



AÑO 2 NÚMERO 1 OTOÑO 2015

**REVISTA
DE ECONOMÍA
Y GESTIÓN**

céfiro

DOSSIER:

**Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014:
“Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para
las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”**



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 2 NUMERO 1
OTOÑO 2015**

CEFIRO (ZÉPHYROS) **REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN**

AÑO 2 NUMERO 1
OTOÑO 2015
ISSN: 2408-4638

DIRECTOR

Pablo A. TAVILLA

CONSEJO DE REDACCIÓN

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

Departamento de Economía y Administración
Universidad Nacional de Moreno
Av. Bartolomé Mitre 1891, (B1744OHC) Moreno, Provincia
de Buenos Aires, Argentina.

Edificio Histórico Ala Oeste, 1º Piso, Oficina A101.

Teléfonos:

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

(+54 237) 462-8629

(+54 237) 460 1309

Internos: 133 y 124

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

DEPARTAMENTO DE ASUNTOS EDITORIALES

Leonardo RABINOVICH (a cargo)

RESPONSABLE EDITORIAL

Laura B. CARDONA

ARTE Y DISEÑO

R. Alejo CORDARA

STAFF

Josefina DARRIBA
Sebastián D. HERMOSA ACUÑA
Cristina V. LIVITSANOS
Pablo N. PENELA
Florescia H. PERANIC
Daniela A. RAMOS ESPINOSA

UNM Editora

Av. Bartolomé Mitre 1891, (B1744OHC) Moreno, Provincia
de Buenos Aires, Argentina.

Edificio Histórico Ala Oeste, 1º Piso, Oficina A101.

Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar

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

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 la difusión del estudio y el debate en torno a la realidad económica contemporánea argentina y latinoamericana.

Reconociendo la insuficiencia y límites de la economía tradicional pretende aportar a la discusión y difusión de concepciones alternativas y el desarrollo de nuevas ideas en economía.

CEFIRO (ZÉPHYROS) está abierta al abordaje 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 del Departamento de Economía y Administración 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**

Departamento de Economía y Administración
Universidad Nacional de Moreno
Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC), Provincia de
Buenos Aires, Argentina.

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

La edición en formato digital de esta publicación se encuentra disponible en:

<http://www.unm.edu.ar/repositorio/repositorio.aspx>



Sumario

Editorial	5
Entrevista al Dr. Enrique Fowler Newton	8
“La razón de ser de la profesión es el Interés de los usuarios”, por <i>Alejandro A. Otero</i> .	8
Heterodoxias y controversias	21
Conferencia Magistral del Dr. Aldo Ferrer en la UNM.	21
El concepto de institución, más allá de los ¿nuevos? Institucionalismos, por <i>Roberto M. Pentito</i> .	31
Lecturas heterodoxas: Michał Kalecki “Aspectos políticos del pleno empleo”, por <i>Pablo A. Tavilla</i> .	41
Dossier: Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014	46
“Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”.	46
Presentación, por <i>Alejandro L. Robba</i> .	46
Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos, por <i>Sergio Anchorena</i> .	48
¿América es de los americanos? Extractivismo e inversión extranjera en Latinoamérica, por <i>Aleida Azamar Alonso</i> y <i>Erick A. Jiménez Morales</i> .	58
Notas sobre el proceso de desarrollo mundial durante las dos últimas décadas: Reconsiderando el esquema “centro-periferia, por <i>Gabriel Brondino</i> , <i>Florencia Jaccoud</i> , <i>Andrés Lazzarini</i> y <i>Davide Villani</i> .	65
Las formas de funcionamiento de la norma de consumo y del sistema financiero en la globalización. (2008-2014), por <i>Mario E. Burkún</i> .	77
El desarrollo económico de Argentina y Australia a la luz del contexto internacional, por <i>Eduardo A. Crespo</i> y <i>Nicolás Bertholet</i> .	85
Consecuencias de la expansión de los vínculos de China con América del Sur para los proyectos industrialistas de Argentina y Brasil, por <i>Ariel M. Slipak</i> .	93

Periferias emergentes, nuevas y viejas geografías, por *Elda Tancredi* y *Fernanda González Maraschio*. **103**

El sistema-mundo moderno y los ciclos sistémicos de acumulación, por *Federico Vaccarezza* y *Pablo G. Pereira*. **116**

Artículos **123**

Mundo del trabajo I: Los factores de riesgo psicosociales en el trabajo (RPST), por *Julio C. Neffa*. **123**

Mundo del trabajo II: Tendencias contemporáneas de la acumulación del capital y del empleo en América Latina: Globalización, subcontratación y mercantilización de la fuerza de trabajo, por *Noemí B. Giosa Zuazua*. **129**

Mundo del Trabajo III: Maltrato laboral. Cuando la transgresión genera sufrimiento, por *Hernán D. Manzotti*. **139**

Producciones DEyA **144**

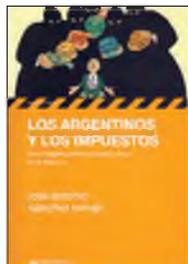
Programa de Estadísticas Socioeconómicas de Moreno (PESEM): Cambios sociodemográficos de Moreno en el período intercensal 2001-2010, por *Andreina Torrico Beltrán*, *Andrea Franco Ortiz*, *C. Belén Jones*, *Brenda A. Clivio*, *Julián L. Álvarez Insúa* y *Alejandro R. Barrios*. **144**

Colaboraciones **159**

Políticas sociales de transferencias monetarias: Avances y límites en la reducción de las desigualdades sociales, por *Ana M. Gómez*. **159**

Reseñas bibliográficas **165**

La construcción histórica de un sistema fiscal regresivo, por *Hugo O. Andrade*. **165**



“Los Argentinos y los impuestos. Lazos frágiles entre sociedad y fisco en el siglo XX”, José Antonio Sánchez Román (2013), Siglo XXI, Argentina.

Editorial

En este segundo número de Céfiro no disimulamos la satisfacción de publicar un muy interesante material, incluyendo contenidos y contribuciones poco frecuentes. Así los casos de poder conversar con el Dr. Enrique Fowler Newton y publicar la entrevista, todo un acontecimiento, o la inclusión de la conferencia que dio en nuestra Casa el 6 de noviembre pasado, el Dr. Aldo Ferrer.

Por supuesto, ello sin desmedro del resto de los artículos que, entendemos, dados su nivel y calidad, en conjunto nos ayudan en nuestra empresa de pensar y debatir, de hacer inteligible el mundo para comprenderlo y seguir intentando dar cauce de progreso a esto que está tan asociado a la especie humana: el movimiento permanente de cambio, de modificación en las condiciones de existencia, de convertir los datos en variables. Como solemos decir, aprender, conocer para orientar el cambio en favor de objetivos de progreso integrador de todas las personas.

En este número, el Dossier es una cuidada selección de trabajos presentados en el Congreso de Economía Política Internacional: "Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia" realizado en la UNM. Se trata de ocho artículos en una versión abreviada y acorde al formato que buscamos en esta publicación evocativa del viento ceferino del oeste, cálido y fecundo, asociado a la creación multicolor.

Los temas tratados incluyen novedosos aportes sobre cuestiones relevantes como son: los factores que intervienen en la conformación de bloques regionales; las relaciones centro-periferia y sus mutaciones; las inversiones extranjeras en Latinoamérica y la problemática de la especialización en producción primaria; la presentación de la tesis del desacoplamiento (decoupling) y el debate actual en relación con las ideas de Raúl Prebisch

y CEPAL; el desafío del creciente rol internacional de China y las formas de relacionamiento geopolítico, comercial y financiero que implica; el comercio Sur-Sur, un análisis de la crisis capitalistas y algunas pautas propositivas para delinear estrategias; una nueva y pertinente mirada que pone el énfasis en la relevancia de los factores geopolíticos para explicar las evoluciones de Argentina y Australia; algunos elementos para identificar la realidad de los que en ciertos círculos llaman países emergentes; una presentación del rico marco teórico de Giovanni Arrighi e Immanuel Wallerstein en torno a las ideas de sistema-mundo y la historia y la actualidad de los conocidos como ciclos sistémicos de acumulación con la aplicación al caso de China y su potencialidad hegemónica.

Nuestra Universidad de Moreno, como Universidad del Bicentenario, se propone construir un espacio de reflexión y de formación en materia de Economía Política Internacional, de ahí la organización de este primer Congreso, durante los días 5 y 6 de noviembre del año pasado, y que contó con la participación de más de 700 inscriptos y 75 ponentes (especialistas del país y del exterior), en el cual se presentaron más de 50 papers admitidos.

La elección de la temática parte del rol determinante que ha tenido en nuestra historia económica y social la expansión internacional del capitalismo y las características específicas de sus distintos regímenes de acumulación o fases. Todo proyecto de país mejor remite a la necesidad de pensar una estrategia de inserción o ubicación más beneficiosa en el mundo. Es decir, trabajamos en abordar la problemática compleja de ver la Argentina como parte del mundo. Como parte de un todo que es el sistema capitalista global con sus imposiciones, influencias, escollos, fuerzas y leyes, oportunidades y desafíos; con la centralidad dominante del proceso de acumulación de capital. En la búsqueda de

un lugar mejor, en el sentido de mucho más compatible con objetivos de desarrollo con equidad. Pensamiento y práctica liberadora que entendemos es obligación de nuestras universidades.

El gran escritor argentino Juan José Saer identificaba a nuestros mejores pensadores como quienes “comprendieron que un país no es una esencia que se debe venerar sino una serie de problemas a desentrañar e, inventando sus propios métodos, forjados de ese entrecruzamiento local y planetario, se abocaron a la tarea” (El río sin orillas (1991), Seix Barral).

En nuestra América no tiene sentido el escepticismo frente a tanto que hay por hacer. No podemos absorber pasivamente la quiebra de esa confianza y optimismo del hombre europeo surgido de la modernidad. Ese sujeto que se endiosó y narró una historia universal que no nos incluía y sobre la cual sabemos a esta altura que es el relato de una burguesía agresiva y conquistadora que se autoexplicó así para expandirse y consolidar su poder de dominación mundial. No tenemos razones para quedarnos lamentando mucho tiempo el derrumbe y la pérdida de prestigio de esos universales que fueron y son opresivos; en todo caso, mejor empezar por involucrarnos en la construcción de otra nueva singularidad proyectada desde nuestras necesidades y respuestas específicas frente a tantas postergaciones históricas y carencias.

¿Cómo no ocuparnos de estudiar y analizar el capitalismo planetario, las fuerzas que lo comandan y las especificidades del momento histórico en tiempos en que aprendimos también a criticar las insuficiencias de las conocidas como “filosofías de la historia” y a desechar las teleologías y los destinos supuestamente garantizados? No estamos “condenados al éxito” y hay que trabajar mucho para hacer un mundo mejor.

Necesitamos generar nuestras propias narraciones, para protagonizar y ya no sólo sufrir o soportar la historia. Definir nuestros problemas y buscar las respuestas más adecuadas cuando ya aprendimos que las viejas narraciones modernas sobre el supuesto impulso civili-

zatorio en un solo sentido o mano única para la historia universal no es ni más ni menos que eso: narración desde el poder, desde los centros de poder mundial. Y mucho peor en el momento actual de desamparos, esclerosis, monólogos y desilusiones, cuando en el Centro se reducen los lugares para el pensamiento crítico en nuestras disciplinas.

Siempre en el marco de nuestro compromiso institucional de dar lugar a heterodoxias, al pluralismo en serio, a nuevas perspectivas, intentos y aportes innovadores que a veces sólo pueden circular en los márgenes. Se trata de dar mejor cuenta acerca de lo que nos rodea. Aquí también asumimos y resignificamos entonces la convocatoria del aude sapere horaciano, “atravete a saber por vos mismo”, hecho célebre por I. Kant como lema de la ilustración.

En el espacio que hemos dado en llamar Heterodoxias y Controversias proponemos, junto con la reproducción de la Conferencia del Dr. Aldo Ferrer antes mencionada, un ensayo crítico sobre los, últimamente, tan difundidos enfoques institucionalistas en ciencias sociales y en economía en particular; y unas líneas que valorizan y recuerdan la actualidad de un artículo de 1943 de Michał Kalecki, a modo de invitación a la conciencia acerca de la insuficiencia del “encierro economicista” para entender la compleja realidad.

