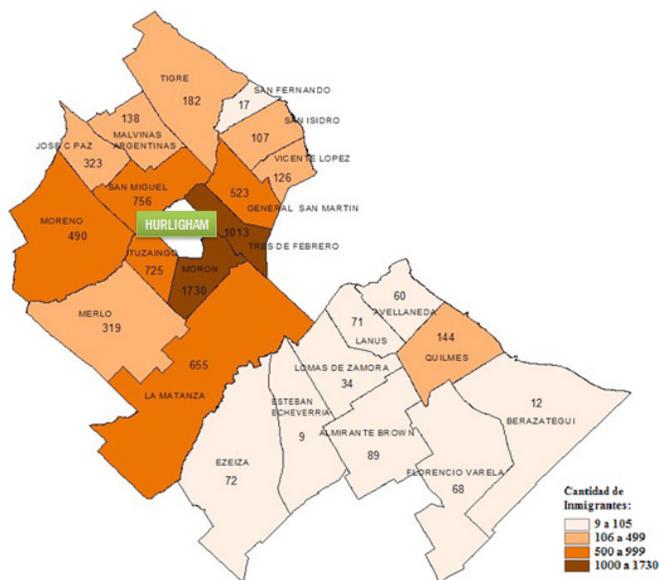
Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y a los boletines de Natalidad , Mortalidad general , infantil y materna por lugar de residencia de la madre, de la Dirección de Estadísticas e Información de Salud del Ministerio de Salud de la Nación.

El número de inmigrantes entre el año 2005 y 2010 que llega a Hurlingham desde los partidos del GBA son 7.663 personas. De los cuales el 55,1% (4.224 personas) provienen de partidos linderos a Hurlingham: Morón (22,6%), Tres de Febrero (13,2%) , San Miguel (9,9%) y Ituzaingó (9,5%)

Del sector oeste del GBA provienen el 51,1% de los inmigrantes de Hurlingham (3.919 personas), desde la zona norte 41,6% (3.185 personas), y el 7,3% restante (559 personas), provienen de algún partido de la zona sur del GBA.

Los tres principales partidos de procedencia de estos inmigrantes son Morón , Tres de Febrero y San Miguel

Mapa N°2. Cantidad de Inmigrantes² hacia el Partido de Hurlingham, según partido de residencia en el año 2005. Año 2010



Nota: (2) Se denomina inmigrante a la persona migrante que es referida de acuerdo con su lugar de residencia actual, en este caso el Partido de Hurlingham.

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y a los boletines de Natalidad , Mortalidad general , infantil y materna por lugar de residencia de la madre, de la Dirección de Estadísticas e Información de Salud del Ministerio de Salud de la Nación.

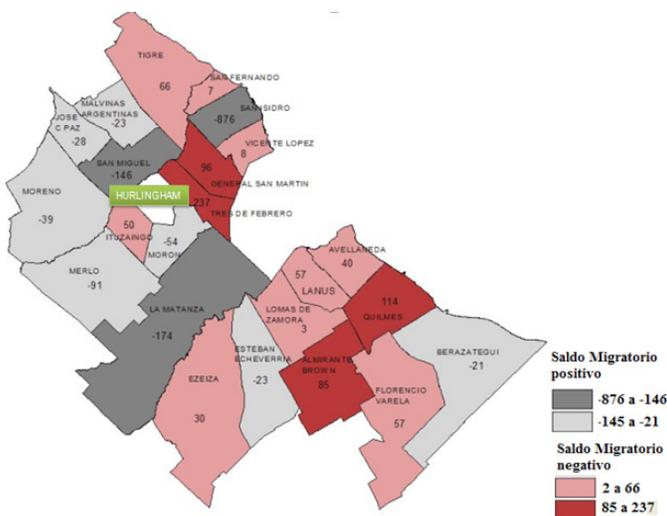
A continuación describiremos la migración neta entre el año 2005 y 2010, ósea el saldo de las entradas y salidas de Hurlingham con respecto a los demás partidos que componen el GBA.

Con respecto a los 4 partidos linderos, Hurlingham tiene saldo positivo con dos de ellos, Tres de Febrero (+237 personas) y Itzaingo (+50 personas) y negativo con los otros dos, con San Miguel (-146 personas) y Morón (-54 personas).

En relación a la zona norte y a la zona oeste presenta la migración neta (inmigrantes menos migrantes) tiene un saldo negativo de 659 personas y 308 personas, respectivamente. Mientras que con la zona sur del GBA tiene un saldo positivo de 342 personas.

El partido con el que tiene el mayor saldo positivo es Tres de Febrero (237 personas) y con el que tiene el mayor saldo negativo es San Isidro (-876 personas)

Mapa N°3. Saldos migratorios³ del Partido de Hurlingham con los 24 partidos del Gran Buenos Aires durante el periodo 2005-2010. Año 2010



Nota: (3) Se denomina saldo migratorio ó migración neta a la diferencia entre inmigrantes y emigrantes de una determinada área geográfica , en este caso el Partido de Hurlingham en relación a cada uno de los 24 partidos del Gran Buenos Aires

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y a los boletines de Natalidad , Mortalidad general , infantil y materna por lugar de residencia de la madre, de la Dirección de Estadísticas e Información de Salud del Ministerio de Salud de la Nación.

Por último calcularemos el índice de eficacia migratoria (IEM)⁵⁸, que nos permite relacionar la migración neta (diferencia entre inmigrantes y emigrantes) con la migración bruta (adición entre inmigrantes y emigrantes), es decir con el número total de personas migrantes. El índice de eficacia expresa el número de migrantes netos por cada cien migrantes totales.

El IEM alcanza su valor máximo de 91,4 , con respecto a Almirante Brown. Esto marca que el movimiento migratorio de Almirante Brown hacia Hurlingham es casi totalmente efectivo, recibe 84 inmigrantes y solo emigran 4 personas de Hurlingham hacia Almirante Brown. El segundo valor de IEM más elevado es con San Isidro de 80,4 . Desde Hurlingham emigran 983 personas hacia San Isidro y solo se reciben 107 emigrantes de este partido.

El valor mínimo de IEM es con Morón, de tan solo 1,5. Desde Hurlingham emigran hacia Morón 1.784, mientras que desde este partido Hurlingham recibe 1.730 inmigrantes.

Queremos dejar expresado, la importancia de avanzar en análisis más profundos sobre las migraciones internas a nivel desagregado, que busquen en busquen caracterizar a la población migrante, estudiando los determinantes de las decisiones de migrar teniendo en cuenta las características individuales y del hogar al del que forman parte, así como la influencia de las políticas públicas territoriales que lo afectan de manera mas inmediata.

58 El IEM se calcula como el cociente entre el valor absoluto de la migración neta y el total de los migrantes, por cada cien personas migrantes totales. Se obtiene así: $(|I - E| / I + E) * 100$; donde I=Inmigrantes ; E=Emigrantes

Las reglas de juego no están totalmente definidas, ya que la región metropolitana ha atravesado períodos de total ausencia de proyectos colectivos en materia de desarrollo territorial.

De allí que se plantea como necesidad , avanzar en investigaciones de tipo estratégico que nos ayude a comprender las grandes tendencias, los desafíos y oportunidades, y más que nada las grandes opciones que se abren a las políticas territoriales de mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA:

- Censo nacional de población, familias y viviendas de 1947, 1960, 1970, 1980, 1991, 2001 y 2010. Dirección Nacional de Estadística y Censos (INDEC)
- Boletines de Natalidad , Mortalidad general , infantil y materna por lugar de residencia de la madre, de la Dirección de Estadísticas e Información de Salud. Ministerio de Salud de la Nación.
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile. "Migración interna regional 1992-2002"
- Courgeau, Daniel, Méthodes de mesure de la mobilité spatiale. Migrations internes, mobilité temporaire, navettes. Editions de L'Institut National d'études démographiques, 1988.
- Maguid, Alicia (2007): Los movimientos migratorios: Determinantes y Consecuencias. Fuentes de datos y tipos de migrantes. Materia Migraciones, Maestría en Demografía Social, Universidad Nacional de Lujan.
- Rincón, Manuel, Distribución espacial y migraciones internas. Aspectos metodológicos. Serie B N° 1009, Celade, San José, Costa Rica, febrero de 1984.
- Úrsula Faura Martínez y Juan Gómez García. ¿Cómo medir los flujos migratorios? Universidad de Murcia. Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y Empresa Campus de Espinardo. 30100 Murcia. Spain
- Messere M. Y Hoszowsky A. (1994), Agrupamiento de los partidos del conurbano bonaerense, ponencia al Congreso de ASET de 1994.

Anexo:

Población, tasa de crecimiento anual medio, crecimiento vegetativo y estimación de los saldos migratorios. Total partidos del GBA, CB 1, 2, 3 y 4 y partidos. Año 2001 y 2010

Partidos	Población estimada al 30/06/2001	Periodo 06/2001-06/2010			Población estimada al 30/06/2010	Población al 30/06/2010 (B)	Diferencia Absoluta (A)-(B)	Diferencia Relativa	Crec vegetativo	Crec migratorio	Crec total
		Nacimientos	Defunciones	Crec vegetativo							
Total Gran Buenos Aires	8.903.530	1.514.731	652.386	862.346	9.765.875	10.009.613	243.737	2,5	9,7	2,7	14,9
ZONA SUR (9 PARTIDOS)											
Almirante Brown	527.443	88.008	34.258	53.750	581.193	558.095	-23.098	-4,0	9,7	-4,0	5,7
Avellaneda	342.908	53.462	35.031	18.432	361.340	345.854	-15.486	-4,3	5,2	-3,0	2,3
Berazategui	293.495	51.441	18.751	32.690	326.184	327.290	1.106	0,3	10,6	-2,0	8,6
Esteban Echeverría	246.522	49.103	14.989	34.115	280.636	303.793	23.156	8,3	12,9	-1,0	12,0
Ezeiza	120.047	27.527	6.644	20.883	140.930	165.274	24.344	17,3	16,0	0,0	16,0
Florencio Varela	354.307	74.330	18.223	56.107	410.414	430.043	19.629	4,8	14,7	1,0	15,7
Lanús	464.173	66.121	44.296	21.825	485.998	463.532	-22.466	-4,6	4,6	2,0	6,6
Lomas de Zamora	604.888	102.677	48.268	54.409	659.297	622.034	-37.263	-5,7	8,6	3,0	11,6
Quilmes	533.203	96.327	42.897	53.430	586.633	588.395	1.761	0,3	9,5	4,0	13,6
Total Zona Sur	3.486.987	608.994	263.355	345.639	3.455.639	3.804.311	-28.315	-8,2	18,0	5,0	23,1
ZONA OESTE (6 PARTIDOS)											
Merlo	480.325	87.408	29.584	57.825	538.149	533.466	-4.683	-0,9	11,4	7,0	18,4
Moreno	389.365	76.391	21.157	55.235	444.599	456.779	12.180	2,7	13,2	8,0	21,3
Morón	329.370	43.932	31.950	11.982	341.352	324.095	-17.257	-5,1	3,6	9,0	12,6
Hurlingham	173.470	25.482	12.594	12.888	186.358	182.933	-3.425	-1,9	7,2	10,0	17,2
Ituzaingoá	159.245	21.532	11.676	9.857	169.102	169.394	292	0,2	6,0	11,0	17,0
La Matanza	1.279.860	229.471	82.522	146.950	1.426.809	1.792.485	365.675	25,6	10,9	12,0	22,9
Total Zona Oeste	2.811.634	484.216	189.481	294.735	3.106.369	3.459.152	352.783	20,8	10,0	13,0	23,0
ZONA NORTE (5 PARTIDOS)											
General San Martín	416.971	58.120	36.037	22.083	439.054	418.052	-21.002	-4,8	5,2	15,0	20,2
José C. Paz	233.784	49.089	13.174	35.915	269.699	268.489	-1.210	-0,4	14,3	16,0	30,3
Malvinas Argentinas	295.206	52.755	17.099	35.656	330.862	325.416	-5.447	-1,6	11,4	17,0	28,4
San Fernando	155.826	25.381	12.960	12.401	168.227	164.764	-3.463	-2,1	7,7	18,0	25,7
San Isidro	304.225	45.197	25.868	19.330	323.554	295.591	-27.963	-8,6	6,2	19,0	25,2
San Miguel	257.017	47.097	16.878	30.219	287.236	278.781	-8.455	-2,9	11,1	20,0	31,1
Tigre	309.761	61.625	19.976	41.649	351.410	379.922	28.512	8,1	12,6	21,0	33,6
Tres de Febrero	346.274	47.307	31.551	15.756	362.029	343.230	-18.799	-5,2	4,4	22,0	26,5
Vicente López	285.845	34.953	25.989	8.964	294.808	271.904	-22.904	-7,8	3,1	23,0	26,1
Total Zona Norte	2.604.909	421.522	199.550	221.972	2.826.880	2.746.150	-80.730	-25,4	8,2	24,0	32,2
Desvio Estandar	230.847	41.934	16.361	28.968	256.888	321.042	77.722	7,9	3,8	9,1	8,6

Instituciones, desarrollo local y dinámica de las pequeñas empresas

El caso de la industria textil del Partido de Moreno⁵⁹

Por Noemí Giosa Zuazua⁶⁰

Una de las preguntas que orientó esta investigación versa sobre la relevancia de la economía oculta en las empresas industriales micro y pequeñas, particularmente las radicadas en el Municipio de Moreno. Para estudiar esta problemática se seleccionó un grupo de establecimientos industriales de las ramas de actividad con mayor número de plantas y con perfil industrial, bajo la hipótesis de que la informalidad⁶¹ no es independiente ni del tamaño de empresa ni del sector productivo. En este artículo se analizan los resultados para el sector textil.

Fueron entrevistadas empresas del sector textil⁶², dedicadas, la mayor parte, a textiles tejidos o confección que producen para grandes marcas, y el resto perteneciente al sector de textiles no tejidos que dirige su producción a mercados estándares de bolsas y variedades en productos no tejidos.

59 Este artículo reproduce algunos contenidos del trabajo investigación "El problema de la informalidad en las empresas micro y pequeñas. Un estudio de caso para las empresas textiles y plásticas del Municipio de Moreno". El mismo fue desarrollado en la Subsecretaría de Vinculación Tecnológica de la Universidad Nacional de Moreno, con la coordinación general de la Lic Adriana Sanchez, y la coordinación técnica de la Mg Noemí Giosa Zuazúa. Como investigadores participaron la Lic María José Castell y el Lic Damián Zorattini.

60 Docente UNM, Magister en Ciencias Económicas. email: ngiosa@unn.edu.ar.

61 En este artículo se aplican de forma indistinta los términos "economía oculta", "economía no registrada" o "informalidad".

62 A los efectos de esta investigación se denominó "sector textil" a las empresas que producen telas tejidas, tejido de punto, confecciones, hilados para tejidos, y también a las empresas que producen telas no tejidas, con independencia de que sean aplicadas a productos textiles para confección, u otros productos textiles como bolsas, banderas, filtros.

La mayor parte se instala en Moreno entre fines de la década del 80 e inicios de los 90 y la década actual, y algunas provienen de la transformación de anteriores empresas familiares. Trabajan en apariencia con distintos grados de informalidad que no fue posible cuantificar pero sí ilustrar.

Las empresas que forman parte de algún segmento de la cadena textil para moda son comandadas por las grandes marcas que controlan el poder de la cadena. Las marcas por lo general no producen, su poder se concentra en la propiedad de un diseño de moda, y el poder económico-financiero de puntos de venta como *Shoppings*. En este contexto, la hilandería que vende a marcas recibe el pedido de compra directamente de la marca para ser entregado a tejedurías indicadas por la marca, o reciben el pedido directamente de las tejedurías con supervisión o acuerdo de la marca. Es decir, la marca no produce pero supervisa la calidad de los insumos principales utilizados en los productos de moda, y también supervisa algunos otros aspectos de las empresas a las cuales subcontrata, por ejemplo en algunos casos la existencia de comprobantes fiscales en las etapas del proceso que fue subcontrato la tejeduría.

Las tejedurías o talleres de confección cuentan con una proporción importante de la producción que es encargada por grandes marcas, quienes imponen el diseño a desarrollar, establecen las cantidades o partidas que comprarán, y fijan los precios (en algunos casos con márgenes de negociación con la marca). En este esquema, las tejedurías entrevistadas producen en su propia planta las prendas de diseño y subcontratan a pequeños talleres la etapa del proceso de producción que es más intensiva en trabajo y que requiere capacidades o tecnología más estándar. Aquí existen dos casos. La empresa de mayor tamaño se concentra en la producción de *sweaters* que produce en su establecimiento con tecnología de punta, y subcontrata las tareas de costura, sea de partes o costura de aplicaciones, para lograr la prenda terminada. En otro caso, la empresa concentra su actividad en la confección de ropa de moda, por lo cual la actividad de costura de algunas partidas las desarrolla la propia empresa, pero se subcontrata a pequeños talleres una proporción importante del proceso de costura; estos son talleres informales, a los cuales la empresa les entregó las maquinas y no recibe factura de estos talleres que trabajan 100 % en informalidad. Parte de la producción "tercerizada" a talleres son prendas estándares que la empresa produce y coloca en el mercado desligada de las grandes marcas. Es decir, la proporción de productos con diseño se encuentra subordinada a las grandes marcas, y la etapa de producción estándar o los productos estándares son subcontratados.

La característica de los talleres de subcontratación, según lo declarado por las empresas entrevistadas, son microempresas de tipo familiar, que o bien no se encuentran registrados o se registraron como monotributistas. La existencia de monotributo asociado a la capacidad de emitir factura es requisito para el vínculo de las textiles con algunas grandes marcas, que exigen factura de las etapas subcontratadas de los productos que ellas encargan a las textiles. Si bien no existe un proceso de control de cuáles y en qué condiciones trabajan los talleres de tercerización, la factura es un supuesto comprobante de que existe algún grado de formalización que es requerido por las grandes marcas. En otros casos, las textiles subcontratan parte de su propia producción a talleres que son abiertamente informales.

En todos los casos, la **subcontratación existe como mecanismo de reducción de costos**⁶³, y la preocupación de algunas empresas por la formalización de estos talleres pareciera presentarse más como requisito formal ante posibles denuncias, que como requisito real de condiciones y seguridad laboral. De hecho, las empresas que venden a grandes marcas sin exigencia de factura de talleres subcontratados, tercerizan esta producción a

63 Uriarte, Ermida; Colotuzo, N (2009)

talleres informales.

El hecho de subcontratación sin comprobantes fiscales representa economía oculta en la textil que subcontrata, pues son costos en los que incurre la empresa y para los cuales no tiene comprobante fiscal. Es aquí cuando en paralelo a estos costos ocultos existe en la empresa ingresos (ventas) ocultos. Así, **la subcontratación constituye una forma de economía oculta** de la empresa que terceriza vinculada a la condición informal de talleres de tercerización. A esta modalidad se agrega el % de economía oculta propia, manifiesta en trabajadores asalariados contratados y no registrados, o al no registro de parte de los salarios pagados, y horas extras liquidadas, en caso de que exista.

Un segundo grupo dentro del sector de textiles tejidos está formado por tejedurías que se dirigen a mercados más tradicionales (no son moda controlada por marcas). Se entrevistaron dos empresas, una tejeduría de telas para calzado, y una tejeduría y confección de sábanas, esta última residente en el Municipio de Luján. Lo común entre estas empresas es algunas etapas del circuito productivo: inician con la compra de hilado de algodón (con similares proveedores), en sus establecimientos propios tejen las telas, y luego, en un caso vende la tela tejida, y en otro caso subcontrata a micro talleres la confección de sábanas que vende a hoteles y hospitales, incluyendo al Estado como cliente por medio de los hospitales. En ambos casos, si bien las empresas no producen para moda de grandes marcas, sus artículos llevan alguna especificidad: la tela para calzado requiere de algún diseño de moda que la misma empresa estampa; en el segundo caso, las sábanas para hoteles y hospitales requieren un tratamiento especial en el teñido expuesto a frecuentes lavados. Para la tejeduría y confeccionista de sábanas, la informalidad es una forma de producción y organización instaurada: la empresa se maneja con poco personal asalariado, registrando solo el 50 % de los salarios pagados, y subcontrata gran parte de los procesos a talleres que trabajan 100 % en informalidad y con maquinas entregadas por la propia empresa. En síntesis, en relación a productos y clientes, las empresas tienen en común la producción y venta de artículos no incluidos en cadenas de marcas; sus diferencias se encuentran en la estrategia de valorización del capital, que en un caso finaliza en el tejido contando con mayor infraestructura productiva; en el segundo caso se llega a la confección de prendas, con una reducida infraestructura, y haciendo uso de la informalidad propia (salarios no registrados), y ajena (subcontratando talleres y entregando maquinas en comodato).

Un tercer tipo de empresa de textiles tejidos se diferencia tanto por el producto que realiza (bolsas), como por los clientes (exportadores de productos a granel) y de la organización empresarial (integrada desde el cardado para la producción del hilo, hasta la costura y terminación de la bolsa, pasando por el tejido de la tela). En este caso, si bien la empresa requiere de la costura para el producto final, el hecho de no subcontratar este proceso la aleja de prácticas vinculadas con el trabajo informal. Según lo comentado por la propia empresa, la informalidad aparece en terceros competidores que hacen uso del contrabando de bolsas desde países limítrofes, afectando el precio final del producto. Las restricciones colocadas a la importación de similares productos desde China definiendo el mercado local, no obstante la competitividad precio se afecta (parcialmente) con las prácticas de contrabando.

Una segunda línea de especialización corresponde a “telas no tejidas”, rubro para el cual existen empresas que se ocupan solamente de su producción; otras integran a la producción de telas la confección de artículos, y finalmente otras empresas se especializan en producción exclusiva de artículos con telas no tejidas para empresas y mayoristas en general. Dos de las tres empresas entrevistadas presentan estructuras dinámicas y en crecimiento; la tercera empresa se encuentra también en expansión, pero aparece con mayores problemas de competitividad en el mercado.

En este grupo, la informalidad aparece mencionada en dos de las tres empresas entrevistadas. En un caso cuando

interviene la actividad de costura en el proceso de producción y la misma es subcontratada a talleres informales; aquí la informalidad aparece ligada a una estructura empresarial dinámica, innovadora y en expansión, pudiendo establecerse un paralelismo con algunas empresas textiles que venden a grandes marcas. En otro caso, declarada como informalidad propia por el pago de horas extras no registradas, la informalidad aparece vinculada a procesos productivos y productos con mayores dificultades de competir en precios y empresas en crecimiento pero con menor grado de profesionalismo o innovación.

La performance de las empresas

La actualización tecnológica del parque de maquinaria de la industria textil morenense es heterogénea, no obstante la mayor parte de las empresas entrevistadas realizaron inversiones en maquinaria en los últimos cinco años, y en general presentan una imagen próspera resultado de estar transitando un buen momento económico cuando fueron entrevistadas.

El **tamaño del parque de maquinarias del subgrupo de textiles tejidos** oscila entre 10 y 50 máquinas, y mayormente se trata de maquinaria importada en algunos casos combinada con tecnología nacional. De las 6 empresas consideradas, 4 evaluaron su parque entre moderno y de punta (M+P), y dos empresas como moderno, o moderno y antiguo. Todas habían expandido su capacidad productiva en los últimos 5 años, y solo tres empresas habían expandido el nivel de empleo. Una de las empresas que no expandió el nivel de empleo declaró que prefiere subcontratar antes que aumentar el plantel de personal en la propia planta, y las otras dos empresas son las que registran el parque más antiguo de maquinarias. En tecnología de punta se destaca una de las empresas que produce moda para grandes marcas que en los últimos 5 años duplicó el plantel de maquinarias, incluyendo una nueva máquina con última tecnología.

Es frecuente observar que las empresas MIPES financian sus inversiones en capital fijo con capital propio combinado con crédito del proveedor de máquinas. En este caso, de las 6 consideradas solo dos recurrieron a préstamos bancarios vinculados al uso de programas de promoción para pymes (Fonapyme y Credicoop en un caso, y Credicoop via FOGABA en otro caso). Del conjunto, solo dos empresas declararon contar con proyectos de inversión frenados por carencia de financiamiento accesible, se trata de empresas que subcontratan a talleres informales y que declararon proveerles las máquinas en comodato. **Esto se destaca para observar que la informalidad no va necesariamente asociada a empresas estancadas, sino que en algunos casos es parte de la organización y dinámica de las estrategias de valorización del capital de la cadena de valor.**

El **estado del parque de maquinarias del subgrupo de textiles no tejidos** también es moderno: en dos empresas fue catalogado como de Moderno+Punta, y solo en una empresa como Moderno+Antiguo, y se trata de máquinas de origen importado. Todas se expandieron en los últimos 5 años, tanto en capital fijo como en mano de obra, sin problemas de financiamiento ni proyectos frenados por estos motivos. La fuente de financiamiento fue el capital propio en dos de las 3 empresas, y créditos promovidos en la tercera empresa, que es una de las más pujantes del grupo, una empresa mediana y la más grande de todas las entrevistadas.

El **nivel educativo de la mano de obra** en el conjunto de empresas textiles es variable. Se observa un % elevado de asalariados con nivel primario, inclusive incompleto, que se combina con niveles medios de secundario

incompleto y completo, y en muy pocas empresas nivel universitario en jefaturas o gerencias.

Con respecto a la **capacitación de la mano de obra**, la mayor parte de los empresarios declara no invertir en capacitación del personal, y capacitar a su personal en planta, con personal de mayor antigüedad o por medio del ingeniero en seguridad e higiene, que todas las empresas contratan como servicio externo. Es decir, consideran que la capacitación en planta no supone inversión, por tratarse de capacitación interna a la empresa. No obstante la percepción es que al menos el 50 % de las empresas textiles entrevistadas le adjudica una importancia alta a que el personal se encuentre capacitado. En muy pocos casos se encuentran empresas que hagan uso de programas específicos para capacitación, de las entrevistadas solo una tiene acceso al programa de capacitación de la Sepyme de Crédito Fiscal para capacitación, y otra había presentado el proyecto para este programa.

Como **corolario**, del grupo de textiles entrevistadas, no puede establecerse un vínculo entre informalidad y falta de dinamismo empresarial. Las empresas se expanden, invierten, en algunos casos cuentan con tecnología de punta, pero existe un % de su economía que es oculta.

La vinculación entre dinámica y performance de las empresas textiles y la presencia de economía oculta o informalidad.

Al momento de responder ¿cuál es la relevancia de la economía oculta en las pequeñas empresas (incluye micro y pequeña) industriales de Moreno? es insoslayable una referencia general al tamaño del establecimiento, y la referencia específica del sector industrial.

Indefectiblemente la economía oculta aparece con mayor relevancia en establecimientos de menor tamaño que, independientemente del nivel de actividad, desarrollan su dinámica de modo subordinado a la demanda de empresas mayores. Cabe señalar que las entrevistas fueron realizadas en un momento económico de crecimiento y expansión para el conjunto de las empresas visitadas. Esto significa que la constatación o percepción de la relevancia de la informalidad o economía oculta podría llegar a entenderse como estructural, en la medida en que aparece o se mantiene aún en muy buena situación económica.

En el sector de textiles, el eslabón de la cadena con mayor relevancia de economía oculta es el de talleres de costura, segmento en el cual las unidades de producción son o bien completamente informales, es decir que operan sin ningún registro fiscal, utilizando en muchos casos los domicilios particulares como talleres ocultos; o a la sumo cuentan con monotributo general que les permite contratar mano de obra, o con monotributo social. Si bien el monotributo los habilita para facturar, esta inscripción no garantiza en absoluto que existan condiciones laborales que respondan a la ley de contrato de trabajo.

Según se asciende en la cadena de valor a establecimientos con procesos productivos más complejos, la evidencia de la economía informal si bien se reduce, no desaparece. Gobernadas por las grandes marcas, estos establecimientos (de tejido de punto, o de confección de prendas en tejido plano) también operan como subcontratantes, en la medida en que reciben las indicaciones de qué y cuanto producir, qué diseño aplicar a la producción, qué materias primas utilizar, y a qué precio vender lo producido. La combinación de producción para grandes marcas, con una proporción de prendas con colocación propia en el mercado, es una estrategia de estos establecimientos de tamaño pequeño que les permite guardar un mínimo de autonomía en el manejo de clientes, lograr mayor ocupación de la capacidad instalada, y explotar las ganancias de las redes de informalidad.

Finalmente, el eslabón de mayor poder de la cadena son las marcas, que controlan el proceso productivo y la comercialización de los productos de diseño, sin hacerse cargo ni de la producción, ni de los locales de venta, fijando precios, y captando ganancias en mercados que, en la actualidad, se encuentran protegidos del ingreso de productos importados.

Cabe señalar que el análisis de la informalidad con la perspectiva de cadena de valor amplía el espectro a observar para la identificación de las causas de la informalidad, lo cual aporta elementos al momento de pensar en ejes de intervención en el marco de lineamientos de política establecidos. Se puede observar que el análisis de la cadena de valor, por ejemplo textil-indumentaria, y la identificación de los núcleos de poder en contraposición a los de informalidad, y su modus operandum, habilitan a comprender el modo en que ganancias y sobre-ganancias son captadas a partir de una proporción de valor generado con trabajo informal, no registrado, expuesto a extensas jornadas de trabajo, y carente de beneficios sociales y laborales.

En la medida en que lo anterior se verifique, entonces, en el marco de lineamientos de política que sostengan la defensa del sector industrial textil en razón del empleo que genera, y para lo cual se acepta la protección del mercado interno al ingreso de productos importados, arrojando por resultado la habilitación a las marcas para fijar precios en mercado protegidos, pareciera insoslayable que un mejor posicionamiento de los talleristas de costura en su situación fiscal, lleva asociado algún mecanismo de transferencia de una parte de las ganancias de las marcas al resto de la cadena de valor, llegando a los talleres de costura.