Por otra parte, en Artículos se incluyen tres trabajos de nuestro cuerpo docente sobre temáticas del mundo laboral, acordes al abordaje que pretendemos y que subyace en el Plan de Estudios de nuestra Carrera de Licenciatura en Relaciones del Trabajo: multidimensional, es decir, propio de las ciencias sociales. Se explayan sobre la dinámica capitalista actual y sus efectos sobre las condiciones de empleo y de vida; sobre factores de riesgo psicosociales en el trabajo y en relación con la problemática del maltrato laboral.

También presentamos nuevamente un informe sobre algunos de los avances en producciones de colectivos integrados por miembros de nuestra comunidad educativa, en este caso, los realizados en el marco del PESEM

(Programa de Estadísticas Socioeconómicas de Moreno, del Departamento de Economía y Administración), y que nos va “capitalizando” en información sobre la realidad económica y social de nuestro Partido de Moreno.

Finalmente, como alguien dijo, en ciencias del hombre no hay disciplinas sino problemas. Y en esta misma vocación acerca de la necesaria construcción de puentes transdisciplinarios, contamos también con una Colaboración de Ana Gómez que propone una mirada más rica sobre las políticas sociales de transferencia de ingresos, y que da pistas para quienes vemos en la distribución del ingreso y la riqueza a la “madre” de todas las batallas culturales, políticas, científicas; señalando la necesidad de incorporar cuestiones que trascienden largamente nuestro campo disciplinar específicamente económico en la consideración de los problemas de reproducción de pobreza, desigualdad, precariedad y bajos ingresos.

En definitiva, un material diverso, rico en perspectivas y aportes que esperamos les ayude a entender más y mejor el mundo que nos toca vivir y sobre el cuál proyectamos nuestros anhelos de un futuro mejor y compartido.

La dirección

Entrevista al Dr. Enrique Fowler Newton

**“La razón de ser de la profesión
es el interés de los usuarios”**

por Alejandro A. Otero¹



¹ Docente UNM y UBA. Contador Público y Mg. En Administración Pública. Coordinador-Vicedecano de la Carrera de Contador Público Nacional UNM. Correo electrónico: contadpublico@unm.edu.ar

Enrique Fowler Newton es Contador Público, egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde también fue cuatro veces integrante del Consejo Directivo.

Ex profesor titular ordinario de Estados Contables y titular interino de Auditoría en la misma Facultad. Autor de veintiséis libros, entre ellos “*Cuestiones contables fundamentales*”, “*Contabilidad básica*”, “*Contabilidad superior*” y “*Tratados de auditorías*”, además de doscientos artículos sobre temas de contabilidad y auditoría.²

O.: Enrique ¿Dónde Estudiaste?

F.N.: -Estudí en la Escuela Nacional de Comercio Número 5, que estaba en la calle Belgrano 2290 y ahora está en Entre Ríos al 700. Después seguí con eso en la facultad.

O.: ¿Cómo o por qué te apasionaste con la Contabilidad?

F.N.: -¿Vos lo relacionás con el tema de por qué empecé a escribir libros, es eso?

O.: -Sí, por ejemplo, o por qué desarrollaste también la docencia tanto tiempo.

F.N.: -Bueno, la docencia me pareció algo interesante, ver si uno podía transmitir cosas, así que más o menos eso lo fui masticando. Me recibí en julio del '69 y como yo estaba trabajando en Price Waterhouse le pregunté al Dr. Chapman si necesitaba algún ayudante para la facultad y él me convocó en marzo de 1970 como ayudante de segunda interino ad-honorem.

En cuanto a por qué escribí, simplemente lo que ocurría era que no me gustaba lo que leía o no me gustaba lo suficiente.

Yo a los 18 años empecé a trabajar en Price Waterhouse, por lo tanto algo de Contabilidad por fuera de la universidad sabía. Por lo tanto no me convencían algunas cosas que iba leyendo, especialmente cuando llegué a Auditoría y tuve que leer el libro de Holmes. Quizá no estaba bien traducido o había algún otro problema, pero yo leía cosas y decía “no puede ser”, todavía debe estar ahí el libro anotado en la biblioteca que está detrás de mí.

Y bueno, entonces después dije: “si no me gusta, lo voy a hacer yo” y así fue que empecé, con ciertas circunstancias que lo facilitaron, como el hecho que hubiera un editor interesado, por ejemplo, en que hubiera un tratado de Auditoría, por entonces inexistente en la Argentina.

Primero escribí un libro relativamente corto –comparado con los actuales– que fue “El muestreo estadístico aplicado a la auditoría”. Después un libro muy gordo como el “Tratado de auditoría”, que tenía cerca de dos mil páginas y luego empecé con la serie de libros de contabilidad, análisis de estados, etcétera, etcétera, etcétera.

En el caso del “Tratado de Auditoría”, la idea fue un poco de Carlos Slosse. Ya habíamos escrito un libro sobre “Tratamiento contable de los impuestos a las ganancias y a las ventas”. Me dice: “mirá, nosotros hemos escrito artículos, un libro chiquito, por qué no tratamos de hacer algo más importante...”

² Para más información: www.fowlemewton.com.ar

Y, bueno, hicimos un esquema, pero por equis circunstancias que no vale la pena comentar, después lo dejamos de lado.

Pero un día Ediciones Contabilidad Moderna me pregunta si podría hacer algo de eso y, bueno, ahí hice una evaluación de costos y beneficios, abandoné mi trabajo en Price Waterhouse, revisé el esquema, lo modifiqué y escribí la primera edición de mi "Tratado de Auditoría".

En esos casos hubo un tercero que anduvo insistiendo para que escribiera, como para que, por ahí, algo que no habría hecho efectivamente se hiciera.

O.: -Me decías que de tus libros algunos te gustan más...

F.N.: -Claro, algunos me gustan más porque cubren temáticas que otros nunca habían cubierto.

"Cuestiones Contables Fundamentales" me parece más interesante que otros, quizá porque puede ser leído por cualquiera y porque trata una serie de cuestiones que otros autores no han abordado.

Es el que yo recomiendo como primer libro de lectura de contabilidad, cosa de la que no he convencido a los profesores del país que siguen poniendo como primer libro "Contabilidad Básica". Pero la colección de libros de contabilidad está armada de manera que el primer libro por leer sea "Cuestiones".

De todos modos, en "Contabilidad Básica" he puesto unos primeros capítulos que son un resumen de algunas cosas que están en "Cuestiones Contables Fundamentales".

"Cuestiones" fue un desprendimiento de "Contabilidad Superior". A fines de la década del setenta yo tenía "Contabilidad Básica" y "Contabilidad Superior". Y al encarar algunas actualizaciones de "Superior" me di cuenta de que había una serie de problemas previos que se hacía muy pesado andarlos repitiendo en cada capítulo de "Superior" y también temas que no estaban tratados en ninguna parte.

Por ejemplo, la cuestión de la emisión de normas contables como proceso: quién debe hacerlo, cómo debe hacerlo, eso no suele ser tratado. Yo le dedico varios capítulos a esa cuestión. Primero en general y después en relación con las normas internacionales, las argentinas y las estadounidenses.

Es, a su vez un tema sobre el cual se comenten errores. Hay gente que cree, por ejemplo, que todavía tienen mucha importancia los principios contables de Avellaneda del año 1969, lo cual puede ser interesante en un curso sobre la historia de las ideas de la contabilidad. Pero hay gente que plantea esto como si fuera algo actual, cuando es algo que fue muriendo, primero con la aparición del Instituto Técnico de Contadores Públicos, después con la Federación de Consejos, etcétera, etcétera, etcétera.

O.: -¿Seguís reflexionando sobre ese tema?, quiero volver un poco sobre la emisión de las normas contables. ¿Es uno de tus temas de reflexión actual, es hoy uno de tus focos de atención?

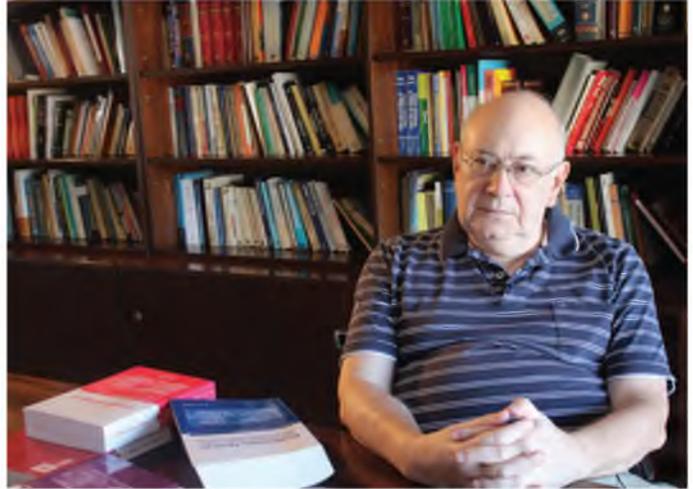
F.N.: -Es uno de mis focos de atención, sobre todo...

O.: -Te escuché una crítica sobre esto, un año atrás. Era alguna Jornada o Congreso y se dio un contrapunto interesante. Se discutía una cuestión de fondo sobre una norma en particular de auditoría, no recuerdo cuál, pero

vos hiciste una crítica metodológica, de cómo se producen, cómo se están produciendo hoy las normas contables en la Argentina.

F.N.: -Bueno, una de las grandes cuestiones es quiénes deben emitir las normas contables, que es una cuestión que se vincula con los intereses que hay en juego.

En relación con los estados contables o estados financieros, que es la terminología más utilizada hoy, vos tenés -digamos- tres grupos de personas.



Están las entidades que emiten estados financieros. Aunque una persona física también podría hacerlo, la cuestión puede ser circunscripta a las entidades porque son sus estados financieros los que se difunden y se utilizan públicamente. Entonces, tenés los emisores.

Después tenemos otro grupo integrado por quienes usan la información contable. Lo hacen, por ejemplo, para decidir cuestiones de colocación de dinero, como puede ser comprar, retener o vender acciones de la entidad que emite los estados financieros, darle crédito, sea otorgándole un préstamo o vendiéndole con un plazo para el pago.

Y en el medio están unas personas que efectúan exámenes sobre esos estados contables y que emiten informes que, cuando son “favorables”, aumentan la credibilidad de la información que está contenida en los estados contables.

Ellos son básicamente los auditores. Hay otros servicios, como la revisión de estados contables, pero eso está orientado a los estados contables intermedios. Así que el servicio básico que tiene que ver con la credibilidad de los estados financieros es la auditoría de esos estados. ¿Ok?

Bien, eso quiere decir que los organismos emisores de normas contables tendrían que tener en cuenta los intereses de estos grupos de personas. Básicamente -y esto está reconocido mundialmente- los de los usuarios, los que los emplean. Sin exagerar.

Sin exagerar quiere decir: si por ahí yo encuentro que hay un método contable que permite preparar información de muchísima más calidad que otro en el tratamiento de una cuestión determinada, pero el costo de aplicación de ese método es muy alto y debe ser soportado por el emisor de los estados financieros, entonces parece aceptable algún tipo de simplificación. Esto es, buscar algún procedimiento que no dé información tan buena pero que tenga un costo razonable y no perjudique demasiado a los usuarios.

Es decir, hay que tener en cuenta que a los usuarios les gustaría tener toda la información del mundo (por lo menos toda la información que pudieran procesar) y a los emisores les gustaría tener el costo más bajo de emisión de los estados contables.

Un ente emisor de normas contables tendría que respetar los intereses de los usuarios. Y también considerar de alguna manera el punto de vista de los emisores, que podrían participar en ese ente o integrar algún consejo asesor.

También habría que hacer algún seguimiento de los problemas que se planteen al implementar una norma o al menos las normas más importantes. Son las que se llaman revisiones pos-implementación.

Ahora, ¿qué pasa en la Argentina? Recordemos primero que la preparación de estados financieros hace a una cuestión de derecho. Lo que digo puede sonar raro, pero si un código de comercio o una ley de sociedades dice que tenés que presentar con tal periodicidad tal información contable, también tendría que decir cómo prepararla.

Esto parece estar claro en otros lugares, como Europa, pero no ha sido mayormente tratado en la Argentina, donde en algún momento hubo un vacío legislativo.