Conocimiento y acceso de las empresas textiles del Municipio de Moreno a los programas de promoción a MIPyMES

La primera observación de carácter general es que la mayor parte de las empresas visitadas cuentan con un conocimiento nulo o escaso sobre los programas existentes para la promoción de MIPyMES. Las empresas que declararon conocer alguno de los programas es porque han utilizado alguno de ellos en el pasado, o porque se encuentran utilizando alguno actualmente. Sólo una empresa declaró tener conocimiento de los programas existentes y sus contenidos, sin haber pasado por la experiencia de haber aplicado alguno de ellos y manifestando su nulo interés al respecto.

De las empresas **con conocimiento nulo**, dos pertenecen al grupo de textiles tejidos, una de ellas con débil estructura y performance que se mantiene en el mercado con elevado grado de subcontratación de la producción que comercializa; la otra es una empresa tradicional de producción de telas para calzado, y de larga data en el Municipio de Moreno. Otras dos pertenecen al grupo de textiles no tejidos: en este caso declararon no conocer los actuales programas pero manifestaron interés en contar con esta información. Una de las empresas es dinámica y en franca expansión, con inversiones en nueva tecnología. La segunda con problemas de competitividad en su mercado de filtros (no protegido), y con alguna experiencia pasada en la utilización de asistencia del IDEB en programas de certificación de calidad, experiencia con resultados positivos aunque no llegó a concretarse la certificación.

De las empresas con **algún grado de conocimiento**, dos tiene **alto conocimientos** sobre los programas: una es de textiles tejidos y otra de textiles no tejidos. En ambos casos son empresas dinámicas y con reconversión activa de maquinaria, que calificaron su parque como moderno y de punta. Las dos empresas están en conocimiento de los programas de la Sepyme, aplicando activamente el de "Crédito Fiscal para capacitación"; adicionalmente

una empresa aplicó el Crédito del Bicentenario para el financiamiento de las últimas maquinas incorporadas; la otra empresa aplicó el crédito de Fonapyme para financiar las últimas inversiones en activo fijo. El Crédito del Bicentenario le permitió a la firma incorporar una línea de maquinarias de última tecnología en la región de América Latina. El crédito del Fonapyme posibilitó la duplicación de la escala productiva de la empresa al coparticipar en el financiamiento de un grupo de siete nuevas máquinas.

Dos cuentan con **conocimiento mediano**: una de estas empresas es dinámica, vende hilado para las grandes marcas, pero no manifiesta vínculos ni objetivos de vincularse con instituciones de promoción. Si bien declaró contar con información sobre los programas, considera que son programas a los que solamente se accede por medio de contactos. La otra empresa tiene conocimiento actual muy general sobre los programas, habiendo utilizado para el financiamiento de las últimas máquinas incorporadas la garantía del FOGABA para un crédito otorgado por el Credicoop.

Una cuenta con **conocimiento bajo**: es una empresa que utilizó en el pasado un programa de crédito fiscal al cual accede por intermedio del IMDEL, y que se implementa como contraprestación de la inversión en maquinaria.

El rasgo llamativo de las firmas entrevistadas es el escaso conocimiento de programas públicos de fomento MIPYMES, lo cual pone en evidencia la **débil articulación entre el diseño y difusión de los programas y las necesidades de las empresas productivas**, en particular las de menor estructura y dimensión. Estas empresas no sólo no demandan programas, sino que en muchos casos no tienen información de los programas disponibles.

Cabe señalar que más allá de la reticencia o indiferencia de muchas firmas a los programas públicos, no existen instancias donde se compartan experiencias que incentiven a empresas a informarse y aplicar a algún programa de fomento. El hecho se agrava en el caso de financiamiento de inversiones, ya que en general la mayoría de las MIPYMES se autofinancian, imponiendo un límite inmediato al proceso de acumulación de capital a causa del reducido capital que es posible adelantar.

Otra evidencia de una débil articulación institucional entre las necesidades de las empresas y la oferta de programas aparecen en el área de capacitación. Al momento de ser interrogadas por el tema capacitación de mano de obra y la probable asistencia de los programas con este objetivo, la respuesta más frecuente es que el tipo de capacitación que requiere la mano de obra de sus empresas es específica, y la capacitación que facilitan los programas públicos no se ajusta a dichos perfiles, motivo por el cual suelen realizar capacitación en planta con ingenieros que contratan para resolver las cuestiones de seguridad e higiene, o con trabajadores de la misma empresa con experiencia. Por ejemplo, varias empresas comentaron que tienen conocimiento del programa de Crédito Fiscal para capacitación, opinando que los cursos que se brindan con mediación de este programa no responden a su demanda y necesidades.

De la información relevada **no se puede deducir que las empresas que no acceden a los programas** es a causa de que cuentan con un **% de economía oculta o informalidad que las inhabilita normativamente para ello**. Si bien todos los programas públicos operan con empresas registradas y en muchos casos bancarizadas, también es cierto que los programas suponen que los resultados contables que declaran las empresas al momento de solicitar créditos o asistencia, son veraces. No existe por parte de los programas una verificación de tales resultados. Es decir que cabe la posibilidad de que empresas con % de economía oculta soliciten la asistencia de estos programas, y obtengan beneficios de los mismos. De hecho, algunas de las empresas visitadas que hacen uso de programas, si bien no declararon abiertamente mantener un % de economía oculta, por las estrategias difundidas de subcontratación a talleres de costura, permite suponer o inferir que parte de esta terciarización se

realiza a talleres informales.

Es decir que ante la pregunta: *¿la condición de informalidad inhibe el acceso a programas de política pública que promueven el desarrollo de empresas MIPYMES?* puede afirmarse que una condición para acceder a los programas es que las empresas se encuentren registradas y con una contabilidad ordenada, por lo cual se excluye el acceso a empresas completamente informales. Ahora bien, si la empresa cuenta con algún % de economía oculta, esta característica por sí misma no la excluye de la posibilidad de utilizar algún programa, por el solo hecho de que los programas no constatan la veracidad de la información contable que presentan las empresas.

Con respecto a la pregunta: *¿el no acceso a los programas las limita para mejorar su competitividad?*, pueden señalarse los siguientes aspectos: i) las empresas textiles de menor dinamismo que declararon trabajar con importantes % de economía no registrada y elevada terciarización, no solo no conocen los programas, sino que además carecen de interés por conocerlos. ii) paralelamente, las empresas que conocen los programas y los aplican activamente, son las más dinámicas y además de mayor tamaño; en estos casos el uso de algunos programas les amplió la capacidad de inversión en activos fijos, y en consecuencia se infiere que han mejorado su competitividad. No obstante, en este rango cabe destacar que no todas las empresas más dinámicas conocían y hacían uso de los programas.

Es decir que puede establecerse una asociación positiva entre conocimiento y uso de programas, y tamaño y dinamismo de la empresa, no siendo la relación inversa necesariamente cierta: el conocimiento y uso de programas ocurre en empresas de mayor tamaño y/o dinamismo, pero no todas las de mayor tamaño y dinamismo tienen conocimiento o usan programas de promoción.

La percepción general es que las empresas no van a buscar la información sobre programas de promoción, Si tienen conocimiento de su existencia, la obtuvieron en cámaras, por medio de otras empresas conocidas, o por medio de la visita o contacto con funcionarios del Municipio. La apariencia es que en la medida en que la empresa es dinámica y desarrolla nuevas e importantes inversiones en capital fijo, requiere una proporción de financiamiento fondeado con fuentes externas a la propia acumulación de la firma, es en estos casos en que coinciden los aspectos de buena performance, competitividad en los mercados, y conocimiento y aplicación de programas de promoción. De esta observación solo puede deducirse que el acceso y aplicación de los programas les permite mejorar su productividad/competitividad al momento de habilitarlas para financiar un nivel de inversión que supera las propias capacidades de acumulación para nueva inversión. Pero no puede afirmarse que el no acceso a los programas las limita para mejorar su competitividad.

En síntesis, de la información relevada puede observarse que al menos en este segmento de industrias de Moreno se conjuga una situación de empresas organizadas y estructuradas, que por contactos o iniciativa propia acceden a información de programas e inclusive los solicitan, y que conviven con una proporción de empresas que no conoce los programas y no presentan inquietudes por conocerlos y utilizarlos.

Si bien el objetivo de este artículo no incluye la discusión sobre una agenda de políticas, es importante señalar que desde el diseño y la difusión de políticas públicas (con todos los órganos de gobierno afectados) es menester replantear las estrategias para aquellos segmentos más pequeños y que cuentan con menos información sobre instituciones de promoción.

El desacople entre los contenidos de los programas y las necesidades de este tipo de empresa se presenta como evidente. Destaca el hecho de que los programas públicos han sido diseñados bajo una lógica de mercado que no se asocia a las necesidades de las empresas, de hecho no existen programas que se dirijan específicamente a microempresas asumiendo la problemática real de este tamaño de empresa. Una institucionalidad más desarrollada que refleje los requerimientos del sector productivo del territorio y del tamaño predominante de sus empresas, que son micro y pequeñas, concurre

seguramente con un abordaje del desarrollo local de mayor inclusión productiva y social.

BIBLIOGRAFIA:

- Uriarte, Ermida; Colotuzo, N (2009). Descentralización, Tercerización, Subcontratación. OIT.
- CEPAL (2011). La cadena textil e indumentaria en Argentina. Mimeo.
- INET (2010). El sector indumentaria en la Argentina. Instituto Nacional de Educación Tecnológica.
- INTI (2006). Programa de Certificación INTI. Compromiso Social Compartido. Empresas de Indumentaria.
- IMDEL (2007). Boletín "Observatorio Laboral y Pyme", el Municipio de Moreno. Moreno.
- Kestelboim, M (2008): "Comportamiento Social Compartido. Empresas de Indumentaria.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011): "Complejo Algodonero-Textil" en www.mecon.gov.ar
- Ministerio de Industria (2011): "Plan Estratégico Industrial 2020". Buenos Aires.

SUBSECRETARÍA DE VINCULACIÓN TECNOLÓGICA

El Directorio Industrial de Moreno

Una herramienta para la investigación y la gestión del desarrollo local

La **Universidad Nacional de Moreno** procura contribuir al desarrollo productivo del Distrito y para ello, la Subsecretaría de Vinculación Tecnológica de la universidad se encuentra elaborando el Directorio Industrial de Moreno (DIM)⁶⁴, que permitirá contar con un panorama actualizado del entramado productivo local. A la fecha se encuentran registradas más de 150 empresas industriales del Partido de Moreno.

En el DIM se releva información de los productos elaborados por la empresa; el año de inicio de actividades, su organización legal, el tamaño de la empresa según su rango de ventas, la cantidad de ocupados, y finalmente se indaga sobre las demandas de capacitación y de asistencia técnica, y los datos de contacto. Dicha información se encuentra ingresada en una base de datos, que se actualizará periódicamente con el registro de nuevas empresas.

La necesidad de disponer de información actualizada de los establecimientos productivos residentes en el territorio se hace evidente ante numerosas actividades de investigación y actividades de extensión que se propone desarrollar la UNM. Tanto para los estudios sectoriales, como para la difusión de programas de promoción, o de actividades de extensión y capacitación, la carencia de información sobre el conglomerado de empresas residentes en el territorio y sus características, se transforma en una traba para la gestión y para la investigación.

64 Correo electrónico del DIM: dim@unm.edu.ar -Para acceder al formulario electrónico DIM: <http://www.unm.edu.ar/vinculacion.aspx>

Es por ello que esta herramienta resulta fundamental para impulsar y perfeccionar propuestas destinadas a mejorar la gestión tecnológica y con ello contribuir a generar avances en la competitividad de las empresas del distrito. Entre ellas, se destacan:

- Armar un mapa productivo territorial
- Promover y gestionar las líneas de financiamiento para proyectos de innovación
- Releva las necesidades de capacitación y demandas tecnológicas de las empresas
- Identificar y difundir la Oferta Tecnológica de la Universidad
- Organizar eventos y talleres dirigidos a los empresarios (gestión pyme; desarrollo emprendedor; promoción de exportaciones; mercado de capitales)
- Organizar practicas pre-profesionales de estudiantes de la UNM en empresas
- Realizar estudios sectoriales sobre la industria manufacturera de Moreno

A continuación se desarrolla la metodología aplicada para la construcción del directorio. Seguidamente se realiza una caracterización económica del entramado industrial a partir de la información que hasta el momento se encuentra registrada en el DIM.

Metodología de relevamiento del DIM

La metodología de construcción del directorio se basó en **cinco ejes**. El **primero** se refiere a la definición de las variables o datos de las empresas que serían relevados, para lo cual se consultó la información que contenían otros directorios de empresas, decidiendo por un conjunto de variables que permitieran describir sintéticamente el entramado industrial, y que a la vez fuese información de fácil suministro para la empresa. En esta instancia se incluyó la definición del clasificador de actividad económica que se aplicaría, decidiendo por el CLANAE 97 (Clasificador Nacional de Actividades Económicas 97).

El **segundo** eje fue la elaboración de un listado depurado de domicilios de empresas con actividad industrial y residencia en el Partido de Moreno, y el envío del cuestionario para que fuese completado. El listado inicial se confeccionó a partir de información proveniente de diversas fuentes y que por tal motivo contenía un grado heterogéneo de actualización. La información de este listado fue sometida a diferentes instancias de chequeo, depuración y actualización por distintos medios (telefónico, correo postal, visita al domicilio, correo electrónico, sistemas de búsqueda vía internet).

El **tercer** eje consistió en el lanzamiento de la campaña de sensibilización y difusión del directorio, realizada en conjunto con el Área de Comunicación Institucional de la UNM. Esta campaña difundió el operativo a través de medios periodísticos (notas en radios, canales de cable, y periódicos locales). Asimismo se elaboró una carta de difusión dirigida a los empresarios que fue enviada a cada uno de los domicilios industriales, junto a un cuestionario para releva la información de las empresas.

El **cuarto** eje incluyó las actividades de sistematización y construcción de la base DIM, y el geo-referenciamiento de los establecimientos. El diseño de la base informática para reunir los datos de las industrias fue desarrollado por el Área de Sistemas de la UNM. Se trata de una base vinculada al formulario que se encuentra colgado de la página web de la universidad, y al que acceden los empresarios para completar los datos requeridos para el directorio. En el momento en que los empresarios marcan “aceptar” los datos que han ingresado, dicha información se transfiere

automáticamente a la base de datos. El diseño de esta base también incluye la opción de efectuar bajas de los datos ingresados o modificaciones, pero estas tareas son centralizadas por el Área de Sistemas de la UNM, o por el área de Coordinación del DIM. La sistematización de la información registrada en esta base tiene salida en una planilla con formato Excel, y puede visualizarse geográficamente en el mapa del Partido de Moreno.

El **quinto** eje consiste en la actualización periódica de la información del directorio. Este operativo se lleva a cabo teniendo en cuenta la información que suministran otras fuentes, que pueden agregar información de nuevas empresas localizadas en el Partido de Moreno que no se encuentran registradas en el directorio, tanto sea porque no se tenía conocimiento de su existencia, o porque se trata de nuevas empresas o nuevas localizaciones de empresas ya existentes.