Naturalmente, la crisis de 1929, 1930 generó preocupación por llenar el vacío y acá y en el mundo los que se ocuparon sobre el tema y los que -digamos- ocuparon el terreno fueron las organizaciones de contadores. Las primeras normas contables en los Estados Unidos salen del Instituto Americano de Contadores Públicos, en México del Instituto Mexicano de Contadores Públicos y algo parecido ocurrió en otros lugares.

Pero eso cambió también con el tiempo porque el Estado y la gente en general se dieron cuenta que la calidad de la información contable es una cosa importante. Es decir, no es para dejarla solamente en manos de los contadores.

Y así, las normas contables estadounidenses ya no son emitidas por el Instituto Americano de Contadores Públicos, que sigue siendo un gran Colegio de graduados, que tiene unos cuatrocientos mil socios, más o menos.

Ahora la tarea la tiene la FASB (Financial Accounting Standards Board), que es una organización que depende de una fundación. Para ser miembro de la FASB no se requiere el título de contador público, bastando con ciertos conocimientos y ciertas aptitudes. Claro está que esos conocimientos y esas aptitudes están en los contadores públicos, pero no es un requerimiento formal que uno sea contador público para integrar la FASB.

En el mundo pasa lo mismo: el IASB (International Accounting Standards Board) no es una organización de contadores.

Aquí, en la Argentina, el vacío fue cubierto con el dictado de normas que funcionaban y funcionan como un apéndice de las normas de auditoría. Durante muchos años fueron las únicas que cumplían el rol de punto de referencia para los informes de auditoría, pero cuando la RT 7 fue reemplazada por la 37 se pasó a un esquema mucho más abierto en el que se puede dar opinión sobre los estados contables preparados de acuerdo con otras normas.

¿Y quiénes emiten esas normas locales? Los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, sobre la base de sugerencias o recomendaciones que hace la Federación que los agrupa, principalmente por medio de resoluciones técnicas. Si bien estas normas, en algunos casos con alguna limitación, son adoptados por la Comisión Nacional de Valores, y por la Inspección General de Justicia.

El resultado final de todo esto es que la sanción de normas contables ha quedado principalmente en manos de los contadores públicos que son, de los tres grupos que antes mencioné, los que menos preponderancia deberían tener.

Volvamos a lo que dije antes. Los intereses que deberían considerarse primordialmente en la emisión de normas contables son los de sus usuarios y sus emisores. Los contadores agregan credibilidad a los estados financieros, pero no tendrían por qué ser los hacedores de las normas contables. Entonces ahí ya falla todo el esquema.



O.: - *Me parece que está claro el tema. ¿Qué idea sugerís?*

F.N.: -Ah, bueno, ¿es difícil! Pero mi sensación es que lo lógico sería lo que ya fue pasando en otros países; que se termine dejando la emisión de las normas a un organismo independiente, lo más independiente posible del Estado, lo cual requiere a su vez una cierta financiación.

Algo más: con el esquema actual, el costo de desarrollo de las normas contables lo pagan los contadores. Y también los actuarios, los licenciados en economía y los licenciados en administración.

O.: - *Todos los matriculados en los Consejos Profesionales.*

F.N.: Claro, porque esos profesionales aportan al mantenimiento de los Consejos.

O.: - *No sé si quedó claro, pero es la Federación quien produce las normas, la Federación de Consejos.*

F.N.: -Claro, la Federación produce unos ciertos pronunciamientos y después los Consejos los adoptan o no los adoptan. Se supone que los adoptan. Más aun: hay un Acta de Catamarca, después complementada por el Acta de Tucumán donde se comprometieron a eso, aunque sabemos que hay Consejos que no lo hacen. Sobre todo uno, en cuya jurisdicción casualmente está la Universidad de Moreno.

En fin, creo que habría que ir a un esquema como los adoptados en otros países, pero eso requiere una decisión que considere el problema del financiamiento.

En el caso de los Estados Unidos los que en definitiva pagan son los empresarios. Esto gracias a la ley Sarbanes-Oxley, que salió después del problema de Enron, aunque probablemente habría salido igual aunque no hubiera existido Enron.

Esa ley establece específicamente que las normas contables reconocidas deben estar a cargo de una entidad privada con ciertas características. Entonces, la FASB que ya venía emitiendo pronunciamientos contables dijo: “yo me anoto, yo tengo esas características”. Y la SEC dijo: “está bien, vamos a seguir descansando en el trabajo de la FASB, pero sepan que lo vamos a ir mirando y si no nos gusta lo que hacen le podemos quitar esta prerrogativa.”

Y entonces, hay un mecanismo por el cual eso se financia con dinero que ponen las entidades que cotizan en Bolsa, porque las normas de la ley son únicamente para las que cotizan en Bolsa, lo que en apariencia es suficiente. Eso creo que les da a la FASB unos veintiocho, treinta millones de dólares por año que es una cifra que permite financiar su trabajo.

Otros países tienen la posibilidad de decir: "las normas internacionales de información financiera (las NIIF) no nos gustan del todo pero están disponibles y por usarlas no nos cobran nada o nos cobran algo así como veinte mil dólares por año. Entonces adoptémoslas. O aceptemos que algunos emisores utilicen la "NIIF para las PYMES". Claro está que siempre aparecerá alguien que rechazará esa idea porque no le gusta nada que sea "internacional".

¿Y cómo se financia el IASB? Bueno, como las NIIF fueron adoptadas en 2002 por la Unión Europea, el IASB fue logrando financiación provista por los países que la integran. A su vez, esos países disminuyen el costo de desarrollo de sus propias normas contables.

O.: -Recién decías, expresaste muy bien, algo que es poco conocido, que fue a partir de la crisis del '30 que se empiezan a producir las normas contables en el mundo. Y también la crisis actual, recién vos decías, con el tema de Enron y demás, trajo novedades en materia de...

F.N.: -Lo de Enron no es una crisis.

O.: -No, no es una crisis, es un episodio, pero vivimos en el contexto de una crisis importante que muchos comparan con la crisis del '30. Enron es un capítulo dentro de eso. Ahí pasaron cosas. Las grandes consultoras en contabilidad y auditoría, entre ellas Price, tuvieron que modificar algunas cuestiones. El tema de Enron, en lo personal, ¿te sorprendió?

F.N.: -El tema de Enron yo no lo tengo demasiado estudiado. Siempre dije que lo iba a hacer arrancando de las resoluciones de la SEC. No es bueno quedarse con lo que dicen los diarios porque es información que puede estar distorsionada.

Pero hasta donde yo recuerdo, en el tema de Enron hubo conductas delictivas, como tomar el fondo de retiro de los empleados e invertirlo en acciones de la propia Enron hasta cuestiones vinculadas con las normas contables.

Me refiero a que había un agujero en las normas contables en cuanto a si se debían consolidar o no ciertas entidades que no son sociedades, como podría ser acá un fideicomiso financiero. Y, bueno, entonces, parece que según la letra de las normas podrían no ser considerados y se dieron ciertas maniobras que después dieron lugar a modificaciones de normas contables.

Para que quedara claro que por ahí un fideicomiso, aunque no sea una sociedad, podría estar bajo el control de alguna entidad y por lo tanto ser necesaria su consolidación. Es decir, en la cuestión Enron hay una mezcla de cosas.

Y después hubo otros casos que ya directamente no tienen nada que ver con las normas, sino que son malintencionadas. Hubo otra empresa, ahora no me acuerdo cuál, que activaba en lo que nosotros llamamos bienes de uso cosas que no eran activables. Esa es directamente una aplicación mala y quizá deliberada de una norma contable.

Hubo otro caso, Parmalat, que lo engañaban al auditor diciéndole: “mire, recibimos la confirmación de tal banco diciendo que tienen tal saldo” y el saldo no existía. El auditor se conformaba con esa información y no hacía lo que tenía que hacer, que era obtener directamente la confirmación.

Pero ya son situaciones casi puntuales, así que yo no diría que hubo una gran crisis en materia contable, ni nada por el estilo.

En los años '20 había problemas de auditoría. Por ejemplo, los auditores no tenían la costumbre de ir a mirar si las existencias, lo que llamamos bienes de cambio, verdaderamente existían. Esto es, se contentaban con mirar que estaban en los libros. Y tampoco tenían la costumbre de pedir que los deudores les mandaran una confirmación diciendo: “sí, el saldo que nos suministran es correcto” Entonces de ahí salieron normas: confirmen los saldos, presencien los inventarios, etcétera, etcétera.

O.: -Vos siempre, o recuerdo mal de tus libros, pensaste a la contabilidad como parte del sistema de información para el uso interno, de usuarios y demás, un poco lo que comentabas recién. ¿Cómo es la profesión del contador hoy respecto de la confiabilidad de esa información para terceros? ¿Ha crecido nuestra profesión como proveedores, generadores, facilitadores de la información? ¿Está igual?

F.N.: -Yo creo que ha ido creciendo con el tiempo, porque a la información contenida en los estados financieros después se le fueron agregando otras, incluyendo datos que surgen de la contabilidad y otros que no. Por ejemplo, en lo que los estadounidenses llaman Management Discussion and Analysis, MD&A. Y también aparecen requerimientos de que los contadores opinen sobre los aspectos de esto sobre los cuales sea factible opinar.”

De manera que sí, ha ido aumentando la importancia de la información.

Ahora, vos decías la fiabilidad. Ahí entramos en un problema y es que en general la fiabilidad está en pugna con la utilidad.

Está absolutamente claro, para mí, que cualquier información basada en valores corrientes es más útil que cualquier información basada en importes históricos, salvo para explicar el pasado.

Pero también ocurre que la información sobre valores corrientes es fácilmente obtenible en algunos casos mientras que en otros debe preparársela recurriendo a estimaciones. En este último caso se pueden plantear problemas de fiabilidad.

Es decir, probablemente vos no vas a poder decir “el valor de esto es 100” sino, siendo estricto: “hay un equis por ciento de probabilidades de que el valor esté entre 95 y 105.”

Pero la Contabilidad se plantea en términos de medidas contables únicas. De manera, pues, que la obtención de información de mayor utilidad puede estar acompañada de problemas de fiabilidad.

Y ahí hay que tomar una decisión. Muchos prefieren el empleo de importes históricos simplemente porque son de más fácil obtención. Pero esto no siempre justifica que se deje de brindar una información más actualizada.

O.: -Vos decís costo-beneficio.

F.N.: -Sí, correcto. Con el problema de que, en líneas generales, los beneficios de la información contenida en los estados financieros son para los usuarios. Y los costos son para los emisores.

O.: -Bien. Te iba a preguntar algo relacionado con esto, en esta relación de los usuarios y la información contable también aparecen los organismos estatales, los organismos reguladores.

F.N.: -Sí.

O.: -Y no solo de regulación, otros son un actor interesado, digamos, en la información. La AFIP, por ejemplo.

F.N.: -Como usuario.

O.: -Correcto. Un usuario más, exactamente. Entonces, digo ¿cómo ves esta relación con los contadores? Uno escucha a los colegas quejarse del exceso de información que tienen que producir, que generar para distintos demandantes, no siempre eso es trasladable al honorario... ¿Te llega esa problemática?

F.N.: -Sí, se escucha. Pero ahí en definitiva hay que ver qué pretende un contador. ¿Pretende hacer algo útil que le sirva a la comunidad o pretende hacer lo que le resulte más fácil y le permita facturar honorarios más altos?

O.: -Te pregunto, ¿qué debería importarle a un contador?

F.N.: -La razón de ser de la profesión es el interés de los usuarios, porque si no la ley no establecería que para llevar adelante determinadas actividades haya que ser contador público.

O.: -¿Se nos prepara para esto? ¿Sentís que la formación del contador tiene ese Norte?

F.N.: -No lo sé porque, actualmente, mi contacto con las universidades se limita a las conferencias que doy cada año.

O.: -Pero también tuviste tu experiencia como estudiante, tu experiencia como docente, además de esto.

F.N.: -Esta bien, pero hablamos de mi experiencia como estudiante de unos cuantos años atrás. No pienso decir la edad. (Risas).

Mi sensación es que no, que no se nos prepara debidamente sobre la función del contador público. Yo me enteré que había leyes regulatorias de la profesión recién en lo que sería el cuarto o quinto año de la carrera.