Caracterización del entramado industrial del Partido de Moreno

La estructura industrial se caracteriza por la preeminencia de microempresas que pondera entre un 37% o 38 %, según se clasifique por el nivel de ventas, o por el total de ocupados asumiendo como microempresa aquella que ocupa hasta 10 personas. Le sigue en importancia el tramo de pequeñas empresas, que pondera 27% en la clasificación por ocupados, y 23 % en la clasificación por nivel de ventas. Las medianas representan entre el 10% y 15 %, y las grandes son prácticamente inexistentes (Cuadro 1)

Cuadro 1

Empresas según TAMAÑO ECONOMICO			
Según Tramo de Ventas		Según cantidad de ocupados	
TAMAÑO	%	TAMAÑO	%
Micro	37,5	Hasta 10	37,5
Pequeñas	22,5	de 11 a 50	26,9
Medianas	15,6	de 51 a 100	5,6
Grandes	1,3	de 101 a 200	4,4
NS/NR	23,1	más de 200	1,3
TOTAL	100,0	ns/nr	24,4
TOTAL Establecimientos	160	TOTAL	100,0
			160

Fuente: Elaboración propia

Alrededor del 40 % se encuentran **organizadas legalmente** como sociedades anónimas, siguiéndole en importancia las empresas constituidas como unipersonales, y luego como SRL. La localización espacial predominante son las localidades de Moreno y La Reja, que concentran el 70 % de los establecimientos (Gráficos 1 y 2).

Grafico 1

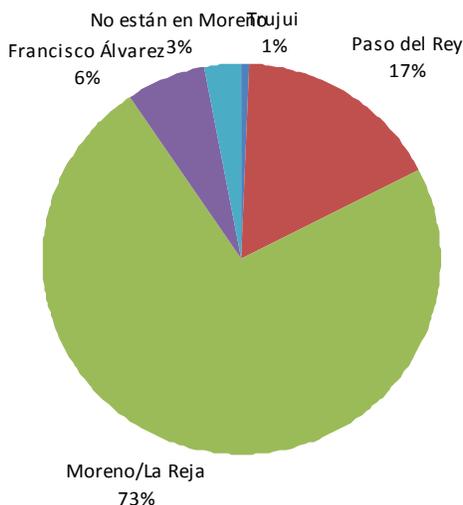
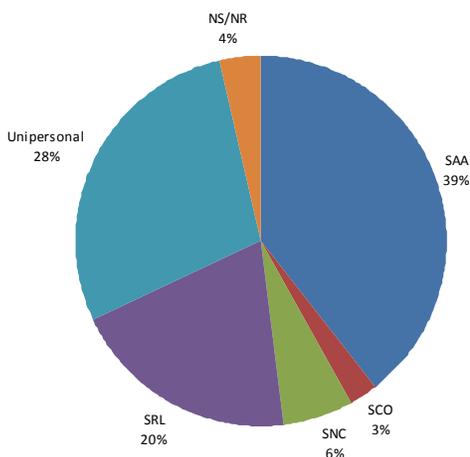


Grafico 2

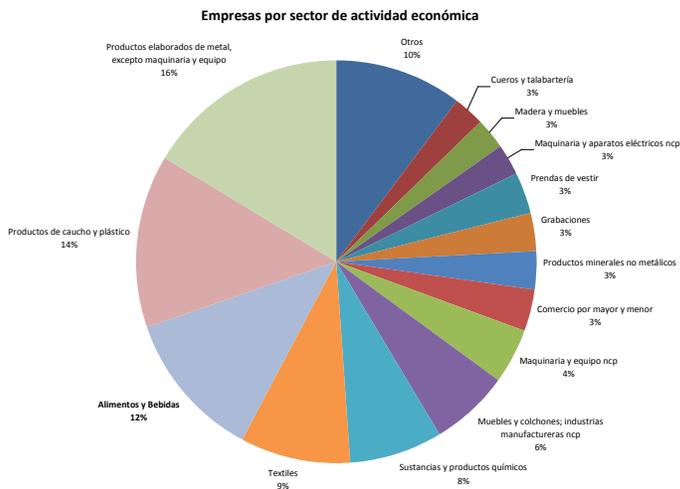
Empresas según organización legal



Fuente: Elaboración propia

Las **actividades económicas** que prevalecen son talleres metalúrgicos, empresas que elaboran productos de plástico y caucho, y productoras de alimentos y bebidas. Estos tres rubros concentran el 42 % de los establecimientos. Si se agregan las industrias textiles, y las químicas se llega a explicar el 60 % del entramado industrial. (Grafico 3). Las cinco ramas industriales mencionadas también son las más importantes en el segmento de microempresas, y en el segmento de pequeñas. Entre las medianas se mantienen estas actividades, pero prevalece el rubro químico,

Grafico 3



Fuente: elaboración propia

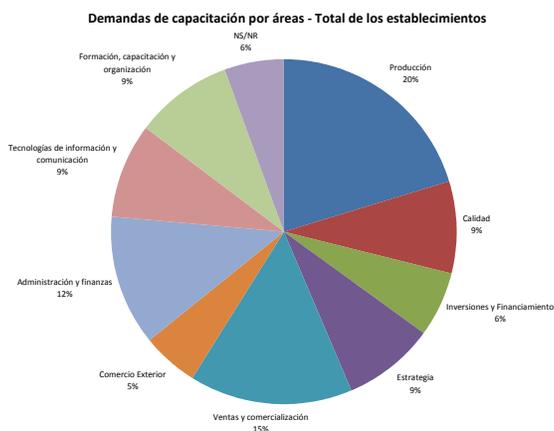
Demanda de Capacitación y Asistencia Técnica:

Las respuestas sobre demandas de capacitación y demandas de asistencia técnica arrojaron el mismo orden de prioridades⁶⁵ para las áreas de Producción; luego Ventas y Comercialización, y finalmente Administración y Finanzas. En el caso de asistencia técnica también aparecen relevantes las demandas en el área de Calidad (Grafico 4 y 5). Cabe señalar que esta jerarquía representa al total de establecimientos del DIM, y se encuentra influenciada por las respuestas de las empresas de **tamaño micro**, que es el segmento que predomina en la estructura industrial. Si se observan las demandas desagregadas según el tamaño del establecimiento, se advierten diferencias en el tramo de **pequeñas empresas**, donde también sobresalen las demanda de capacitación y de asistencia técnicas en las áreas de Tecnologías de Información, y en el área de Formación, capacitación y Organización.

⁶⁵ Se consideran las áreas que acumulan 10% o más de las respuestas.

Las demandas de capacitación de las empresas **Medianas** se concentran en las áreas de Producción; Calidad; Estrategias; Ventas y Comercialización; y de Formación, Capacitación y Organización. Las demandas de asistencia técnica se concentran en las áreas de Producción; de Calidad y de Estrategias.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5

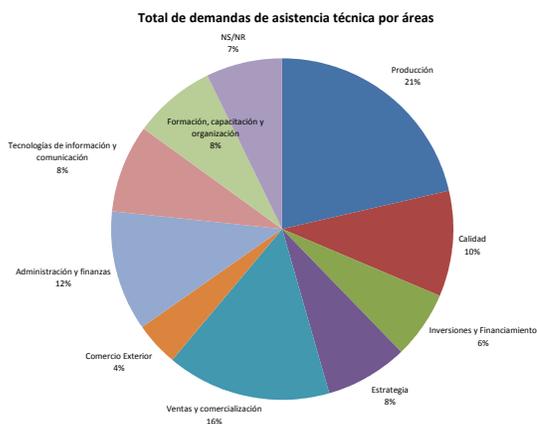
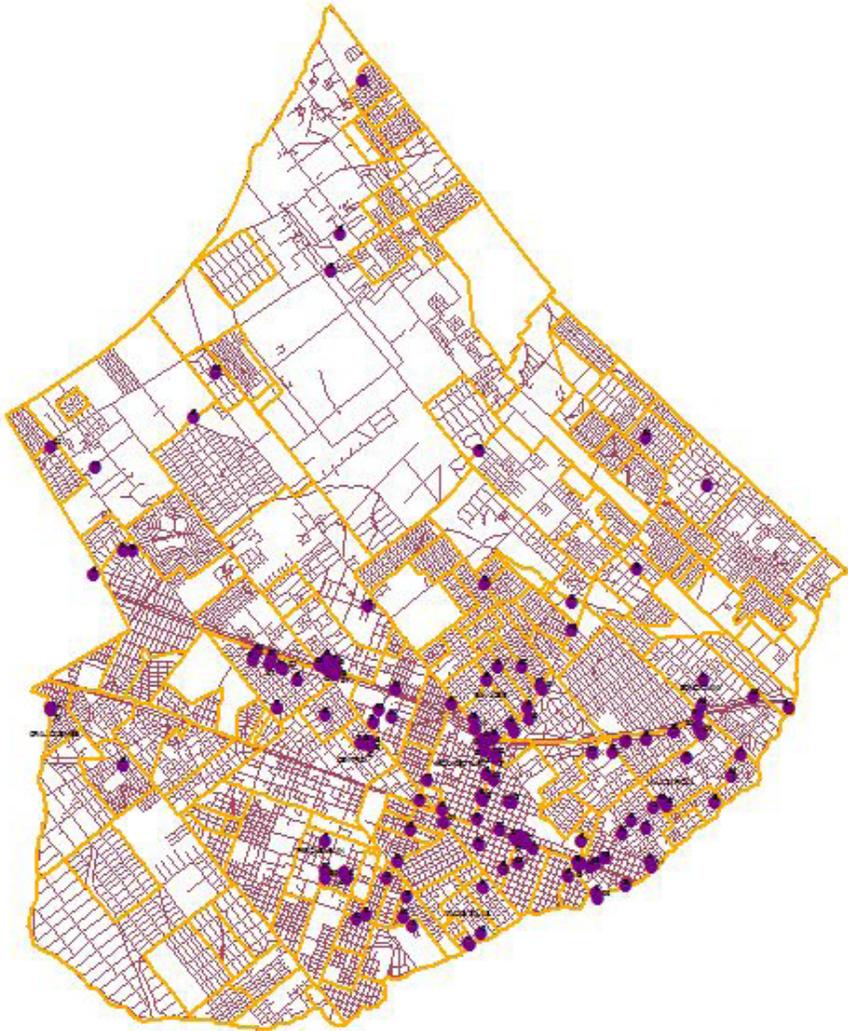


IMAGEN 1

**Localización geográfica de las industrias del DIM
Concentración del entramado industrial**



Fuente: Elaboración propia

colaboraciones

“Los derechos Humanos en la Reforma Constitucional de 1994: El legado positivo de la década del ‘90”

Por Guillermo Cony⁶⁶.

Este año se cumplen veinte años de la última Reforma Constitucional. Más allá de que su origen estuvo directamente vinculado al contexto político, donde la necesidad de obtener un nuevo mandato presidencial fue aprovechada para generar un acuerdo entre los dos partidos políticos mayoritarios, lo cierto es que la reforma de 1994 generó un acontecimiento transformador de las instituciones del derecho público nacional, particularmente en lo que se refiere a los Derechos Humanos. Queda claro que el alcance de la reforma fue mucho más amplio e innovador aunque su

66 Docente UNM / UBA, Abogado y Magister en Abogacía del Estado. E-mail: gcony@unm.edu.ar

tratamiento excede el objeto del presente trabajo.

En cuanto a los Derechos Humanos, ese hecho marcó la consolidación de una tendencia que comenzó a generarse con la recuperación de la democracia en 1983. Estos derechos están vinculados con el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, cuyo origen se remonta a la finalización de la Segunda Guerra Mundial, y al surgimiento de la Organización de las Naciones Unidas. Generalmente se reconoce como hecho fundador a la aprobación por la Asamblea General de aquella organización de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, en la histórica sesión del 10 de Diciembre de 1948.

No es que no existieran derechos antes de esa fecha, sino que estos se encontraban limitados a un Estado determinado, al reconocimiento que la constitución de cada país le hiciera, y dejaba sin posibilidad de reclamo al resto de la comunidad internacional frente a gobiernos responsables de su violación.

Hasta ese momento existían los derechos constitucionales, o los derechos personalísimos, o las libertades públicas. Conceptos necesarios pero insuficientes para completar a los Derechos Humanos.

Este esquema permitió que las grandes tragedias de la civilización moderna –el holocausto, el apartheid, los crímenes de las dictaduras–, se desarrollaran dentro de los regímenes imperantes en los Estados responsables, dejando a las víctimas sin posibilidad de protección.

Frente a ese panorama, los derechos humanos se presentan como una visión superadora que incorpora como datos distintivos a la universalidad - en tanto derechos de todos los hombres y oponibles a todos los Estados-, y también su corolario, la no discriminación.

Así fue que en 1948, nació un nuevo orden, que se fue consolidando con el devenir de los años. Nuevas normas –declaraciones, tratados–, nuevos organismos –Comisiones, Comités, Consejos de Derechos Humanos–, e incluso, lo más original, nuevos Tribunales (Tribunal Europeo de Derechos Humanos, Corte Interamericana de Derechos Humanos, Corte Penal Internacional).

Debo señalar que este nuevo ordenamiento adquiere su mayor trascendencia frente a situaciones de gravedad inusitada. En su origen, el holocausto llevado a cabo por el régimen nazi. Y luego, sin pretensión de agotar los ejemplos, está el apartheid aplicado por el régimen racista de Sudáfrica; y en nuestro continente las dictaduras militares de la década del setenta.

Frente a tales tragedias se imponían soluciones novedosas. Con la lentitud propia del Derecho Internacional, muy diferente en su concepción al no muy veloz derecho interno, es que se generaron las transformaciones novedosas.

1. Antecedentes

En nuestro país, los hechos fueron lo suficientemente elocuentes. En 1976 comenzó en la Argentina un período caracterizado por la violencia, por el secuestro y la muerte. La represión se sustentó en la desaparición forzada de las víctimas. Sin duda que fue una elección meditada, ya que el sistema creó un pánico paralizante en la sociedad, que impidió generar una oposición efectiva. La lucha no fue contra los grupos subversivos sino contra cualquier

atisbo de oposición al gobierno militar, en todos sus frentes. Murieron obreros, estudiantes, profesionales, políticos, religiosos, diplomáticos, niños, ancianos, empresarios. No hubo ningún sector social exento.

La Argentina comenzó a ser señalada en el mundo por las graves violaciones a los derechos del hombre, aunque también se destacaron las Madres de Plaza de Mayo, y el premio Nobel de la Paz del año 1980 concedido a Adolfo Pérez Esquivel, como ejemplos en sentido contrario.

El retorno de la democracia en 1983 trajo en la materia importantes decisiones. En primer lugar, la creación de la Comisión Nacional sobre la Desaparición de Personas, conocida por sus siglas CONADEP, para esclarecer los hechos relacionados con la desaparición de personas ocurridos en el país durante la dictadura. La finalización de su trascendente tarea se plasmó en un Informe final, titulado "NUNCA MAS", que resume los principales aspectos del trabajo de la Comisión.