Eso tendría que estudiarse al principio de la carrera. A uno deberían explicarle: mire, si usted estudia y se recibe, eso le garantiza que va a tener la competencia exclusiva para hacer tales o cuales cosas y además la sociedad espera que usted le pueda brindar estos otros servicios.

O.: -Recientemente ha sido declarada de interés público la carrera de contador y esto parte del Ministerio de Educación y va a tener en el impacto sobre los diseños de las carreras.

F.N.: -Eso me parece muy útil. Sobre las carreras que afectan la salud o los patrimonios de la gente debe existir una vigilancia un poco mayor y, bueno, vos de esto sabés más que yo. Supongo que esto implica una aprobación de los planes de estudio.

O.: -De los planes de estudio, de la cantidad de horas dedicadas a la formación en ciertas temáticas. En una serie de exigencias, de estándares, que las carreras van a tener que certificar que cumplen con estos estándares que todavía no han sido fijados, pero sí la declaración de interés público.

F.N.: -Supongo que también es importante la opinión del CODECE, ¿no?

O.: -El CODECE es el Consejo de Decanos de las Facultades de Ciencias Económicas nacionales y, exactamente, están trabajando en eso.

F.N.: -Nacionales. Quizá tendría que haber un organismo que también incluyera a las privadas.

O.: - ¿Hacia dónde va la profesión hoy?

F.N.: - Por un lado vos tenés incumbencias enunciadas en leyes que te dicen: para hacer equis cosa se requiere ser contador público. Bueno, los planes de estudio deberán ser diseñados de modo que los graduados se capaciten para hacer esa cosa.

O.: -Desempeñarse en esa función.

F.N.: -Exactamente. Ahora, eso normalmente incluye un abanico bastante grande. Entonces están los que dicen: tal cuestión (digamos, la auditoría de estados financieros) estudiémosla en un posgrado. Pero eso no se puede porque en nuestro país el título no sólo es académico sino que es habilitante.

Quando te dan el título, fuere que sacaste diez o cuatro en todas las asignaturas, estás habilitado para firmar un informe de auditoría de estados financieros. Claro que si lo hacés mal...

O.: -Y matricularte, ¿no?

F.N.: -Sí, pero la matriculación es un registro. En otros países hay un examen. Por ejemplo, en los Estados Unidos no hay una carrera de contador público. Si cumplís ciertos requisitos, como el de tener algún título universitario, un día te encierran cuatro, seis, ocho horas, no sé cuánto y te toman un examen que abarca de todo. Además, lo toman en todos los Estados Unidos a la misma hora. No sé bien cómo hacen con la diferencia de husos horarios.

Recién si aprobás el examen te habilitan como contador público certificado. Los exámenes te los toma el State Board of Accountancy, que vendría a ser como un Consejo profesional de cada una de las jurisdicciones, que son cincuenta y cinco. En la preparación del examen



ayuda el Instituto Americano de Contadores Públicos, que como te dije antes es un gigantesco colegio de graduados. Pero el examen te lo toma el Board.

Esto quiere decir que la simple posesión del título académico no te habilita. En la Argentina no es así, y puede recibir un título alguien que no haya sido capacitado para hacer bien las cosas que están en la ley.

Por otro lado, y afectado por las universidades privadas, hay una tendencia de decir: «recíbase en cuatro años o recíbase en cinco.» Y no sé como saldrán los graduados de esos planes de estudio... Si vos hacés las asignaturas como deben hacerse, estudiando en serio y no simplemente “aprobando”, no podés terminar la carrera en cuatro o cinco años, a menos que seas un genio. Así que éste es un problema.

Otra cuestión que me preocupa, en el dictado de asignaturas específicas, es que muchos profesores y muchos diseñadores de planes de estudio y de programas, hacen énfasis en lo que está en las normas.

Hacerlo implica que cuando un problema X puede resolverse aplicando la solución X1 o la X2 pero la norma obliga a aplicar la X1, el alumno no se entera que existe la X2. Y puede ocurrir que tres años después de recibido la norma cambie y se empiece a exigir la aplicación de la X2.

O.: -Vos hablabas de valores corrientes, justamente

F.N.: -Bueno, hoy existe una tendencia en las normas internacionales a hacer uso de valores corrientes para la medición contable de los instrumentos financieros. Una cosa rara es que en la Argentina se pensó que era fácil aplicar valores corrientes para los bienes de cambio pero no para los instrumentos financieros e internacionalmente se adoptó el criterio inverso.

Volvamos a las normas. Algo que me ha pasado varias veces es que después de una charla en una universidad te invitan a cenar, en la mesa encontrás a un profesor que no conocés y le preguntás: «¿y usted qué dicta?», «Contabilidad III». «¿Y qué es Contabilidad III?», «Contabilidad III es la RT 9». Así que si la RT 9 es reemplazada o cambia, lo que el alumno aprendió en ese curso pierde utilidad.

Y hay cosas peores. Una es que cuando está en vigencia la norma H, el profesor explica la norma H como si estuviera de acuerdo con ella. Y si le cambian la norma H por la norma J, ese mismo profesor explica la J como si él estuviera de acuerdo con lo que dice en la J, aunque ésta se base en criterios distintos a los que subyacían en la norma H.

Esto es, cuando explica la norma H ese profesor no dice que hay una alternativa conceptual, que es la norma J y cuando explica la norma J no informa que hay una alternativa conceptual, que es la norma H.

Entonces, lo que siempre suelo decir en las Jornadas Universitarias de Contabilidad es que uno tendría que hacer la carrera estudiando conceptos y antes de recibirse tendría que cursar alguna asignatura con las normas vigentes en ese momento. No necesita gran desarrollo porque si ya conoce los conceptos...

O.: -Va a poder entenderla.

F.N.: Claro. Si las normas se modifican incorporando el modelo de revaluación previsto en la RT 17 o en la NIC 16, el alumno ya debería haberlo estudiado. Y si no lo estudió puede repararlo en ese momento. De este modo, saldría



a la calle con algún conocimiento actualizado (más o menos) de cuáles son las normas.

No como pasa ahora que un alumno estudia contabilidad, ve ciertas RT en segundo o tercer año, se recibe cinco después y por ahí cree que están vigentes las normas que él estudió. Sin hablar de algún graduado que en algún foro ha dicho: «¿por qué voy a estudiar la RT 17 si yo me recibí con la RT 10?», como si lo que uno debiera saber quedase congelado a la fecha en que uno estudió.

Y eso nos lleva a otra cuestión: debería haber un esquema que le enseñe al futuro graduado a actualizar sus conocimientos.

O.: -Te iba a preguntar por eso, porque aún así, como las normas cambian, ese proceso de actualización, una vez que se graduó ese proceso de actualización dónde lo hace.

F.N.: - Más que el lugar, lo que importa es el conocimiento del mecanismo. Uno tendría que saber qué leer y dónde encontrar lo que debe leer. A veces te encontrás con contadores que te dicen: «che, por qué resolución técnica van» y vos le contestas: «la 40», «Uyyyy, yo sólo conozco hasta la 19.».

O.: -¿Qué pensás de la proliferación de normas que hay respecto de la responsabilidad de los contadores en hechos delictivos o en la participación casos de evasión?

F.N.: -No es mi especialidad, pero obviamente si vos estás al servicio del público y actuás mal algún castigo tenés que tener. Sin embargo, vos fijate que no hay un delito de “informe de auditoría falso”. Este se comería, por ejemplo, si los estados auditados no hubieran sido preparados de acuerdo con determinadas normas contables pero en tu informe dijera que sí, que fueron preparados de acuerdo con esas normas contables. En un caso así el emisor de estados financieros estaría engañando al público y vos le estarías brindando ayuda.

O.: -Respecto de la confiabilidad, fiabilidad de la información contable... Los fenómenos macroeconómicos, por ejemplo la informalidad extendida, cómo impactan sobre esto.

F.N.: -El auditor tiene que hacer su trabajo bien. Y llegado el caso, rechazar el cliente.

O.: -¿Te ha pasado?

F.N.: -No. No, no me ha pasado.

O.: -Uno podría pensar que hay un marco normativo de nuestra profesión, vos lo has destacado en distintos momentos de esta entrevista. Hay normas contables, hay leyes específicas, hay incumbencias, hay obligaciones.

También señalaste ahí una cierta ética, vos no la llamaste así, del contador que es que produce información para los usuarios y debe seguir. ¿Esto lo pensás así o es un exceso deductivo mío?

F.N.: - Nuestro trabajo es producir información pero el responsable por la emisión de ella es otro. Claro está que si un contador elabora una información no debería auditarla.

Esta incompatibilidad ha ido quedando más o menos clara con el tiempo, pero no faltan los políticos de la profesión que en su afán de conquistar votos dicen: "¿pero cómo vamos a prohibirle eso? En la revista del Consejo Profesional de la Provincia de Buenos Aires apareció un editorial en el que su presidente (Alfredo Avellaneda) argumenta que no se puede hacer eso porque afectaría a un porcentaje alto de los contadores públicos.

También hay mucha gente que viola los semáforos y no por eso debería establecerse que hacerlo no es una falta.

Se dirá que tener un contador que prepare los estados contables y también los audite es más barato, pero esa es otra discusión.

La RT 37 trata esta cuestión de una manera suave. Y esto se relaciona con el problema de que normas técnicas sean sancionadas por quienes yo llamo "políticos de la profesión", cosa que a ellos no les gusta. Son los directivos de los Consejos Profesionales, que a su vez integran la Junta de Gobierno y la Federación de Consejos. No sé si contesté.

O.: -Sí, perfecto. ¿Ves hacia futuro, en la Argentina, en el mundo, algún cambio importante en la profesión del contador? ¿Hacia dónde vamos los contadores?

F.N.: -No lo sé y no creo que haya una respuesta válida para todo el mundo. En la Argentina hay indicios de que vamos a la desjerarquización del trabajo del contador público. Al menos eso me parece mirando las normas contables para entes pequeños que se proponen en el proyecto 33 de resolución técnica y que parecen apuntar el objetivo de hacerle la vida un poco más fácil al contador, no importando si es beneficioso o no para el público.

Por otro lado, entre los contadores recibidos últimamente existe una cierta idea de que la profesión tiene cierta importancia. No sé si pasa lo mismo con los recibidos en otras épocas. Habría que contar con datos.

O.: -Es un lindo proyecto de investigación, en todo caso quizá lo podemos impulsar desde la Universidad de Moreno.

Enrique: agradecerte, lo que quería charlar contigo está charlado, ha sido muy grato y has sido muy claro en los temas que hemos tocado.

Heterodoxias y controversias

Conferencia Magistral del Dr. Aldo Ferrer en la UNM¹



¹ Conferencia de cierre del Congreso de Economía Política Internacional: "Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia" realizado en la UNM, del 6 de noviembre de 2014.

Aldo Ferrer: El tema de esta sección del congreso es *“La inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo”* y yo quisiera aclarar un poco este concepto para fundamentar después lo que voy a decir.

¿Cuán nueva es esta división internacional del trabajo, en los últimos lustros, en las últimas décadas?

En realidad creo que sigue articulada en dos ejes principales: uno es el intercambio de productos primarios por manufacturas, en el viejo modelo centro-periferia. Y, después, en el comercio intra-industrial, entre economías industriales. Siendo este segundo segmento, el más importante del comercio mundial.

Lo que sí ha cambiado son los actores en esas dos grandes matrices del comercio internacional. Porque han aparecido en los últimos lustros estos protagonistas asiáticos, en primer lugar China, que se sale de la posición periférica de la condición subdesarrollada para convertirse en un país industrial y participar en la corriente de comercio intra-industrial. Lo mismo pasa con los llamados tigres asiáticos, de los cuáles el mayor protagonista es Corea, que hace apenas cincuenta o sesenta años era una economía extremadamente subdesarrollada, (mucho más subdesarrollada que los países de América Latina) y se ha convertido en una generación en una potencia industrial.

Entonces yo creo que lo que sí ha cambiado, no es tanto la división internacional del trabajo, que sigue operando en estas dos grandes matrices, sino cuáles son los actores.

Estos nuevos actores, China en primer lugar, salen de la condición periférica para pasarse a la posición central con un modelo de intercambio con África y América Latina de la primera matriz: producto primario por manufacturas y capitales.