Luego, a partir de la labor de la CONADEP, se realizó el Juicio a los responsables de la Dictadura Militar, llevado a cabo en 1985 por ante la Cámara Federal de Apelaciones en lo Criminal y Correccional. Para tener una idea de la magnitud de ese proceso judicial basta señalar que la Fiscalía presentó más de 700 casos para ser tratados en el juicio oral, aunque *por sobre abundancia de pruebas se prescindieron de 427 casos. Se tramitaron más de 4.000 reclamos diplomáticos. Se convocaron a casi 2.000 testigos, de los cuales presentaron testimonio 833 en los 281 casos tratados.* Finalmente, se condenó a los responsables de las Juntas Militares que ocuparon el poder en el período 1976/1983.

Con la reinstalación de la democracia en 1983, comenzó también el proceso de ratificación de los tratados de Derechos Humanos. En particular el 14 de agosto de 1984 se ratificó la Convención Americana de Derechos Humanos, también conocida como Pacto de San José de Costa Rica. A continuación se ratificaron la Convención para la Eliminación de toda forma de discriminación contra la Mujer (1985), los dos Pactos Internacionales de Naciones Unidas (1986), y la Convención contra la Tortura (1986), entre otros.

Está claro que el fundamento de la necesidad de ratificar estos tratados no era jurídico sino político, ya que el gobierno democrático necesitaba enviar una fuerte señal hacia sus instituciones y también a la comunidad internacional. Era imprescindible sentar las bases del nuevo orden institucional.

El camino emprendido no estuvo exento de graves retrocesos. A fines de 1986 se dictó la ley de punto final –N° 23.492–, que estableció un plazo de extinción para las denuncias penales. Y luego, en junio de 1987 el Congreso sancionó la Ley N° 23.521, conocida como la ley de obediencia debida, que permitió la exención de responsabilidad de todos los implicados en la represión ilegal con excepción de las autoridades superiores que tuvieron capacidad decisoria o participaron en la elaboración de las órdenes, y de los comandantes ya condenados. Esta última fue declarada constitucional por la Corte Suprema de Justicia, en octubre de 1987.

Esta etapa regresiva continuó con los Decretos de indulto por medio del cual el Poder Ejecutivo, ya con un nuevo titular, entre octubre de 1989 y diciembre de 1990, emitió diez decretos de concesión de indultos a militares y civiles que habían sido condenados o eran juzgados, y que benefició a los oficiales excluidos de la ley de obediencia debida y a los comandantes condenados.

2. La Reforma Constitucional

En 1992 la Corte Suprema de Justicia de la Nación dictó un importante fallo que prefijó las bases que luego se impondrían en la discusión de la Asamblea General Constituyente en relación a los tratados de Derechos Humanos. Me refiero al fallo Ekmekdjian con Sofovich, en el que se fijaron las pautas de armonización del Derecho interno con el Internacional. Aquel precedente determinó la supremacía de los tratados internacionales sobre las leyes; la obligación de todos los órganos del Estado –Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial- de hacer cumplir los tratados internacionales. Y también la obligación que surge de los tratados de respetar y garantizar los derechos consagrados, y que los Estados debían seguir las orientaciones que surgían de los órganos internacionales, como la Comisión Interamericana de Derechos Humanos o la Corte Interamericana de Derechos Humanos (Corte IDH).

Así llegamos a la Reforma Constitucional. Como consecuencia de los acuerdos conocidos como Pacto de Olivos, la ley que la convocó –Ley N° 24.309-, estableció que la Convención Constituyente no podía introducir modificaciones a las declaraciones, derechos y garantías contenidos en la primera parte de la Constitución Nacional. Por ello el reconocimiento de los Derechos Humanos se logró por la vía indirecta.

En efecto, el artículo que regula las atribuciones del Congreso Nacional incorporó en el inciso 22 del artículo 75 a un grupo de instrumentos internacionales –dos declaraciones y ocho tratados de derechos humanos-, a los que se les confirió jerarquía constitucional en las condiciones de su vigencia. Y además se contempló la posibilidad de ampliar la lista cuando el Congreso, con el voto de las dos terceras partes de la totalidad de sus miembros, así lo considere.

El impacto de esta cláusula fue transformador del derecho público. A diferencia de los que ocurrió en otros procesos similares en el continente, su recepción fue favorable tanto para la doctrina nacional como para la clase dirigente. A los tribunales de justicia le costó un poco más, pero finalmente incorporó plenamente las nuevas ideas.

Esta reticencia se debió a que, a diferencia del Sistema Europeo en el que tradicionalmente el Tribunal Europeo de Derechos Humanos se limitaba en su sentencia a señalar la violación por parte del Estado demandado, la Corte IDH impuso interpretaciones que significaron para los Estados adoptar, modificar, o derogar, disposiciones de derecho interno para cumplir con aquellas.

A modo de ejemplo de esa tendencia, la Corte IDH resolvió en ese lapso que la censura previa contemplada en la legislación de un Estado –en el Estado chileno se encontraba prevista en la propia constitución nacional- resultaba incompatible con la Convención Interamericana; que las disposiciones de la justicia militar resultaban inaplicables a civiles –Perú-, o que los Estados debían modificar su régimen de tratamiento penal a los menores de edad –Guatemala-.

3. Los nuevos aires

Con la llegada del nuevo siglo confluyeron una serie de antecedentes que permitieron retomar la senda perdida para la vigencia efectiva de los Derechos Humanos.

El primer dato a considerar es el trascendente fallo de la Corte IDH, dictado en el caso Barrios Altos, en el año 2001,

donde se dispuso que "... las leyes de autoamnistía conducen a la indefensión de las víctimas y a la perpetuación de la impunidad, por lo que son manifiestamente incompatibles con la letra y el espíritu de la Convención Americana", doctrina que resultará decisiva para nuestra justicia.

A partir de la doctrina de los organismos internacionales de Derechos Humanos comenzó una nueva etapa en la que se sumó la ratificación de la Convención sobre Imprescriptibilidad de los crímenes de guerra y crímenes de lesa humanidad. Siguió con el dictado de la Ley N° 25.779 en septiembre de 2003, que declaró la nulidad de las leyes de punto final y obediencia debida. Y a partir de estos elementos se pudieron revertir los criterios absolutorios y proceder a revisar la responsabilidad penal de los autores de las graves violaciones a los Derechos Humanos.

Así, a partir de tres sentencias de la Corte Suprema de Justicia se establecieron los nuevos parámetros. En Arancibia Clavel, sentencia de agosto de 2004, se adoptó el principio de imprescriptibilidad de los delitos de lesa humanidad, sin importar la fecha de su comisión. Luego, en Simón –junio de 2005-, se declaró la inconstitucionalidad de las leyes de punto final y de obediencia debida. Finalmente, en Mazzeo –julio de 2007- se declaró la inconstitucionalidad de los indultos.

Queda claro que este nuevo sistema jurídico solo pudo construirse por la confluencia del derecho internacional de los Derechos Humanos con el derecho constitucional, a partir del reconocimiento efectuado por la Reforma constitucional de 1994.

Esta nueva realidad ha posibilitado la comprensión de la totalidad del proceso de reforma de una manera integral. Socavadas las bases de la impunidad, que el Estado había permitido, cobran verdadera dimensión los aportes de la reforma. Así, el amparo y el hábeas corpus, los derechos de usuarios y consumidores, el medio ambiente, la figura del Defensor del Pueblo, todos figuras incluidas en el nuevo texto constitucional, adquieren su verdadera dimensión.

Y entonces sí, la reforma de 1994 emergió con toda su fuerza a partir de un texto enrevesado que por la constancia de sus protagonistas se abrió camino y alcanzó finalmente aquel designio premonitorio: "únicamente la democracia es capaz de preservar a un pueblo de semejante horror, que sólo ella puede mantener y salvar los sagrados y esenciales derechos de la criatura humana. Únicamente así podremos estar seguros de que NUNCA MÁS en nuestra patria se repetirán hechos que nos han hecho trágicamente famosos en el mundo civilizado".

“Medición y estudio de las condiciones de vida en la Argentina 2003-2013. Análisis a partir de un enfoque multidimensional”

por Agustín D’Attellis⁶⁷ y Pedro Gaité⁶⁸

La medición de la pobreza y sus resultados ha presentado un inusual tratamiento y repercusión a partir del cuestionamiento en los últimos años a los resultados de las mediciones de evolución de precios minoritas (IPC) de parte del INDEC. Como consecuencia de ello han surgido numerosos trabajos que buscan llenar ese vacío, pero que a la vez se aprovechan del mismo dando resultados de pobreza realmente llamativos, utilizando la volatilidad nominal existente en nuestra economía con el objetivo de sobreestimar los resultados y de esa forma sacar conclusiones apresuradas que apuntan a criticar la política económica de los últimos años.

El período analizado, desde el 2003 a fines del 2013, comprende un cambio de rumbo en la política económica del país, enmarcado en un proceso de emancipación a nivel latinoamericano. Durante los años previos, desde los años setenta hasta el estallido de la crisis del 2001-2002 el país aplicó a rajatabla el modelo neoliberal, el cual se basaba en las ideas imperantes de la época. Según estas ideas el mercado es el asignador más eficiente de recursos, por lo que la intervención del estado debe quedar reducida a su mínima expresión. De esta manera, al crecer el país los frutos del desarrollo alcanzarían automáticamente al conjunto de la sociedad. Teorías como la del efecto derrame o

67 Docente UNM y UBA, Licenciado en Economía / E-mail: adattellis@gmail.com

68 Estudiante de Economía UBA, Estudiante de Economía.

la U invertida de Kusnetz son un fiel reflejo de este tipo de concepciones. Bajo el amparo de estas teorías, entonces, se liberalizó el comercio, se privatizaron empresas estatales, se incrementó exponencialmente la deuda externa y se redujeron los salarios en busca de mayor productividad, entre otras medidas.

Pero el tiempo dejó en claro las consecuencias de estas teorías, que desembocaron en la crisis de principios de siglo. Para ese entonces el desempleo llegó a superar el 20%, el subempleo casi alcanza al 15% de la población, mientras que la pobreza era superior al 40% y la indigencia rondaba el 20%. Asimismo, la participación de los asalariados en el ingreso era apenas superior al 30%. Estos son apenas algunos números que buscan dar cuenta de la situación que se vivía en ese entonces.

Ante este estado de cosas se imponía la intervención estatal. Y así fue. En la última década el país ha crecido como nunca en su historia, y ese crecimiento se hizo sentir en las condiciones de vida de la sociedad. El empleo creció fuertemente, a la vez que los sindicatos recuperaron poder de negociación y el salario real tuvo un repunte significativo. Así la participación de los asalariados en el ingreso creció de manera sostenida (de hecho hoy se llevan alrededor de la mitad de la riqueza generada), y tanto la pobreza como la indigencia cayeron fuertemente. Pero todos estos cambios no hubiesen sido nunca posibles dejando que fuese el mercado el que repartiera los frutos del trabajo. El Estado tuvo un papel central a partir de programas de asistencia social, creación de empleo, asignaciones a los más vulnerables, obras públicas, etc.

El presente trabajo busca dar cuenta de estas transformaciones. Si bien es evidente que queda un largo camino por recorrer, es innegable que en la última década ha habido un gran avance en materia de derechos humanos, y si bien hay quienes buscan negar esta realidad los números hablan por sí solos. No es de nuestro interés entrar en la polémica sobre la valuación de la canasta, por esta razón pondremos el foco en aspectos estructurales, permitiéndonos esto hacer un análisis multidimensional de un fenómeno complejo como es la pobreza. A continuación explicaremos la metodología utilizada.

Metodología de estimación

Como explicamos previamente para realizar un enfoque multidimensional debemos realizar la estimación desde distintos enfoques. Particularmente nos basaremos en el método de la LP o enfoque indirecto y en el método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) o enfoque directo. A partir de cruzar los resultados de cada uno de estos enfoques podremos construir cuatro subuniversos que nos permitirán dar cuenta de la situación temporal de la pobreza. Todos los indicadores se construyeron sobre la base de la EPH continua publicada por el INDEC.

Enfoque directo

Este enfoque está basado en una concepción de la pobreza como “necesidad”, según la cual es pobre quien carece de los bienes y servicios materiales requeridos para vivir y desarrollarse plenamente como miembro de la sociedad. Para ello se evalúa sin ningún tipo de mediación si los hogares han logrado satisfacer sus necesidades básicas. Es por esto que se lo denomina “enfoque directo”. Las necesidades consideradas se detallan a continuación:

NBI 1: Hacinamiento. Surge de hacer el cociente entre la cantidad de personas del hogar y la cantidad de cuartos habitables. Si el resultado de esta relación es que viven más de tres personas por habitación la NB será considerada insatisfecha.

NBI 2: Calidad de la vivienda. Los únicos tipos de vivienda que serán considerados convenientes son casa o departamento. De esta manera quienes vivan en una pieza de inquilinato, pieza en hotel/pensión, en un local no construido para habitación o en cualquier otro tipo, tendrán la NBI 2.

NBI 3: Acceso a servicios sanitarios. Consideramos pobres a quienes tienen una perforación con bomba manual u otra fuente de acceso al agua que no sea red pública o perforación con bomba a motor.

NBI 4: Acceso a la educación. Siguiendo con la metodología oficial, consideramos que esta NB es insatisfecha cuando dentro del hogar al menos un menor (entre 6 y 12 años) no asiste a un establecimiento educativo.

NBI 5: Capacidad económica. Esta necesidad busca determinar la capacidad de subsistencia del hogar. Para ello se basa en el nivel educativo del jefe del hogar⁶⁹ y en la tasa de dependencia, o sea cuántos miembros del hogar trabajan en relación al total. La NB será insatisfecha cuando el hogar incumpla con ambos requisitos.

El Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (INBI) se construye, entonces, como el cociente entre el número de hogares clasificados como pobres y el total de los mismos. Por lo tanto, representa la proporción de los hogares que no logran satisfacer al menos una de las necesidades consideradas.

Enfoque indirecto

Dado el debate actual sobre la valuación de la canasta y siendo conscientes de la importancia de dicha valuación en el resultado de la estimación, es necesario dejar en claro cómo se construye el valor de la misma. Hasta Diciembre del 2006 utilizamos las canastas básicas totales del INDEC para los distintos aglomerados. A partir de ahí extrapolamos el valor de la CBT del GBA con la evolución del IPC-9 Provincias⁷⁰ elaborado por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). Ante la falta de datos para las otras regiones que conforman la EPH, debemos corregirlas a partir de una relación respecto de la canasta del GBA. Esto lo hacemos según el informe de Paridades de Poder de Compra del Consumidor del INDEC (2002)⁷¹, las cuales establecen una relación (fija) entre la evolución de los precios del GBA y de las regiones del interior. Finalmente, una vez determinado el valor de la CBT, multiplicándola por la sumatoria de los coeficientes de adulto equivalente del hogar, se obtiene la línea de pobreza de cada hogar que luego es comparada con el ingreso total familiar (ITF) para determinar si el hogar es pobre o no.