Esto, desde luego, configura un escenario multipolar, mucho más complejo. Pero, vuelvo a insistir, el concepto de nueva división internacional del trabajo probablemente no es la más adecuada, sino más bien lo que sucede es que hay nuevos actores en esas dos grandes matrices.

Entonces, la segunda pregunta que conviene aclarar es: ¿Qué significan todos estos cambios para el desarrollo? ¿Cuánto ha cambiado el desarrollo con estas nuevas tendencias?

Al decir esto, quiero hacer referencia principalmente a lo que es la dimensión nacional y la dimensión global, cómo se articula lo interno con lo externo. Y, la verdad, es que creo que en esto tampoco ha habido demasiados cambios.

El desarrollo sigue siendo mayormente un proceso de construcción en un espacio nacional. Incluso cuando se habla de la globalización, que es tan importante, inclusiva, que es insoslayable, conviene recordar algunos datos que están en los informes de las Naciones Unidas. Por ejemplo, en el último informe de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) se dice que el valor agregado de las filiales de corporaciones internacionales al producto mundial es del 10%.

Si uno considera que, en promedio, aproximadamente las grandes corporaciones transnacionales producen la mitad de su producto en sus mercados nacionales y la otra mitad a través de sus filiales, podemos llegar a la conclusión de que en las grandes cadenas de valor representan el 20% del PBI mundial. Es realmente una cifra extraordinaria, sobre todo si se tiene en cuenta que abarca los sectores de mayor tecnología, de mayor valor industrial.

Pero, sin embargo, el 80% de la actividad económica, del empleo, de la actividad empresarial y de los mercados da en los espacios nacionales. Es ahí, en ese espacio nacional, donde cada sociedad construye su proceso de desarrollo y construye también su estilo de inserción en la globalización. Y allí viene el gran contrapunto entre el planteo neoliberal y el planteo estructuralista.

El neoliberalismo supone que el desarrollo se construye en la esfera global, adhiriéndose a los mercados globales, integrándose a la cadena de valor y dejándose llevar por las corrientes de los mercados mundiales. Y el planteo estructuralista dice: “no, el desarrollo es una construcción en un espacio nacional, a partir de la densidad nacional, de la cohesión social, de la sinergia pública y privada, de la capacitación de la gente, de la ocupación del territorio, del fomento de la ciencia y la tecnología, de la sinergia -vuelvo a insistir- público y privado”. Todas estas acciones no se construyen en la esfera global, se construyen esencialmente en la esfera nacional, desde luego abierto al mundo.

Yo creo que lo que sí cambia respecto de experiencias remotas es que el peso de lo transnacional es muy importante. No se puede construir lo nacional sin una estrategia de inserción en la globalización, pero sigue siendo en el espacio nacional donde los países deciden su futuro y su inserción internacional.

Entonces, a partir de estos dos supuestos acerca de la relación entre lo interno y lo externo, la globalización y lo nacional y la división del trabajo o los nuevos actores, podemos repasar la experiencia argentina.

Nosotros salimos de la matriz -en alguna medida- centro-periferia tradicional, hasta la crisis del treinta, donde éramos, digamos, un ejemplo notable. Era un país que se inserta en la Revolución Industrial y en todo el crecimiento hasta 1930, esencialmente como un exportador de productos primarios. Y fue, por cierto, probablemente el país de la periferia que tuvo con ese modelo niveles de modernización mayor en comparación internacional.

De ahí salimos, después de la crisis, en la búsqueda de una nueva matriz productiva porque claramente el país ya era demasiado grande y, por otra parte, había colapsado el mercado mundial de productos primarios. Por lo tanto, era indispensable buscar nuevas fuentes de desarrollo, nuevas fuentes de crecimiento y generación de empleo.

Ahí iniciamos el proceso de la llamada industrialización sustitutiva de importaciones, un proceso complejo que nunca llegamos realmente a consumir. Hemos desarrollado una economía sub-industrial, no hemos incorporado en el período productivo a los sectores de mayor valor agregado, de mayor nivel tecnológico. Hemos tenido un extremo grado de extranjerización y la verdad que no se construye un proyecto nacional sobre la base de filiales.

Y hemos construido un modelo, que lo describió muy bien Marcelo Diamand sobre la idea de la estructura productiva desequilibrada, de un sistema sub-industrial que cuando ocupa posiciones de pleno empleo de su capacidad productiva genera un fenomenal déficit para el abastecimiento de insumos, de equipos y demás; y, en el caso de las filiales, las transferencias de utilidades al exterior. Y este déficit lo financia el superávit de la producción primaria. Ésta es la esencia del modelo sub-industrial, de la estructura desequilibrada. Y ya sabemos que esa es una estructura vulnerable, inestable, que nos confronta periódicamente con este fenómeno de la restricción externa.

Cuando el déficit industrial alcanza niveles exagerados y, para colmo, en los últimos años agravado por el déficit energético, volvemos a encontrarnos otra vez con la restricción externa.

Y esto ha sido resultado, este subdesarrollo industrial, de las características institucionales, políticas, de la forma en que se comportó nuestra densidad nacional en todo el proceso de transformación.

Cuando nosotros entramos a la transformación inevitable de la industrialización, lo hicimos en la peor de las condiciones posibles desde el punto de vista institucional y fuimos de los golpes de Estado a los gobiernos civiles, en las políticas pendulares, de vuelta al país agrario o de la tentativa industrial, creando el falso dilema campo-industria; construimos el modelo de stop-go, la economía que despegó por aumento de la demanda interna y de pronto se encuentra con la insuficiencia de divisas y tiene que frenar.

En definitiva, lo que nos pasó es que tuvimos un proyecto hegemónico con el cual el país se modernizó y de alguna manera creció. Sin desarrollo, pero creció, que fue el proyecto oligárquico, el proyecto del modelo hacia afuera, del crecimiento hacia afuera, donde la totalidad del sistema en el poder económico e incluso en el sistema político era funcional a la habilidad de ese modelo.

Y cuando se vino abajo el modelo hegemónico de la economía primaria exportadora, no fuimos capaces de crear el otro modelo hegemónico de base industrial integrada, apoyada en el campo y la industria. Esto nos ha llevado a esta inestabilidad que caracteriza a la economía argentina, la recurrencia de proceso inflacionario, la pérdida de la moneda nacional.

Tuvimos el siglo pasado record mundial de inflación, destruimos una de las funciones esenciales de la moneda nacional, que es la función de ahorro. De allí, entonces, cada vez que los precios suben la gente compra dólares para proteger el poder adquisitivo de ese ahorro. Si a eso le sumamos las maniobras especulativas, tenemos la fuga de capitales que agrava la restricción externa.

Para colmo, en la política pendular, que se dio en el largo período del '30 -digamos- al '76, tuvimos varios golpes de Estado y varios cambios de política, pero dentro de ciertos límites, incluso cuando la política económica se orientaba a la salida liberal, se vio claramente, por ejemplo, en el gobierno de Onganía y en el ministerio de Krieger, donde aparece la dimensión financiera ganando posición hegemónica y, sin embargo, no agrede a la estructura que se había construido en el período anterior, coexiste con ese modelo.

Lo que cambia radicalmente el comportamiento de la política económica y da pie a dos períodos de genocidio industrial es el golpe de Estado del '76.

En un escenario mundial donde se afianzaba la hegemonía financiera y poco tiempo después quedaba consagrada con la reforma del presidente Reagan en los Estados Unidos, la señora Thatcher en Gran Bretaña, se instala la hegemonía financiera como núcleo dominante del capitalismo contemporáneo que subsiste hasta ahora y que ha podido sobrevivir incluso a esta fenomenal crisis de fines de la década pasada.

Es en el '76 donde se incorpora la hegemonía financiera en esta trayectoria argentina, se liberan las corrientes financieras y se empieza a utilizar el instrumento más letal del neoliberalismo, que es el dólar barato. Es lo que pasó en tiempos de la dictadura con la «tablita» y es lo que pasó en la década del '90, de la convertibilidad, con el «uno a uno».

En estas condiciones, subsiste apenas la rentabilidad de los sectores que gozan de las ventajas de los productos primarios, pero se le excluye toda posibilidad de competencia y desarrollo. Agregado a esto la apertura del mercado interno, se produjo literalmente un genocidio industrial. Porque el peor período de la historia económica argentina es el que está abarcado por el golpe del '76 y la crisis del 2001. Todos los indicadores son un espanto y terminamos en un desorden fenomenal, con un deterioro del tejido productivo, con la fractura del mercado de trabajo, con el aumento de la informalidad en las fuerzas de trabajo, el deterioro de los salarios reales, el deterioro social.



Es decir, fue un período realmente espantoso el que vivimos bajo ese período de la hegemonía financiera, del dólar barato y de la apertura incondicional, para no mencionar las otras atrocidades que nos tocó vivir también en tiempos de la dictadura.

Entonces, tenemos una trayectoria compleja de una industria que no ha llegado a madurar, que genera estas características que no termina de resolver el problema de la

estructura desequilibrada y que replantea periódicamente, como está pasando ahora, este esquema de la escasez de divisas, dentro del cual el factor fundamental este fenomenal déficit en autopartes, en electrónicos, en bienes de capital, en productos químicos.

Ahí estamos entonces otra vez en la cuestión pendular, que ahora se refleja en esta nueva expresión de la adquisición externa con todos los problemas del mercado cambiario, la administración a corto plazo y los problemas a largo plazo.

Qué es lo que ha cambiado en la experiencia reciente respecto y sobre todo de la experiencia neoliberal; donde directamente no tuvimos Estado nacional, porque ustedes recuerdan que durante todo ese período la política económica consistía en transmitir señales amistosas a los mercados para seguir refinanciando deudas.

Lo que ha cambiado es un nuevo rumbo que toma la política económica a partir del 2002 y sobre todo con el inicio de la presidencia del Dr. Kirchner, que es la recuperación del Estado Nacional. La búsqueda de recuperación de la solvencia fiscal, la posibilidad de aprovechar las buenas condiciones de los precios internacionales y las buenas cosechas para aumentar las reservas, el ajuste cambiario que sale de la lógica del dólar barato. Y a partir de allí, se recupera un nivel de soberanía y de capacidad de autonomía del Estado nacional, que es lo que permite tomar una serie de decisiones profundamente confrontativas de los poderes fácticos.

En primer lugar, la reestructuración de la deuda sin el apoyo del Fondo, sin atender los criterios de los mercados, por las nuestras, con una oferta argentina que en definitiva era aceptada por el 92% de los tenedores de deudas.

Después se nacionaliza el sistema jubilatorio, pasando esa inmensa masa de ahorro interno de estar al servicio de la especulación financiera a estar al servicio -hay que usarlo bien-, de los fines de las políticas públicas.

La recuperación de YPF, que se puede decir que fue tardía, que tuvo que hacerse antes, pero la verdad es que Argentina fue en tiempo de neoliberalismo el único país que extranjerizó su empresa petrolera. Haberla recuperado y, sobre todo, haber podido recuperar la gestión de estos yacimientos que parecen extraordinarios en Vaca Muerta, es un paso fundamental.

Es decir, ha habido una serie de decisiones afirmativas del Estado nacional y de la soberanía que nos ha permitido incluso enfrentar, sin que se viniera el mundo abajo como nos habían dicho, este desafío de los Buitres y de este juez norteamericano, que pretende algo que es inaceptable y frente a lo cual, contrariamente a lo que dijeron algunos observadores, que si no hacíamos lo que decían se venía el mundo abajo, no se vino el mundo abajo.

Los problemas argentinos siguen siendo exactamente los mismos con Griesa o sin Griesa; es la inflación, es la restricción externa, son los problemas de la debilidad fiscal. Es decir, esos son nuestros problemas.

Pero, a pesar de que tenemos esos problemas, de la transformación que se ha producido surgió de una capacidad de resistencia y todavía de gestión de la macroeconomía que, por un lado permite plantarse frente a esta demanda de los fondos buitres y permite gestionar la coyuntura sin que se cumpla este pronóstico que algunos vienen diciendo desde hace tiempo, de que acá vamos a repetir la experiencia del 2001 o de 1983.