Sin embargo, es de nuestro interés que el indicador construido refleje no sólo la cantidad de pobres en relación al total, sino que también sea sensible a la intensidad de la misma, es decir a qué porcentaje de la CBT no logran acceder. Es decir, si hay una transferencia desde un hogar pobre hacia otro no pobre el indicador de pobreza debería aumentar. Dado que el índice de recuento (H) no refleja estos aspectos, pues se calcula simplemente como el porcentaje de pobres sobre el total,

69 El jefe del hogar está dado por el miembro del hogar que genera mayores ingresos, no necesariamente el padre de familia.

70 [http://www.centrocifra.org.ar/docs/CIFRA%20-%20IPC-9%20\(Marzo%202012\).pdf](http://www.centrocifra.org.ar/docs/CIFRA%20-%20IPC-9%20(Marzo%202012).pdf)

71 <http://www.indec.mecon.ar/nuevaweb/cuadros/10/PPCC-Metodologia.pdf>

hemos avanzado en la construcción de otros indicadores que sí los consideren.

Para poder medir la magnitud del déficit de ingresos de los pobres se suele recurrir a la intensidad de la pobreza (I), la cual representa el déficit porcentual agregado del ingreso de todos los pobres con respecto a la línea de pobreza especificada y se calcula de la siguiente manera:

$$I = \frac{1}{q} \sum_{i=1}^q \left[\frac{z - y_i}{z} \right]$$

Donde z es la línea de pobreza, y_i es el ingreso del hogar i y q es la cantidad de hogares cuyo ingreso se encuentra por debajo de la línea de pobreza.

Este índice adoptará valores entre cero y uno. En el primer caso, estaría indicando que no existen hogares que no alcancen la LP; mientras que en el segundo, nos indicaría que los hogares no perciben ingresos. Obviamente estos casos son simplemente teóricos ya que no se evidencian en la realidad. Cualquier valor X entre estos extremos significaría que, en promedio, cada hogar pobre no está cubriendo un $X\%$ de sus necesidades.

Sin embargo la intensidad de la pobreza no tiene en cuenta lo que sí tenía en cuenta el índice de recuento, esto es, la cantidad de pobres. A los fines de superar estos inconvenientes que surgen de la consideración individual de estos indicadores, construimos uno nuevo a partir de la combinación de los mismos, este es denominado "Brecha de pobreza" (B_p) y se obtiene a partir de la multiplicación de los índices de recuento y de intensidad estandarizada de la pobreza. En otras palabras, se pondera a los hogares pobres según la proporción de las necesidades que, en promedio, no hayan podido ser cubiertas por el ingreso que obtuvieron, y, por lo tanto, cuanto más alejados se encuentren los hogares de la línea de pobreza, tendrán un peso mayor.

$$B = H \cdot I = \left(\frac{q}{n} \right) \cdot \left(\frac{1}{q} \right) \cdot \sum_{i=1}^q \frac{(z - y_i)}{z} = \left(\frac{1}{n} \right) \cdot \sum_{i=1}^q \frac{(z - y_i)}{z}$$

En el trabajo original se continúa con la elaboración de otro índice más específico, pero dada su complejidad y sobre todo la extensión de este artículo no tiene sentido seguir profundizando. Con los índices presentados podemos analizar de buena manera la evolución de la pobreza vía método indirecto.

Enfoque multidimensional

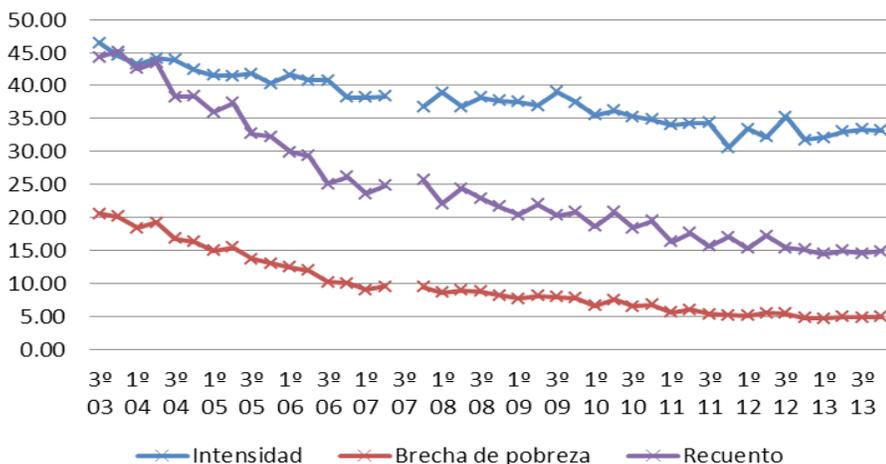
Si se entiende que los dos enfoques analizados previamente sólo permiten dar cuenta de un aspecto parcial de un fenómeno complejo como es la pobreza, es razonable pensar que la información provista por ambos podría complementarse, al menos en dos aspectos. Por un lado, el método de la LP es capaz de identificar situaciones de pobreza coyuntural y/o reciente, mientras que el de las NBI sólo permite reconocer carencias de carácter más estructural. Por otro lado, cada uno identifica distintas fuentes de bienestar. En consecuencia, el total de hogares se clasifica en cuatro subuniversos, dependiendo de si son considerados pobres según uno, ambos o ninguno de los métodos. El nombre de cada uno de estos subuniversos encuentra su origen en la situación temporal de la pobreza, la cual se deriva de la caracterización de los métodos realizada anteriormente. De esta forma, se minimizaría el error de considerar como no pobres a hogares que sí lo son, en el que se incurre cuando se emplea cualquiera de los dos métodos por separado; al tiempo que se contaría con una herramienta para caracterizar las diferentes realidades al interior del universo pobre. Veamos, entonces, qué particularidades presenta cada grupo:

1. **Pobreza crónica:** son aquellos que encuentran dificultades para obtener un ingreso suficiente para adquirir una canasta de consumo mínima y, a su vez, presentan dificultades para satisfacer ciertas necesidades básicas. Por lo dicho anteriormente, se deduce que se trata de hogares que se encuentran en una clara situación de exclusión social.
2. **Pobreza reciente:** está integrada por los hogares que logran satisfacer sus necesidades básicas, pero no perciben un ingreso suficiente como para adquirir una determinada canasta de consumo corriente. Suponiendo que el deterioro de los ingresos de los hogares no se traducen inmediatamente en la insatisfacción de necesidades materiales básicas, se puede pensar que los hogares en condición de pobreza reciente se encuentran en un sendero de movilidad social descendente.
3. **Pobreza inercial o estructural:** a diferencia del universo anterior, estaría compuesta por los hogares que poseen un nivel de ingreso suficiente, pero que no cuentan con los activos necesarios o no tienen acceso a los servicios provistos por el Estado (por ejemplo educación e instalaciones sanitarias). Respecto al origen de estas situaciones, se pueden aventurar algunas explicaciones. La primera es que son hogares para los cuales la falta de acceso a determinados satisfactores se constituyó en un modo de vida. La otra, más optimista, es que son hogares que en una situación de pobreza crónica, logran una mejora en sus ingresos que les permite acceder a la CBT, pero que no les permite todavía saciar ciertas necesidades básicas, las cuales llevan un período más prolongado y un trabajo más estructural por parte del estado para ser satisfechas. En este caso se trataría de hogares que transitan un proceso de movilidad social ascendente.
4. **Hogares en condiciones de integración social:** serían aquellos que no sólo satisfacen sus necesidades básicas, sino que también tienen un ingreso suficiente como para adquirir la canasta correspondiente. En otras palabras, son los hogares que expresan las condiciones de vida dignas de la sociedad.

Presentación de resultados

Línea de pobreza

Gráfico I. Índice de recuento, intensidad estandarizada de la pobreza, brecha de pobreza e índice de Sen, como porcentaje de la población total.



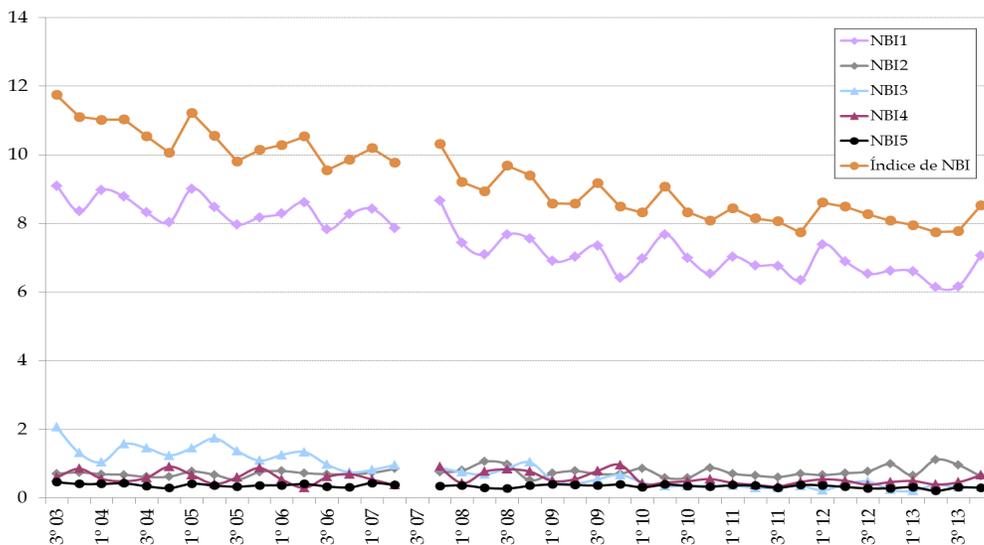
Antes de analizar los datos vale la pena aclarar que si bien la unidad de medida entre todos estos indicadores es la misma (porcentaje sobre la población total) la comparación en niveles absolutos no tiene sentido ya que cada uno está ponderado de manera distinta.

- Entre puntas⁷² (2003-2013), la cantidad de personas por debajo de la línea de pobreza se redujo un 67%. Como consecuencia de este desempeño, el índice de recuento —es decir, el porcentaje de personas pobres respecto al total— cayó del 45,2% al 14,9% —es decir, 29,4 p.p. o, lo que es lo mismo, un 30,3%—.
- En el mismo período la mejora no sólo se dio en la cantidad de hogares pobres, sino también en la intensidad de la misma. Es decir, aquellos hogares que no lograron salir de la pobreza de todas maneras mejoraron su situación ya que en promedio la proporción de la CBT a la que no se logra acceder cayó de 44,5% a 33,1% —es decir, 11,4 p.p. o, lo que es lo mismo, 25,6%.
- Como resultado de ambos comportamientos, la brecha de pobreza —es decir, el porcentaje de personas pobres, pero ponderándolas por su distancia a la línea— se contrajo 75,4% entre puntas, es decir más que el índice de recuento.

⁷² Consideramos el último cuatrimestre del 2003 y del 2013 para que la comparación no se vea distorsionada por aspectos estacionales, y para que el dato último sea lo más actual posible.

Necesidades básicas insatisfechas

Gráfico II. Personas con NBI de manera desagregada como porcentaje del total de la población.



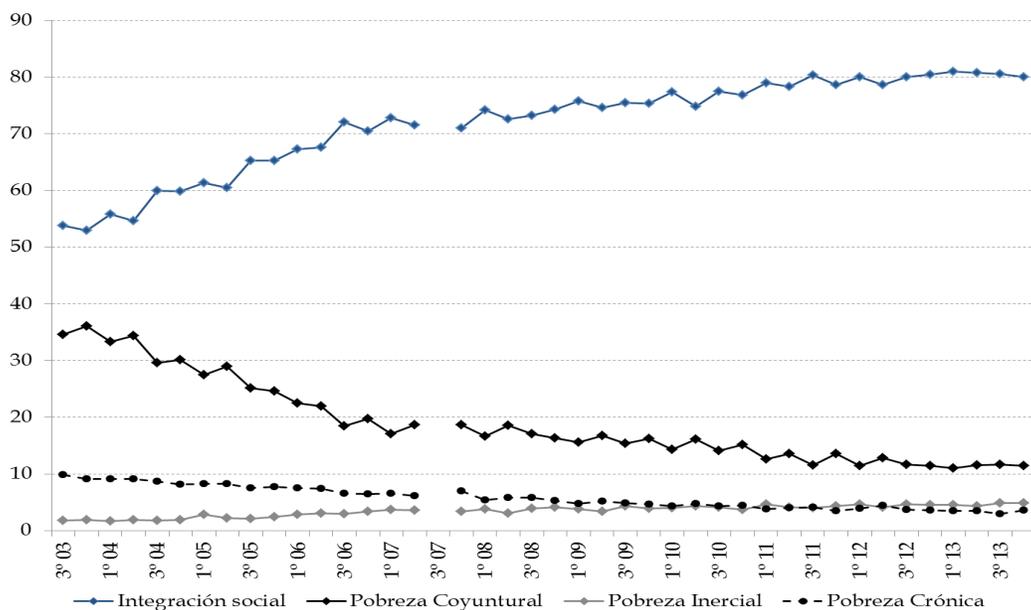
- La pobreza medida por NBI cayó de 11,11% a 8,53% entre puntas, considerando nuevamente los valores del cuarto trimestre de 2003 y 2013. Esta caída de 2,58 p.p representa una reducción de 23,23 % respecto del valor inicial.
- La NBI 1 (hacinamiento) cayó de 8,35% a 7,06% entre puntas, lo que representa una caída del 15,43%.
- La NBI 2 (condiciones de la vivienda) partía de valores muy bajos ya en 2003. En ese entonces el porcentaje de hogares que contaba con una vivienda inconveniente era del 0,75%. Al último trimestre del 2013 ese porcentaje se había reducido al 0,67% de los hogares. Esa caída representa un 16% del valor inicial.
- La caída tanto del hacinamiento, como del porcentaje de viviendas inconvenientes se debe en buena medida a las políticas gubernamentales para el acceso a una vivienda propia o el mejoramiento de las ya existentes. Medidas como el Pro.Cre.Ar apuntan en esta dirección. Hasta Abril del 2014 se habían finalizado 769.956 soluciones habitacionales y había otras 372.306 en ejecución.
- La NBI 3 cayó de 1,30% a 0,31%, lo que representa una caída de más del 75%, producto entre otras cosas de la inversión pública en Saneamiento (ENOHSA + AySA), la cual se multiplicó más de 700 veces entre 2003-2013 (de \$14 millones a más de \$ 10.192 millones). Las obras terminadas y en ejecución están permitiendo llevar agua potable y cloacas a 8,5 millones de personas.
- La NBI 4 (acceso a la educación) no evidencia una caída tan importante debido a que de nuevo, los valores de los que se partía en el 2003 eran muy bajos. Sin embargo el valor pasó de 0,85% a 0,65% entre puntas, lo

que representa una caída del 23%. La realidad es que hoy difícilmente un chico de entre 6 y 12 años no asista a un establecimiento escolar. Políticas como la AUH refuerzan esta tendencia, ya que impulsan a las familias a mandar a sus hijos a la escuela, entre otras cosas. Particularmente el gasto en educación ha sido de los más altos de la historia como porcentaje del PBI (6%), por encima del registrado por el grupo de países de muy alto nivel de desarrollo según el Banco Mundial (5,3%).

- La NBI 5 (capacidad económica) también mejora aunque los valores son realmente bajos. Entre puntas cayó de 0,41% a 0,29%, o sea un 28%. Esto nos indica que los hogares en los cuales menos de uno de cada cuatro de sus habitantes trabaja, y a la vez el miembro del hogar que más gana no completó tercer grado son muy pocos.

Método combinado

Gráfico III. Pobreza desagregada en subuniversos según el método multidimensional.



En el cuarto trimestre del año 2003 casi la mitad de la población sufría algún tipo de problema que lo marginaba del universo considerado de integración social. Más precisamente la cantidad de hogares en situación de integración social era en aquel momento de 52,92%. Al cuarto trimestre del 2013 ese valor era de 80,06%. Es decir las personas

que lograron salir de la pobreza, en cualquiera de sus formas, fue de más de 8.200.000⁷³. Este aumento de 27,15 p.p nos dice que el porcentaje de personas que están en una situación de integración social creció un 51,29%.

La pobreza coyuntural, es decir pobres por LP pero no por NBI, cayó de 36,12% a 11,42% entre puntas. Esto es 24,7 p.p o lo que es lo mismo un 49,58%.

Al analizar la evolución de la pobreza inercial debemos ser precavidos ya que el resultado puede malinterpretarse fácilmente. Entre puntas vemos que el porcentaje de pobreza inercial se incrementó de 1,91% a 4,90%, o sea un 7,5%. Esto no significa necesariamente que haya personas que antes no poseían pobreza inercial y ahora sí la tienen, sino que este crecimiento se explica en gran medida por el hecho de que había personas que eran pobres de manera crónica, es decir pobres tanto por el método directo como por el indirecto, y que lograron salir de la pobreza medida por el método indirecto; no así por el directo. En otras palabras mejoraron su ingreso pero dada la precariedad de su situación anterior todavía no lograron satisfacer alguna/s de las necesidades básicas. Es esperable que aquellos hogares que están en una situación de pobreza crónica primero adquieran un ingreso que les permita adquirir la CBT y recién luego de un tiempo logren satisfacer las necesidades básicas, que implican cuestiones más estructurales. En este sentido se podría pensar que este resultado nos indica que hay personas que están ascendiendo en la escala social, pero para que esto se concrete es necesario mantener su salario por encima de la LP a la vez que trabajar sobre las necesidades básicas para que puedan abandonar la pobreza definitivamente. Reforzando lo dicho anteriormente, el incremento en la pobreza inercial se debe a que han sido más las personas que de una situación de pobreza crónica mejoraron su ingreso y así se convirtieron en pobres inerciales, que los pobres que eran inicialmente pobres de manera inercial y lograron superar esa condición. Para ver esto más claramente veamos qué sucedió con la pobreza crónica.

La pobreza crónica cayó de 9,06% a 3,62% entre puntas. Esta reducción de 5,44 p.p implica una caída del 10,63%, y en términos absolutos más de 1.120.000 pobres crónicos menos. Los casi 3 p.p más de pobreza inercial implican que la cantidad de pobres inerciales en términos absolutos creció en casi 800 mil pobres. La diferencia entre aquellos que dejaron de ser pobres crónicos y los que ahora son pobres inerciales es de poco más de 321 mil. Esto nos indica que esa cantidad de personas antes estaba en una situación de pobreza crónica, es decir verdadera vulnerabilidad y hoy se encuentra en una situación de integración social.⁷⁴

Al observar el gráfico combinado se ve que hacia fines de 2003 la pobreza crónica era claramente más alta que la inercial, la cual era del 1,76%. Es decir prácticamente no había personas que no satisficieran sus necesidades básicas y tuvieran un ingreso superior a la LP. Esta relación se revierte en el 2010, pasando a ser mayor la pobreza inercial que la crónica. Ese punto de intersección es necesario para combatir la pobreza ya que ya hemos explicado que el primer paso para que los pobres crónicos superen esa situación es que mejoren su ingreso para que luego de un tiempo y con la ayuda del Estado satisfagan todas las NBI.

Sumando todos los tipos de pobreza (crónica, inercial y coyuntural) llegamos a que el 19,94% de la población tiene algún tipo de inconveniente para integrarse socialmente. Esto representa a poco más de 4.491.000 personas en el universo encuestado. Está claro que se debe trabajar de manera ardua para mejorar ese registro. Pero si dejamos de lado a los pobres coyunturales vemos que el 8,52% de las personas son pobres, mientras que un 3,62% son pobres crónicos. Es decir, en buena medida la pobreza que persiste hoy es la pobreza más difícil de erradicar. La tarea realizada durante todos estos años ha dado buenos resultados, pero no hay que dejar de reconocer que los

73 Los valores absolutos se dan sobre el total de encuestados, cuya cantidad varía entre 22 y 25 millones aproximadamente.

74 Al afirmar esto estamos suponiendo que todos los hogares que antes no eran pobres inerciales y ahora sí lo son provienen de la pobreza crónica, lo cual seguramente no es estrictamente cierto. Pero si hubo personas que de una situación de integración social cayeron en la pobreza inercial, entonces por simple diferencia, aumentaría la cantidad de personas que abandonaron la pobreza crónica para integrarse plenamente en la sociedad.

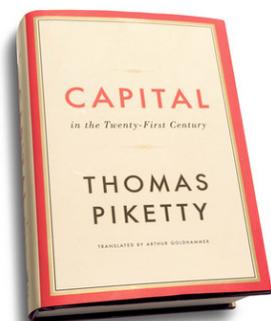
pobres que había al inicio del período analizado eran en buena medida pobres coyunturales, que ante el cambio de situación salieron rápidamente de la pobreza. Hoy, en cambio nos enfrentamos con el núcleo duro de la pobreza, lo que requiere de un trabajo profundo y constante para superarla. Por esta misma razón la tendencia a partir del 2011 comienza a estancarse. En este sentido, nos toca encarar la etapa más difícil del largo camino para erradicar la pobreza. Del análisis realizado se desprende que se debe incrementar la asistencia a los sectores más vulnerables de la sociedad. En estos momentos en los que buena parte de los economistas y los hacedores de política en general recomiendan achicar el gasto y tomar medidas de austeridad, es importante recordar hacia dónde nos llevaron esas medidas cuando fueron aplicadas. En todo caso deben revisarse ciertos aspectos del gasto y de la estructura impositiva pero siempre con el objetivo de redistribuir la riqueza generada y así achicar la brecha entre los que más y menos tienen. Es en este sentido que trabajos como el aquí presentado aportan a comprender mejor el lugar donde estamos parados, realizando un balance de los aciertos y los errores del pasado para organizar la acción y tener un futuro donde todos los argentinos tengamos las mismas oportunidades, en el marco de un país que desarrolla de manera plena sus fuerzas productivas y se relaciona con el resto del mundo de manera simétrica y no subordinada.

BIBLIOGRAFÍA

- Arakaki, Agustín (2011). "La pobreza en la Argentina 1974-2006. Construcción y análisis de la información". CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Atkinson, A. (1987). "Poverty". Eatwell, J. (ed). *The New Palgrave: A dictionary of Economics*, Macmillan Press, Londres.
- Beccaria, L. (2007). "Pobreza". Torrado, S. (comp). *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo II, Edhasa, Buenos Aires.
- Boltvinik, J. (2003). "Tipología de los métodos de medición de la pobreza. Los métodos combinados", *Revista Comercio Exterior*, vol. 53, N.5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México DF.
- CENDA (2005). "La pobreza hoy: evolución, mapa y perfil de quienes viven en situación de pobreza en la Argentina". *El trabajo en Argentina. Condiciones y Perspectivas N.6*, CENDA, Buenos Aires.
- CEPA (1993). "Hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI). 1980 y 1991, Documento de trabajo N.3, Secretaría de Política Económica. Ministerio de Economía.
- Ferrer, A. (2005). "La economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI". Tercera Edición. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- IDESA (2014). "Por cada 100 mil millones de aumento de gasto público la pobreza cayó 1%". Instituto para el Desarrollo Social Argentino, Buenos Aires.
- INDEC (2003). "Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina". Indec, Buenos Aires.
- INDEC (2003). "La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina". Indec, Buenos Aires.
- INDEC (2005). "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en 28 aglomerados urbanos. Resultado del primer semestre de 2005". Información de Prensa, Indec, Buenos Aires.
- INDEC (2009). "Ponderación de la muestra y tratamiento de los valores faltantes en las variables de ingreso en la Encuesta Permanente de Hogares". Metodología N.15, Indec, Buenos Aires.
- IPyPP (2014). "36,5% de pobres y 12,1% de indigentes: Los números que el gobierno pretende ocultar". Instituto de Pensamiento y Políticas Públicas, Buenos Aires.
- Morales, E. (1988). "Canasta básica de Alimentos. Gran Buenos Aires". Documento de trabajo N.3, IPA-INDEC, Buenos Aires.
- ODS (2014). "Estimaciones de Tasas de Indigencia y Pobreza 2010-2013". Observatorio de Deuda Social, UCA, Buenos Aires.
- Petrecola, D. (1996). "Una medida alternativa de la pobreza en el Gran Buenos Aires: 1989-1994". *Desarrollo Económico* N.141, Vol.36, IDES, Buenos Aires.
- Sen A. (1994). "Sobre conceptos y medidas de pobreza". *Revista de Administración Pública* Vol. 26, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Puerto Rico.
- Sen, A. (1976). "Poverty: An ordinal approach to measurement". *Econometría* N.2, Vol. 44, Econometric Society, Blackwell Publishing.

reseñas bibliográficas

¿qué pasa con la riqueza y la distribución?



*“Capital in the Twenty-First Century”,
Thomas Piketty (2014) (The Belknap Press
of Harvard University Press, Cambridge,
Massachusetts, London, England)*

por Roxana Carelli⁷⁵

En diversos medios de divulgación académica, venía percibiendo el batifondo que generó este libro. Reacciones –encendidas– desde la izquierda y la derecha del pensamiento económico, que hacía mucho tiempo, demasiado, no provocaban las “novedades” editoriales en la profesión. Había que leerlo. Empecé tímidamente, seleccionando algunos capítulos –la edición digital que me llegó tiene 450 páginas–, pero inexorablemente el texto me atrapó y ya no pude dejarlo. A fuerza de ser sincera debo decir que no lo leí completo –todavía. Pero ya tengo suficiente como para sostener que se trata de un libro imprescindible, que pone en jaque diversos aspectos de los que nos dedicamos a la economía: no sólo sus aportes teóricos en torno a su tesis central, que además está plagada de temas conexos sobre los cuales invita a reflexionar, sino también sus contribuciones vinculadas a la metodología de la investigación económica, su enseñanza, el lugar de los economistas y las ciencias sociales, la política económica... Pero fundamentalmente y creo que éste es su mayor logro, recupera una pregunta que preocupó a los clásicos como David Ricardo y Karl Marx y que hace años los economistas habíamos relegado: **¿qué pasa con la riqueza y la distribución?**

Comencemos señalando las principales ideas que sostiene Piketty, a partir de darle vida, mediante un voluminoso trabajo de análisis de datos históricos de un conjunto de países de diversos niveles de desarrollo, a identidades contables que relacionan el ahorro, el crecimiento y la rentabilidad del capital con la distribución de la riqueza en las sociedades⁷⁶. **Bajo ciertos supuestos razonables, la relación entre la riqueza y el ingreso (o los salarios) tenderá a crecer siempre que la tasa de rentabilidad promedio del capital sea superior a la tasa de crecimiento de la economía**⁷⁷. Piketty muestra que ésta ha sido la norma histórica, con la excepción de años de depresiones y guerras, y advierte que, si esto sigue así, como parecen confirmarlo sus datos desde la década de los '80 hasta el primer decenio de este siglo, entonces **nos espera una etapa en la que la desigualdad aumentará a niveles nunca antes vistos**. Si bien sostiene que esta dinámica es inherente al capitalismo, es decir, que las fuerzas dominantes del capitalismo son productoras de desigualdad e inestabilidad, lejos de la visión apocalíptica de Marx, Piketty encuentra y señala caminos de salida, algunos de ellos intrínsecos al sistema aunque azarosos –la difusión del conocimiento, la dinámica de la innovación, el empuje de los países emergentes– y la gran mayoría vinculados a la intervención de los estados.

La preocupación del autor por la desigualdad y su interés por profundizar sobre sus determinantes y su dinámica, queda en evidencia en los seis capítulos que dedica a analizar su estructura. En ellos no sólo se ocupa de la concentración de la riqueza, la herencia y las diferencias de ingresos provenientes del capital y del trabajo, sino que indaga también al interior de estos últimos, estudiando salarios de obreros de distinta calificación, gerentes y supergerentes y pone en cuestión, a la luz de los datos, el postulado neoclásico de que los factores son remunerados de acuerdo con su productividad marginal.

Piketty se atreve, no sin prevenciones, a proponer una medida de política económica a nivel internacional para impedir el inevitable camino, según concluye, hacia una mayor desigualdad: un impuesto global al capital. Pero como reconoce el carácter “utópico” de su propuesta, va sugiriendo otros senderos que permitan alejar ese horizonte: redistribuir bajo una lógica de derechos, modernizar el estado de bienestar, mejorar las instituciones educativas y los sistemas de seguridad social y fundamentalmente, repensar la tributación progresiva sobre los

76 Primera Ley Fundamental del Capitalismo: $\alpha = r \times \beta$, donde β = capital/ingreso; α = participación de la remuneración al capital en el ingreso nacional y r = tasa de retorno del capital. Segunda Ley Fundamental del Capitalismo: $\beta = s / g$, donde s = tasa de ahorro (neto) y g = tasa de crecimiento.

77 $r > g$

ingresos, reinstalando elevadas alícuotas impositivas para los ricos o para quienes obtienen “supersalarios” y fuertes impuestos a la herencia.

Obviamente, en estas pocas líneas no se puede agotar el análisis de un libro tan rico y menos pretender internarse en la validez de los supuestos o la solidez técnica de los cálculos y razonamientos. Ya habrá quienes se ocupen de ello: poner el foco en la desigualdad genera poderosos enemigos, que seguramente estarán deseosos de encontrar puntos flojos.

Pero sí es necesario, diría esencial, extenderse un poco más y terminar con algunos párrafos extractados de la introducción, que nos interpelan:

“Para decirlo sin rodeos, la disciplina de la economía aún tiene que superar su pasión infantil por las matemáticas y por la especulación puramente teórica y a menudo altamente ideológica, a expensas de la investigación histórica y la colaboración con las otras ciencias sociales. Los economistas, con demasiada frecuencia, están preocupados por problemas matemáticos menores, que revisten interés sólo para sí mismos. Esta obsesión por la matemática es una manera fácil de adquirir la apariencia de científicidad, sin tener que responder a las mucho más complejas cuestiones que plantea el mundo en que vivimos.