Claramente la macroeconomía no tiene la solidez que tuvo hace cinco o seis años, pero tampoco está la economía a la deriva y hay una capacidad de gestión que permite evitar, digamos, que volvamos a reproducir aquellos desequilibrios fenomenales.

Pero claro, no alcanza con la capacidad de resistencia. Es necesario fortalecer estas plataformas de la macro para enfrentar los problemas que tenemos por delante. Entonces aquí aparecen los problemas de nuestra inserción en la división del trabajo.

Yo creo que va a ser muy difícil que podamos superar la estructura desequilibrada si no nos pasamos de la posición periférica a la división de trabajo intra-industrial, si no integramos las cadenas de valor internas.

Por ejemplo, en el sector automotriz. Todas las terminales son filiales y las filiales integran la cadena de valor donde más les conviene. Si nosotros no tenemos una gran empresa terminal argentina que capaz de producir motores e integrar la cadena de valor, ese déficit de autopartes va a seguir creciendo.

Y si miramos nuestra experiencia con la experiencia asiática, la de China, la de los coreanos: ellos empezaron la industria motriz seguramente después que nosotros, pero lo hicieron a partir de empresas nacionales y hoy las firmas asiáticas compiten con las grandes firmas europeas y norteamericanas.

En el sector automotriz, creo que está muy claro que el viejo concepto de la sustitución de importaciones no sirve. No sirve porque no alcanza con sustituir un producto tal, que hoy lo importamos, porque el día de mañana va a haber otros productos. No alcanza con sustituir el pasado, hay que sustituir el futuro, porque la oferta, la composición de la demanda cambia continuamente, y si no nos anticipamos a los hechos, vamos siempre a la zaga.

Es irreparable la restricción externa en una estructura desequilibrada. En el sector automotriz -vuelvo a insistir- creo que va a ser muy difícil, si no tenemos una terminal propia, integrar la cadena de valor. Si la pudiéramos hacer con los brasileños sería fantástico, los dos mercados juntos son un mercado respetable en el orden internacional. Pero si no fuera posible yo creo que éste es un desafío que tenemos por delante, igual que en el sector electrónico.

Estaba leyendo estos días un magnífico libro de Historia de la ciencia, donde repasaba dónde estábamos en materia electrónica allá en los años '60 y principios de los '70. Estábamos en un momento en que despegaban las tecnologías de la información y de la comunicación en una posición, dentro del mundo periférico, muy interesante, con buenos recursos humanos, con una serie de proyectos en marcha.

FATE, que era una firma productora de neumáticos, creó un departamento de electrónica que terminó produciendo una computadora argentina que en ese momento era tan buena o mejor que la que hacían los coreanos. Y en 1970, me acuerdo que siendo yo Ministro de Economía, allá por noviembre, se presentó ésta -Cifra se llamaba- llegaron a hacer una buena cantidad.

Bueno, dos años después del Golpe de Estado se cerró el departamento de electrónica y se desmanteló todo lo que había. Nuestro querido amigo Marcelo Diamand, un gran industrial y además un gran economista tuvo la lucidez de cerrar su negocio antes de que se abalanzara la tormenta. Y tenía una empresa de productos audiovisuales, radios y demás de gran nivel.

Es decir, cuando uno observa realmente el genocidio industrial, sobre todo en algunos elementos donde teníamos semillas muy promisorias, bueno, hay que habitar la melancolía, reponerse y seguir adelante. Y también recordar que, al mismo tiempo que se produjo ese genocidio, algunas cosas un poco por milagro sobrevivieron. Como sobrevivió, por ejemplo, la energía nuclear, que se mantuvo porque había centrales que no se pudieron vender.

Aparecieron cosas complementarias, como por ejemplo el INVAP, que siguió funcionando y ahora en los últimos años con el apoyo que ha tenido termina construyendo, ya desde antes, centrales nucleares de investigación. Le ha vendido a Australia, le ha vendido a varios países, los satélites, los radares.

Es decir ha subsistido en este deterioro fenomenal que ha tenido, digamos, la industria y la tecnología argentina bajo aquellas condiciones, han subsistido, y son reveladores estos hechos de la potencia que subsiste en la sociedad argentina, en sus cuadros técnicos, en su gente, en su capacidad empresaria.

Entonces, creo que, pensando en la división del trabajo de aquí a futuro, vuelvo a decirles, tal vez no hay nada nuevo, porque siempre fue necesario tener una estructura compleja, no estar atrapado en la relación centro-periferia y participar en la división del trabajo intra-industrial. A partir de una capacidad exportadora de autopartes, de productos químicos, de bienes electrónicos, que nos permita que la industria, por lo menos, se abastezca las divisas que necesita. Y si esto fuera así, se acaba el conflicto campo-industria, se acaba incluso la necesidad de tener retenciones. Porque una vez que equilibramos la estructura con una industria de alta tecnología, ya no hace falta tener un tipo de cambio para la soja y un tipo de cambio para otras cosas. Podemos unificar, digamos, el tipo de cambio, administrarlo razonablemente y terminar de una buena vez con este falso conflicto campo-industria.

Tenemos, entonces, este desafío de cómo resolvemos este déficit de las manufacturas de origen industrial. Yo diría que, en resumen, éste debe ser el objetivo primario de la política industrial. Eliminar ese déficit a través de la capacidad competitiva en esos sectores, en el sector automotriz, etcétera. La agregación de valor a la actividad primaria; resolver este problema que tenemos en la minería, que tenemos un régimen de explotación



propio de las economías dependientes, donde vienen empresas extranjeras extrayendo recursos para mandar los frutos al exterior sin integración de las cadenas de valor. Es decir, tenemos que integrar las cadenas de valor y tenemos que resolver este viejo problema y ponernos de acuerdo bajo qué tipo de sistema económico vamos a crecer, estamos y vamos a crecer.

Yo acabo de publicar hace poco tiempo un libro que se llama El empresario argentino, en donde mi argumento es el siguiente: en la historia económica mundial hasta ahora siempre, sin excepciones, el desarrollo se produjo en economía de mercado. La única excepción que intentó un rumbo distinto fue la Unión Soviética, el siglo pasado, no prosperó. En Cuba incluso, en América Latina, un país que ha tomado decisiones ejemplares en defensa a la soberanía, en inclusión social, un modelo alternativo tampoco anduvo. Entonces, estamos en una economía de mercado. Si estamos en una economía de mercado esto quiere decir que el sector privado tiene que ser protagonista, aportando a traer tecnología, invertir, generar empleo, a exportar. Tenemos que generar las condiciones para que en una economía de mercado ese sector privado realmente cumpla la función social que le corresponde en la búsqueda de la ganancia, que es el objetivo de la actividad privada. El tema es en qué gana plata y esto depende del contexto, en un contexto en el que se gana plata especulando se va a especular, en un contexto en el que sólo se puede ganar plata produciendo y trayendo tecnología se va a hacer exactamente eso. Entonces, tenemos que resolver ese tema, cómo generamos las reglas del juego para el fortalecimiento de un sector privado dinámico.

Estos días tuvo lugar en Parque Norte el congreso de los empleados metalúrgicos jóvenes y la verdad que era extraordinario ver una cantidad de gente joven en las parejas, en las localidades del interior, con un entusiasmo, una capacidad de innovar, con una masa de Pymes con capacidad innovadora. Es decir, hay un potencial formidable.

Y, después, generar reglas del juego que de alguna manera domestiquen algunos grupos de poder concentrado, que a veces son buenos productores porque son eficientes, pero suelen pensar mal, porque tienden a adherirse a los modelos neoliberales. Entonces frecuentemente los vemos adhiriéndose a políticas que, como recordaba Marcelo Diamand, van en contra de sus propios intereses: porque destruyen el mercado interno, porque cierran las posibilidades de crecimiento. Y, sin embargo, son actores de la realidad. Por lo tanto, hay que crear las condiciones y los marcos de referencia para que las reglas del juego induzcan a todos los sectores a producir y a traer tecnología y no a especular.

Estos son los problemas que tenemos, en este desafío de encontrar nuestro lugar en el mundo y no lo vamos a poder encontrar si no desarrollamos una economía industrial integrada y abierta que sea capaz de cerrar ese fenomenal déficit de manufactura de origen industrial, que agregue valor a la producción primaria y que a partir de allí genere la capacidad de movilizar el ahorro interno.

Ponernos de acuerdo definitivamente en este viejo problema que yo planteé hace muchos años en aquel libro "Vivir con lo nuestro": esta tesis neoliberal de que Argentina no tiene ahorro y, por lo tanto, si no viene el capital extranjero y el crédito externo no podemos crecer, es falsa. Argentina tiene una tasa de ahorro que está en el 30% de producto bruto interno, con esa tasa de ahorro podemos sostener una tasa de crecimiento del 5%, esto no excluye que traigamos productos complementarios del exterior. Pero cuando se toma esa postura de que lo que viene de afuera es esencial, la política es la apertura incondicional y transmitir señales amistosas a los criterios que prevalecen en los centros de poder internacional, criterios que Raúl Prebisch llamaba el «pensamiento céntrico», que es funcional a los intereses de los países centrales, pero incompatible con el desarrollo de un país subdesarrollado y, por lo tanto, el pensamiento crítico es fundamental. Y, a partir de allí, construir estos elementos de construcción de una estrategia

y encontrar el equilibrio adecuado, el modus vivendi adecuado con las filiales de empresas extranjeras.

Argentina es uno de los países más extranjerizados del mundo: de las quinientas mayores empresas no financieras, la mayor parte son filiales que generan más del 200% de valor agregado. No se construye un empresariado nacional, dinámico, con filiales. Porque las filiales naturalmente responden a la estrategia de sus matrices; y aún, como pasa en China, solamente las aceptan si traen tecnología, si exportan y demás, no se les puede delegar, no se les puede regalar el mercado interno, ni delegar en la conducción de la actividad privada.



Es necesario encontrar un equilibrio en que el eje de la política esté en las políticas nacionales de desarrollo, en el protagonismo de la empresa nacional. Y en ese espacio, un espacio muy importante también para la actividad de empresas extranjeras. Es decir, tenemos que entrar en este camino de la argentinización de la economía nacional, revertir este proceso extraordinario de extranjerización que hemos vivido. Hemos dado algunos pasos, acabo de recordar el de YPF, que es muy importante en ese sentido.

Y después naturalmente tenemos los problemas de integración del territorio, que esta política industrial abarque la transformación de la producción en los lugares de origen, para acabar con este aspecto radial que todavía conserva la economía argentina. Ahí tenemos, desde luego, que resolver el problema energético.

Pero, vuelvo a insistir, supongamos que de pronto tenemos mucho petróleo en Vaca Muerta y acabamos con el déficit energético, sería un paso importante para aliviar la restricción externa. ¿Eso indicaría que nos estamos convirtiendo en un país desarrollado? De ninguna manera, porque hay países como Alemania, Corea y una serie de países industriales que son fuertemente deficitarios en energía, y son países desarrollados; pagan la energía con manufacturas, con tecnología, es decir, no es un obstáculo.

Entonces, si nosotros aliviamos la restricción externa pero mantenemos una estructura desequilibrada, no podremos tener un sistema científico y tecnológico de mercado y seguiremos teniendo un sistema que le ha dado un poco más de aliento a la estructura desequilibrada al resolver el déficit energético, pero no termina de constituir una economía avanzada.

Así que yo diría que estos son los temas que tenemos que resolver y acá he escuchado con mucho interés, en el panel anterior, todo el énfasis en el Mercosur y en la integración latinoamericana.

Yo creo que la gran dificultad que tenemos en la integración no está tanto en las reglas del juego. Se mencionaron los acuerdos de Alfonsín y Sarney, que ponían como eje dominante la complementación industrial, se llegó a poner en marcha el acuerdo en bienes de capital, adquirió un dinamismo muy importante. Después vino la onda neoliberal y en vez de la política orientada a la integración vino la mafia del mercado con todas las consecuencias.

De allí en más el sistema ha ganado un nuevo impulso político por las nuevas orientaciones sobre todo de Argentina y Brasil, también de Uruguay, además otros países de América Latina como Ecuador, como Venezuela, que comparten objetivos nacionales de desarrollo. Pero nuestro gran problema en la integración está en la debilidad de nuestras propias políticas.

Si nosotros o los brasileños, como nos sucede, no terminamos de resolver los problemas de nuestra estrategia de desarrollo, si no logramos compatibilizar las políticas nacionales y populares que prevalecen, de defensa a la soberanía, de énfasis en lo social con políticas viables de ordenamiento macroeconómico, de desarrollo industrial. Esto se refleja en la posibilidad de integración, yo les diría que el mayor impulso que le podríamos dar a la integración norteamericana es fortalecer las inversiones nacionales, es la plataforma para avanzar en la integración.

En el contexto de circunstancias que hacen falta para que esto sea posible es indispensable el orden macroeconómico. Porque no se puede construir nada en el marco del desorden, del desorden fiscal, del desorden monetario, de la inflación, de la restricción externa. En condiciones de desorden esto es imposible, es necesaria la fortaleza de las instituciones. Nosotros ahí hemos dado un gran paso hace más de treinta años cuando volvimos a la democracia, recuperamos las instituciones, la división de poderes, el Estado de derecho, este fue un paso fundamental. Pero nos faltan muchas otras cosas, entre otras poder lograr un ordenamiento macroeconómico sólido, periódicamente recaemos en la trampa del dólar barato.

Acá no se trata de devaluar o no devaluar, ese no es el problema. El problema es cómo tener un tipo cambio competitivo que le de competitividad a toda la producción argentina sujeta a la competencia internacional, cómo articulamos esa política con la solidez fiscal, de una política monetaria en que el dinero se expanda para el crédito productivo y no parar cerrar el déficit del sector público.

Es decir, hace falta una heterodoxia muy responsable en materia macroeconómica, porque a veces se cae en la ilusión de que todo es posible y ciertamente eso termina generando situaciones de tensión que son incompatibles con un marco macroeconómico sólido que sustente la transformación.

Así que bueno, yo les agradezco que me hayan invitado a esta reunión. Les transmití algunas de las ideas que tengo sobre esto, creo que Argentina tiene todos los medios, todavía Argentina sigue siendo uno de los países en desarrollo con mayor potencial. Tenemos recursos humanos calificados. Hemos demostrado que podemos hacer las cosas más complejas, como hace poco el satélite que está ahora en órbita y tantas otras cosas que han hecho incluso en el sector agrario, algunas áreas de la agricultura argentina están en la frontera tecnológica, los paquetes tecnológicos, la siembra directa.

Es decir, hemos demostrado hasta el cansancio que tenemos los medios humanos y el octavo territorio más grande del mundo. Hemos sido capaces de producir una estructura de reconocimiento universal, en materia económica somos un país subdesarrollado, Argentina en América Latina en materia cultural es una potencia de primer nivel. No se puede escribir la cultura del mundo contemporáneo sin América Latina, y sin el aporte argentino.

Entonces, tenemos los medios humanos y materiales. Yo creo que lo que nos hace falta es construir un proyecto hegemónico en que converjan con las fuerzas creadoras de la sociedad argentina en el proceso de transformación y creo que cosas como las que están pasando hoy, esta tarde, este congreso es precisamente lo que hay que hacer para ese objetivo. Muchas gracias.

El concepto de institución, mas allá de los ¿nuevos? institucionalismos

Por Roberto M. Pentito¹

1. Introducción. Polisemia y Ambigüedad. Dado lo diverso de las referencias teóricas que convergen en el concepto de institución, no resultan extrañas la polisemia y la ambigüedad con que se lo usa². Esto suele disimularse cuando se lo utiliza de modo pre-teórico, al suponer un consenso académico inexistente o bajo el paraguas de un sentido común que lo identifica con los conceptos de “reglas” u “organización” o algún tipo de composición entre ambas. Esta ambigüedad permite su inclusión en el marco de discursos teóricos e ideológicos divergentes e incluso antagónicos.

A veces se lo utiliza de manera tan abarcativa que casi no deja en pie fenómeno fuera de su alcance: toda idea general que aluda a una trama específica de relaciones sociales, con sus normas y su imaginario propios, concita el apelativo de institución. Con esto se intenta cernir la intuición de que existen estructuras sociales que no se ofrecen a la observación inmediata, más allá de las estructuras formales con las que interactuamos.

Fuera de la academia, el término se naturalizó en el lenguaje de políticos, burócratas, periodistas, etc., como herramienta apta para citar objetivos imprecisos, capaces de concitar un apoyo tan amplio como amorfo, y a un nivel de abstracción tal como para no amenazar a intereses concretos ni generar compromisos onerosos. La institución resulta así un término políticamente correcto³, apto para aportar una legitimidad difusa y llenar líneas en la formulación de programas y proyectos.

2. Tensiones y dualismos. Más allá de estos usos, en torno al concepto de institución se ponen de manifiesto las tensiones propias de las “antinomias ontológicas, dualismos epistemológicos y dilemas metodológicos” que atraviesan a las ciencias sociales (Jessop. 2004). Se trata de las que oponen lo “objetivo” a lo “subjetivo”, lo macro a lo micro, lo “político” a lo “funcional”, la permanencia y el cambio, etc. Esto dota de un particular interés y complejidad a su estudio.

¹ Docente UNM y UNSAM. Lic. en Psicología. Correo electrónico: roberto.pentito@hotmail.com

² Estas pretensiones no son nuevas, así como tampoco lo es la constatación de la pobreza de sus realizaciones. Lourau refiere que el sociólogo Znaniecki, en 1947, ya decía que el concepto permitía al filósofo operar una síntesis de las ciencias sociales, y Gurvitch hablaba de su crisis, dado el empleo abusivo que se hiciera del mismo.

³ La “institucionalidad” suele ser invocada como característica ideal de un régimen político, connota la vigencia del “estado de derecho”, de la aplicación impersonal de la ley, en un contexto de estabilidad, racionalidad, previsibilidad para las transacciones, de garantías constitucionales para las libertades individuales, para los derechos de propiedad, etc., como dimensión opuesta a los regímenes “populistas” que, por el contrario, promoverían el personalismo, el uso arbitrario e imprevisible del poder, el clientelismo, la corrupción, etc.

Un estudio institucional trataría de situar a esas antinomias académicas en el marco de tensiones de mayor alcance. En efecto, el interés por las “instituciones” suele despertarse en contextos de rápidas y caóticas transformaciones sociales, en cuyo marco surge la demanda de distintos actores en relación a hallar medios para intervenir en ellas y encauzarlas en alguna dirección predeterminada, en orden a restringirlas o bien profundizarlas.

Las teorías institucionalistas buscan entender las articulaciones entre estructuras sociales y sujetos a escala intermedias, sin dejar de lado ninguna de las tres dimensiones en que se despliega dicha relación; las del poder, la racionalidad y el sentido. El concepto de institución permite vincular, en efecto, las cuestiones relativas a los “dispositivos de poder”, la función y la racionalidad instrumental que le es inherente, los mecanismos de producción de significaciones e identidades sociales, y las condiciones de posibilidad para el despliegue subjetivo como acción colectiva transformadora.

Esto pone de manifiesto la dimensión política inherente al concepto. En efecto, la pregunta acerca de las relaciones entre sujetos y estructuras implica interrogar acerca de los determinantes de la permanencia y el cambio, fundante de las ciencias sociales. Inquirir por la permanencia de las estructuras implica teorizar su capacidad para afectar a los sujetos, en tanto la cuestión de su génesis y transformación implica formular la de los sujetos para incidir sobre ellas. Las distintas corrientes institucionalistas intentan resolver a su manera estos interrogantes y ponen mayor peso en uno u otro de los términos, dado que el concepto connota tanto lo dado y permanente, como el acto de su transformación y/o creación. El desafío del pensamiento institucionalista siempre ha sido justificar la jerarquía con que ordena ambos sentidos. Los autores que perciben lo institucional primordialmente en relación a la reproducción del orden social, se plantean el modo en que afecta, o “modela” a los comportamientos individuales. Por otra parte, los que destacan su carácter de acto fundante se plantean el modo en que los sujetos son capaces de crearlas y transformarlas intencionalmente (en qué condiciones, o si tales transformaciones son propias de un devenir histórico indeterminado o de un “sentido” que le es inherente, etc.).

3. Corrientes institucionalistas. La historia de las múltiples definiciones y connotaciones del concepto de institución en la filosofía moderna y las ciencias sociales nos muestra, por un lado, a la institución considerada como hecho social objetivo: vieron en ella un conjunto de reglas, una “trama organizativa”, un “sistema de roles y relaciones entre roles” que estructuran la acción subjetiva. Esta mirada fue la que privilegió la filosofía del derecho hegeliana y la sociología clásica desde Comte a Durkheim. Otros autores destacaron su carácter de hecho primariamente subjetivo, (como “consenso intersubjetivo”, “modelos mentales compartidos”, “pautas de conducta habitualizadas”, “convenciones”, “categorías compartidas, etc. Este sentido fue puesto de relieve por la filosofía subjetiva del derecho, la sociología fenomenológica, la psicología social, etc.

Finalmente existen otras corrientes que intentaron algún tipo de síntesis o articulación: la filosofía del derecho de Hauriou o Renard, la antropología de M. Mauss, Levy Strauss y Mary Douglas), la sociología estructural-funcionalista, etc.

Desde la Argentina fue posible asistir al arribo de oleadas sucesivas de enfoques sobre la cuestión⁴. El primero fue el análisis institucional, que se difundió desde Francia a partir de los años 60s. Se proponía develar las contradicciones inherentes a los discursos y prácticas sociales, los fines latentes encubiertos tras el discurso oficial

4 Previo a ello la cuestión estaba restringida al marco de la filosofía del derecho, el derecho político, etc.

de las organizaciones y los intereses particulares ocultos detrás de toda apelación a lo universal. Su marco teórico intentaba articular conceptos provenientes del marxismo, el psicoanálisis, la filosofía del derecho, la antropología y la sociología. Se especializaron en el estudio y la “intervención” en dispositivos hospitalarios, educativos, penales, etc, a los se plantearon transformar de manera radical. Su vigencia perdura como instrumento de análisis de tales dispositivos.

Por otra parte, a partir de fines de los años 70 surgieron en el medio académico estadounidense los llamados “neoinstitucionalismos”. Estas corrientes se desarrollaron desde la ignorancia o el olvido de las anteriormente nombradas y en general se plantearon el propósito contrario; es decir, plasmar -de modo más o menos explícito- la vieja utopía de Comte: conciliar la “dinámica” y la “estática” social, gobernar las transformaciones sociales “preservando el orden” y definir los problemas en términos compatibles con una intervención “técnica” capaz de resolverlos. Son las corrientes presentes hoy en día cuando se evoca el concepto de institución en los campos de la economía, la ciencia política y la sociología de las organizaciones.

4. Los neoinstitucionalismos. Este término hizo su aparición en el medio académico estadounidense hacia fines de la década del 1970, a fin de agrupar a una serie de estudios que, en distintas disciplinas, rescataban el concepto de institución para replantear ciertos problemas de difícil formulación en el marco del paradigma individual-racional-utilitarista predominante en dicho medio. Este paradigma parte de una serie de premisas que conciben a los sujetos sociales como “individuos” (o grupos de individuos) utilitariamente motivados, que al interactuar maximizan sus respectivas “funciones de preferencia”, llevando a cabo “elecciones racionales”, y cuyos comportamientos pueden ser explicados deductivamente a partir de modelos de validez universal. Los fenómenos sociales eran concebidos como resultado, en última instancia, de la agregación de comportamientos individuales; y la historia, como proceso evolutivo que avanza, en el sentido de una mayor “eficiencia” social, hacia equilibrios más estables y abarcativos.

Los neoinstitucionalistas caracterizaron su propia aparición como un “redescubrimiento” de las instituciones como punto focal de la investigación en las ciencias sociales (Di Maggio & Powell, 1991; Steinmo, 2001), y juzgaron que ese resurgir daba lugar a “... la emergencia de un nuevo paradigma (...) que afirma a las instituciones y organizaciones como las claves determinantes del progreso político y económico” (Picciotto & Weisner, 1993). Reconocían que este “paradigma”, en realidad, no comprendía un cuerpo unificado de pensamiento (Hall & Taylor, 1986); sino que era un agregado de límites difusos; y que sus desarrollos, incluso, se hallaban lejos de ser coherentes o consistentes (March & Olsen, 1989); eran ambiguos y paradójicos, repletos de cuestiones irresueltas y divergencias (Di Maggio & Powell, 1991), y no sufrían por falta de definiciones, sino más bien por su mucha abundancia (Theret, 2001)⁵.