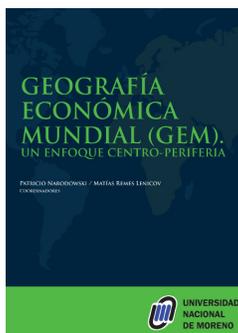
La verdad es que la economía no debería haber intentado divorciarse de las otras ciencias sociales y sólo podrá avanzar en combinación con ellas. Las ciencias sociales como un todo, saben muy poco como para para perder el tiempo en necias disputas disciplinarias. Si vamos a avanzar en nuestra comprensión de la dinámica histórica de la distribución de la riqueza y la estructura de las clases sociales, debemos obviamente adoptar un enfoque pragmático y valernos de los métodos de los historiadores, sociólogos y politólogos, así como de los economistas. Debemos comenzar con las preguntas fundamentales y tratar de responderlas. Los conflictos disciplinarios y las guerras territoriales son de poca o ninguna importancia. En mi mente, este libro es tanto un trabajo de historia como de economía.”

publicaciones recientes

**DEL DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**

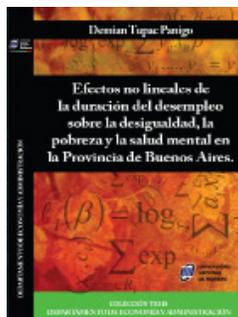
GEOGRAFÍA ECONÓMICA MUNDIAL (GEM) UN ENFOQUE CENTRO-PERIFERIA (2012)

“El libro que presentamos aquí puede ser utilizado, como una hoja de ruta que recorre desde la Geografía Económica, recientes y diversas corrientes teóricas en las dinámicas propias de la economía capitalista. Una visión interdisciplinaria que integra a las ciencias sociales como un todo pero en un mismo movimiento se despliega en las dimensiones culturales, históricas, políticas, económicas y territoriales. El abordaje de las “múltiples escalas” desde la Geografía Económica Mundial -local, regional y global- da cuenta de las transformaciones acontecidas en las últimas décadas.



EFFECTOS NO LINEALES DE LA DURACIÓN DEL DESEMPLEO SOBRE LA DESIGUALDAD, LA POBREZA Y LA SALUD MENTAL EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (2013)

Esta publicación contribuye a explorar aspectos poco estudiados sobre las consecuencias de las políticas de “ajuste estructural” en el mundo del trabajo en el período 1980-2002. También aporta material sobre los enfoques de la Teoría Económica, ofreciendo una crítica respecto al monopolio que sustenta el pensamiento neoclásico en las academias.



LA ECONOMÍA MUNDIAL EN 2030. RUPTURAS Y CONTINUIDADES (2014)

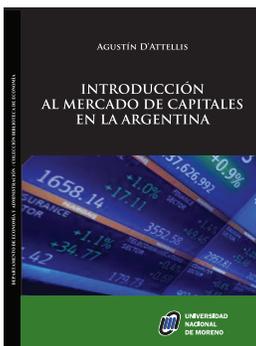
Se trata de un libro necesario, puesto que en la crisis financiera explicitada en 2008 existieron muchas hipótesis acerca de cambios radicales que se producirían a nivel mundial –desde una des-globalización hasta el fin del predominio del capitalismo financiero–, pero sin establecer con cierto rigor analítico posibles escenarios, y mucho menos intentar mensurar sus impactos en países o regiones.





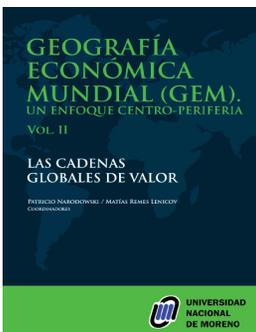
¿EL CAPITALISMO ES INSUPERABLE? (2014)

La edición argentina de esta obra de Cédric Durand no puede ser más oportuna. En un mundo donde el sistema financiero internacional y su expresión más cruel, los fondos especulativos (buitre), parecen que se han empeñado en enviar al capitalismo hacia el fin de la historia, este libro nos refresca su nacimiento, transita por sus rupturas, crisis y superaciones y nos advierte sobre un futuro completamente incierto, pero esperanzador.



INTRODUCCIÓN AL MERCADO DE CAPITALES EN LA ARGENTINA (2014)

Introducción al Mercado de Capitales en la Argentina del Prof. Agustín D'Attellis constituye un valioso aporte para repensar el papel del Mercado de Capitales actual, con el objetivo de conocer su funcionamiento y de facilitar canalizar el ahorro interno en inversión productiva de largo plazo.



GEOGRAFÍA ECONÓMICA MUNDIAL (GEM) UN ENFOQUE CENTRO-PERIFERIA. LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR (2014)

Se trata del segundo volumen de "Geografía Económica Mundial (GEM) Un enfoque centro-periferia" en el minucioso trabajo coordinado por el Profesor de la UNM Patricio Narodowski y Matias Remes Lenicov, en esta ocasión sobre las Cadenas Globales de Valor, con un enfoque menos conceptual y propio de la investigación empírica, que da cuenta de los principales cambios y tendencias en la economía mundial, en la organización industrial y en materia de tecnologías.

A través de sus nueve capítulos, en cada uno de los cuales se explica una cadena o complejo productivo, se da continuidad y se profundiza el trabajo y las hipótesis y primeras conclusiones incluidas en el volumen anterior de GEM I. Un enfoque centro-periferia.



**5 Y 6
DE NOVIEMBRE
DE 2014**

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Presentación

La comprensión de la crisis, los cambios y las tendencias relacionados con el funcionamiento del sistema capitalista global contemporáneo se revela como una necesidad estratégica a la hora de la reflexión, el diseño y la implementación de políticas económicas adecuadas en el marco de cualquier proyecto nacional de desarrollo autónomo.

Bajo esta premisa esta convocatoria propone compartir opiniones e impulsar el debate, tanto desde la producción científica como desde el abordaje empírico de la política económica, a partir de los siguientes ejes-temáticos:

1. Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias.
2. El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina.
3. Poder y orden económico internacional.
4. Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo.

Cada uno de los Ejes-temáticos es abordado por destacados especialistas en 4 Paneles Principales y una Conferencia Magistral de cierre, a cargo del Dr. Aldo Ferrer, con la participación de invitados especiales nacionales y extranjeros.

El conjunto de contenidos principales establecidos ha sido propuesto como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de Mesas paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico.

Los interesados en asistir podrán consultar el Programa de los Paneles Principales y de la presentación de las Ponencias admitidas ingresando a la página web de la UNM.

El Congreso se realizará en el Edificio A del Sector DARACT de la Universidad Nacional de Moreno, sita en Av. Bartolomé Mitre N° 1891 (B1744OHC), Moreno, Provincia de Buenos Aires, República Argentina y se extenderán certificaciones de asistencia.

Quienes deseen inscribirse podrán hacerlo ingresando a:

<http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/congreso.aspx>

Ante cualquier consulta, comuníquese a la siguiente dirección de correo electrónico: congresodeeconomiaunm2014@unm.edu.ar

Actividad libre y gratuita – Se requiere inscripción previa

11, 13 y 14 de noviembre de 2014

SEMINARIO DE POSGRADO

“LA CRISIS ACTUAL Y EL DEBATE EN ECONOMÍA POLÍTICA. UNA GEOPOLÍTICA REGULACIONISTA DEL MUNDO CONTEMPORÁNEO”

A cargo del Prof. Robert BOYER: Ecole Polytechnique (Septembre 1962-Juillet 1964), Ecole Nationale des Ponts et Chaussées (Septembre 1965-Juin 1967), Institut d'Etudes Politiques de Paris (Juin 1967), DEA de Mathématiques Economiques (Université Paris 7) (Juin 1970) y DEA d'Economie (Université Paris 1) (Juin, 1971).

Miembro del INSTITUT DES AMÉRIQUES (IDA) de Francia.

Programa:

Día 1:

Martes 11 de noviembre de 11:00 a 14:00 hs.

“La crisis actual a la luz de los grandes autores de la economía política”

Día 2:

Jueves 13 de noviembre de 11:00 a 14:00 hs.

“La crisis de la acumulación con hegemonía financiera”

“Poskeynesianos y regulacionistas”

Día 3:

Viernes 14 de noviembre de 11:00 a 14:00 hs.

“Cómo emergen los nuevos modos de desarrollo”

“La crisis del Euro. Un análisis regulacionista”

El Seminario se realizará en el Edificio A del Sector DARACT de la Universidad Nacional de Moreno, sita en Av. Bartolomé Mitre N° 1891 (B17440HC), Moreno, Provincia de Buenos Aires, República Argentina y se extenderán certificaciones de asistencia.

La UNM proveerá el material en forma gratuita.

Los interesados podrán inscribirse dirigiendo a las siguiente dirección de correo electrónico: economía@unm.edu.ar, indicando lo siguiente:

Nombre completo,

Estudios realizados, consignando título e institución,

Dirección, teléfono y correo electrónico de contacto.

Quienes deseen formular consultas podrán hacerlo contactándose a la siguiente dirección de correo electrónico: economía@unm.edu.ar

Actividad libre y gratuita

Se requiere inscripción previa

Autoridades

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Director General-Decano: Pablo A. Tavilla

Carrera de Lic. en Economía

Coordinador: Alejandro L. Robba

Carrera de Lic. en Relaciones del Trabajo

Coordinadora: Sandra M. Pérez

Carrera de Contador Público Nacional

Coordinador: Alejandro A. Otero

Carrera de Lic. en Administración

Coordinador a/c: Pablo A. Tavilla

Consejo Departamento de Economía y Administración

Autoridades:

Pablo A. TAVILLA

Sandra M. PEREZ

Alejandro L. ROBBA

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

Alejandro L. BARRIOS (s) / Guillermo E. CONY

Hernán D. MANZOTTI / Juan A. D'ATELLIS NOGUERA

Claustro estudiantil:

Mariano D. FRAGA / Iris L. BARBOZA

Erika A. RIOS / Cintia E. CESPEDES CASTILLO

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinador

Sandra M. PEREZ

Consejeros

Claustro docente:

Marcelo A. MONZON / María A. VITOLI

Claustro estudiantil:

Johana S. CHACON

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía**Coordinador**

Alejandro L. ROBBA

Consejeros**Claustro docente:**

Roxana CARELLI (s) / Adriana M. de H. SANCHEZ

Claustro estudiantil:

Ximena C. NAGY

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración**Coordinador**

Pablo A. TAVILLA a/c

Consejeros**Claustro docente:**

Hugo T. CORMICK / Gustavo C. BADIA / Rubén E. LOSCRI

Claustro estudiantil:

Melina S. CANO

Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional

Coordinador

Alejandro A. OTERO

Consejeros**Claustro docente:**

Juan A. D´ATELLIS NOGUERA / Emilianita E. TOMASELLO

Claustro estudiantil:

Romina E. VILCHEZ

Contactos

DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Oficina: A102

Teléfonos.: Líneas rotativas
(+54 237) 466-7186/4365/1529/4530
(+54 237) 462-8629 / (+54 237) 460 1309

Interno: 124

Email: eya@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina: A102 / Interno: 133

Email: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina: A102 / Interno: 133

Email: economia@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina: A102 / Interno: 133

Email: administracion@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina: A102 / Interno: 133

Email: contadorpublico@unm.edu.ar

CÉFIRO (ZÉPHYROS)

Revista de Economía

Oficina: A102 / Internos: 123 y 124

Email: revistacefiro@unm.edu.ar

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Carreras

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS APLICADAS Y TECNOLOGÍA

Ingeniería en Electrónica:

- Con orientación en Redes
- Con orientación en Multimedia
- Con orientación en Aplicaciones Agropecuarias

Licenciatura en Gestión Ambiental

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Licenciatura en Economía

Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Contador Público Nacional

Licenciatura en Administración

DEPARTAMENTO DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

Licenciatura en Trabajo Social

Licenciatura en Comunicación Social:

- Con orientación en Científica
- Con orientación en Producción Multimedial

Ciclo de Licenciatura en Educación Secundaria

Ciclo de Licenciatura en Educación Inicial

DEPARTAMENTO DE ARQUITECTURA, DISEÑO Y URBANISMO

Arquitectura

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Autoridades

Hugo O. Andrade
Rector

Manuel L. Gómez
Vicerrector

Departamentos Académicos

Jorge L. Etcharrán
Director general del Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

Pablo A. Tavilla
Director general del Departamento
de Economía y Administración

Marta P. Jorge
Directora general del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales

Secretarías Rectorado

Adriana M. del H. Sanchez
Secretaría Académica

Jorge L. Etcharrán
Secretario de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

P. Jorge
Secretaría de Extensión Universitaria

Vicente S. Santantonio
Secretario General

Consejo Superior

Autoridades:
Hugo O. Andrade
Manuel L. Gómez
Jorge L. Etcharrán
Pablo A. Tavilla
Marta P. Jorge

Consejeros

Claustro docente:
Guillermo E. Cony
Adriana M. del H. Sanchez
Marcelo a. Monzon
Javier A. Brancoli
Claustro estudiantil.
Maria N. Guidi Lopez
Nadia D. Merlo
Claustro no docente:
Carlos F. Daddario

Colaboraciones

Quienes esten interesados en publicar sus trabajos en CEFIRO (ZÉPHYROS) podrán hacerlo, sujeto a las siguientes reglas de colaboración:

1. Los escritos que se remitan para su publicación deberán ser originales e inéditos. En la primera página se deberá colocar: título, autor/es, lugar de trabajo y correo electrónico del primer autor.
2. Los artículos no deberán tener una extensión mayor a 20.000 caracteres con espacios, incluyendo texto, tablas y bibliografía.
3. No se deberán usar en el texto negritas, subrayados o viñetas. La letra itálica o cursiva deberá ser usada sólo para títulos de publicaciones y para palabras en otros idiomas, y el entrecomillado sólo para citas textuales.
4. Las citas bibliográficas deben estar incluidas dentro del cuerpo del artículo, de acuerdo a la normativa APA, consignando los datos entre paréntesis. El formato requerido de la bibliografía al final del texto será el siguiente: Apellido, Nombres (Año): título sin comillas y en cursiva. Editorial, lugar. En el caso de textos disponibles en internet debe consignarse el URL y la fecha de consulta.
5. Si el artículo incluyera tablas, gráficos o mapas deberán citarse en cada caso la fuente de los mismos. Tablas, gráficos o mapas deberán estar incrustados en el texto del artículo, pero además deberán remitirse en archivos separados para que pueda modificarse su tamaño, escala, color, letra, etc.

La recepción de colaboraciones no implica el compromiso de publicación. El Consejo de Redacción evaluará los escritos recibidos y su aceptación para publicarlo será comunicada oportunamente en un plazo no superior a los seis meses.

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

CEFIRO (ZÉPHYROS)

Revista de Economía y Gestión

Universidad Nacional de Moreno

Departamento de Economía y Administración

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC),

Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Email: revistacefiro@unm.edu.ar

Teléfonos.: Líneas rotativas

(+54 237) 466-7186/4365/1529/4530

(+54 237) 462-8629

(+54 237) 460 1309

Internos: 123 y 124



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO
Editora



UNM 2010
UNIVERSIDAD DEL
BICENTENARIO
ARGENTINO

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno

Provincia de Buenos Aires

Tel. 0237 466 7186

www.unm.edu.ar

congresodeeconomiaunm2014@unm.edu.ar