Suelen distinguirse tres “neoinstitucionalismos”: uno racionalista (o “de las decisiones racionales”), uno “histórico” y otro “sociológico” (Hall y Taylor, 1996)⁶. El primer grupo (en la economía y en la ciencia política) apuntó a complementar y/o corregir flaquezas de las teorías racionalistas-utilitaristas; los restantes, o sea, las corrientes “historicistas” y la sociología de las organizaciones, apuntaron a reemplazarlas en todo o en parte.

⁵ El adjetivo “nuevo” deferencia a estas corrientes, en la economía, del llamado “institucionalismo americano originario”, en el que se destacó a principios del siglo XX la obra de Th. Veblen y J. Commons; en la ciencia política, los distingue del “viejo institucionalismo”, caracterizado como un enfoque centrado en aspectos normalivos; y en la sociología, respecto a las contribuciones del estructural funcionalismo, a partir de la obra de T. Parsons, R. Merton y Ph. Selznick.

⁶ Esta sistematización es aceptada por distintos autores (Steinmo, 1999; Scott, 2001, 2005; Theret, 2000; Campbell, 2004). La misma no considera más que tangencialmente a la nueva economía institucional.

- El institucionalismo “de las decisiones racionales” parte de la premisa del comportamiento utilitario y estratégico del “actor”. Las instituciones son conjuntos de reglas que estructuran la acción colectiva a fin de reducir la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros y resolver problemas de acción colectiva (mediante sistemas de premios y castigos).
- La orientación “histórica” (en la que se ubican los propios Hall y Taylor) se caracteriza por hacer hincapié en el surgimiento y transformación de las instituciones; la racionalidad de los actores es limitada y los intereses (las “preferencias”, las ideas) que los mueven no están dados a priori, sino que se construyen históricamente. La institución es en este caso una forma de regulación de conflictos inherentes a la diferenciación de tales intereses⁷.
- Para la corriente institucionalista en sociología de las organizaciones, las instituciones constituyen “modelos mentales compartidos” que fijan las significaciones, construyen y ordenan la realidad, orientan la acción y sirven de pauta para modelar identidades. El papel de la “racionalidad” es relativizado como “mito racionalizado”. Cuestiones como la adopción de estructuras, tecnologías o procesos, son explicadas a partir del concepto de legitimidad, antes que por razones instrumentales específicas. La difusión de modelos organizativos, normas, procedimientos, etc., se produce a partir de procesos de isomorfismo, que puede ser coercitivo (apoyado en sanciones expresas), normativo (como ideal social, horizonte moral, moda intelectual, en suma, un “deber ser”) o cognitivo (como parte del sentido común, lo dado por obvio, lo no pensable de otra manera). El sujeto de la búsqueda de legitimidad puede ser el “individuo”, la organización en su conjunto, o grupos que actúan en ella⁸.

Para Scott (2003,2009), las instituciones deben entenderse como “estructuras sociales compuestas de elementos culturales-cognitivos, normativos y regulativos que proveen sentido y estabilidad a la vida social. Connotan lo permanente, pero están afectadas por distintos procesos de cambio, tanto incrementales como discontinuos. Son soportadas por distintos factores (culturas, estructuras y rutinas) y operan en distintos niveles, limitando las alternativas que posee la acción racional de los agentes sociales”.

Theret (2000) destaca que la demarcación entre institucionalismo e individualismo metodológico puede ser trazada en base a la preocupación del primero por pensar el papel de las instituciones como “mediaciones” entre las estructuras sociales y los comportamientos individuales, para así “entender a éstos últimos y sus formas colectivas de expresión”. Pero esta oposición se revela ilusoria en tanto el neoinstitucionalismo anglosajón, en razón de presuponer como polo opuesto de la estructura social a los “comportamientos individuales” que se “expresan colectivamente”, restringe y naturaliza lo subjetivo en la sola figura del “individuo”, sin pensar a los sujetos sociales más allá del mismo, ni considerar a tales individuos como una forma histórica singular de la subjetividad, constituida por la confluencia, no necesariamente armónica, de distintas instituciones en cierto tiempo y lugar.

Varios autores ven posible la convergencia entre estas corrientes. Hall y Taylor (1996) afirman que cada corriente se preocupa de modo creciente por hallar un lugar para las cuestiones puestas en primer lugar por las otras: los

7 Distinguen una corriente “cultural” (en la que ubican a March & Olsen) que pone el acento en la importancia de las normas y valores como determinantes de la acción.

8 Dryzeck (1996) y Offe (1996) distingue entre el “hardware” y el “software” de una institución, lo cual equivale a sus aspectos por un lado regulativos y por otro normativos-cognitivo-culturales (las vertientes objetiva y subjetiva de otros autores mpás allá de estas corrientes, como René Lourau).

institucionalistas de la decisión racional tratan de entender la importancia de los factores culturales, los sociológicos tratan de entender las relaciones de poder, y los históricos acentúan su eclecticismo. Desde la sociología de las organizaciones, Scott (2003) entiende que "... las múltiples corrientes convergen en torno al interés de comprender las bases de la estabilidad de las formas sociales y los significados asociados a ellas, en tanto difieren en los elementos que las condicionan". Es decir, se trata de entender a las instituciones en el marco de una perspectiva que integre los elementos que cada corriente procura destacar.

Desde la teoría de la regulación, Theret (2001) postula que este curso de convergencia lleva a los distintos enfoques institucionalistas a redescubrir las virtudes del institucionalismo americano originario⁹. La definición que propusiera John Commons (1934) le sirve como punto de partida para pensar esa posible convergencia: "un conjunto de reglas en operación, provenientes de la acción colectiva, que estabilizan la contradicción entre las dimensiones fundamentales de toda transacción: el conflicto y la cooperación". La interdependencia de hecho obliga a cooperar, pero en una posición contradictoria a priori respecto a los términos de la transacción. La institución hace posible que éstas se realicen y se reproduzcan a lo largo del tiempo, manteniendo dentro de ciertos límites la tensión resultante de la contradicción que le es inherente. Expresa la regulación de un conflicto y sirve de "convención de cooperación". Son poderes normativos que resultan del conflicto, por un lado, y un conjunto de recursos cognitivos que hace posible la cooperación, por otro (Theret, 2001). Se trata de una definición afín a las de los institucionalismos históricos. Sin embargo, hasta el momento no se aprecia si esta recuperación es parte de una tendencia real o una expresión de deseos de dicho autor.

5. El problema del cambio. El uso de los "neoinstitucionalismos". Es en torno a la cuestión del cambio donde se manifiestan las mayores dificultades inherentes a esta convergencia. Se trata de un problema antiguo en el pensamiento institucionalista: el concepto connota de por sí la idea de permanencia; evoca formas sociales que perduran pese a la variabilidad de los individuos y las contingencias históricas en las que se materializan¹⁰. A este respecto también resulta pertinente la síntesis de Theret (2001) según la cual, para el institucionalismo de la sociología de las organizaciones y el de las decisiones racionales, la génesis y los cambios se producen como solución a problemas de coordinación. En esto ambos se diferencian del institucionalismo histórico, que resalta el papel de los conflictos sociales en el origen de las instituciones, que son pensadas como una forma de regulación de los mismos.

La cuestión del carácter intencional del cambio resulta clave. Los argumentos neoinstitucionalistas más cercanos a las teorías racionalistas destacan que el cambio intencional es posible, en el marco de su concepción de la institución como arreglo racional; aunque también enfatizan que el cambio sólo resulta de un proceso de "aprendizaje social" (North, 1993, Prats Catalá, 1998, 1999) ¿Como resulta posible entonces, modificarlas de manera deliberada (en qué circunstancias, a través de qué medios, etc.) Las respuestas suelen conformarse con señalar aquí la existencia de un "difícil problema"¹¹.

9 También Di Maggio y Powell (1991) abogan por un examen de los aportes de la antigua economía institucional estadounidense para pensar de modo más articulado las ambivalencias propias del concepto.

10 Portes (2005), desde la sociología, critica la vaguedad del concepto de institución en muchos autores neoinstitucionalistas. Este autor considera "fuentes del cambio institucional" a los cambios científico- tecnológicos (como la irrupción de Internet), cambios en los sistemas de valores y en la cultura (como los que se encarnan en el carisma de un líder) y a procesos conflictivos entre clases o en el seno de una élite que conducen a modificaciones en la distribución del poder (op. cit. pag. 37).

11 Las explicaciones neoinstitucionalistas pueden caracterizarse como la comprobación de que el éxito de toda intervención "técnica" en la realidad social se ve condicionado por una suerte de realidad supraorganizacional abstracta a la que dan el nombre de institución.

Hallar un camino para enfrentar este problema permitiría legitimar ciertas recetas para incidir en la realidad social de modo deliberado. Esto resultaba particularmente imperativo en la segunda mitad de los años 90s, dada la necesidad de formular los paradigmas de política que nutrieron la ofensiva reformista encarada por los organismos internacionales tras la sucesión de crisis financieras globales inauguradas por el llamado “efecto tequila” a fines de 1994, y de los fracasos de la primera ola de reformas pro-mercado en Latinoamérica y Europa del Este.

En correspondencia a estas circunstancias, los neoinstitucionalismos racionalistas contribuyeron a re-legitimar desde la academia el discurso normativo basado en un esquema social inspirado en el modelo estadounidense, y contribuyeron así a que su exportación contara con renovados auspicios de la ciencia social en los términos de una concepción del “estado del mundo” al que la sociedad debe tender, del tipo de subjetividad que le es congruente, y de las mediaciones adecuadas entre ambos¹².

En los años ochenta, producida la crisis de la deuda, y ya impuesta en el mundo anglosajón la reacción conservadora al modelo de posguerra, la reformulación de las economías en desarrollo fue encarada según lo prescripto por el liberalismo ortodoxo puro y duro simbolizado en el “consenso de Washington”: bastaba en este marco que los sujetos fueran supuestos como meros utilitaristas consumados. El guante abandonado tras el fracaso de esta ola de reformas fue recogido por el neoinstitucionalismo, con su modelo subjetivo que intenta componer aspectos de uno y otro: sujetos que no siempre reaccionan anticipando consecuencias ni siguiendo normas, cuya racionalidad es limitada, que operan en ambientes estratégicos, etc.

El interés estratégico por los temas institucionales nació de la necesidad de explicar y justificar los magros resultados de las políticas derivadas del Washington Consensus en América Latina y de sentar las bases teóricas de las políticas de transformación de Europa del Este (Ibarra, 2005). La pregunta acerca de por qué los modelos de libre mercado exitosos en el mundo anglosajón no fructificaban en otros países actualizó la cuestión acerca de las condiciones para el éxito de tal modelo. La Nueva Economía Institucional dada su meta teórica de completar las lagunas del modelo neoclásico, resultaba un instrumento ideal para explicar la menguada eficacia de aquellas recetas y también para acuñar un nuevo decálogo que respetara sus aspectos esenciales.

Este cometido fue logrado a medias. Los nuevos institucionalismos lograron reformular el discurso autolegitimatorio del modelo de capitalismo ya mencionado, de modo de ampliar su base de sustentación académica, incorporando elementos de otras disciplinas sociales más allá de la economía ortodoxa, y configurando así un discurso menos economicista y más apropiable por sus propagandistas extraños a tal disciplina. Desde entonces, la reivindicación de las bondades de las economías de libre mercado no deja de incorporar una mención acerca de “la importancia decisiva de las instituciones”. En este discurso no se concibe la existencia de alguna configuración institucional que pueda ostentar fines alternativos a los de un tipo ideal de capitalismo de libre competencia. Toda otra configuración se mide por defecto respecto a éste.

Pero tales corrientes fracasaron en su ambición de aportar herramientas que ayudaran a los organismos internacionales y a los gobiernos a implementar las reformas pretendidas. Al cabo de un par de décadas, la respuesta a la cuestión de cómo asegurar la implantación exitosa del modelo propugnado ha sido y sigue siendo el punto ciego de estas doctrinas, ya que implica renunciar al refugio en la universalidad de la ciencia social para

¹² Este intento no era nuevo, por cierto; basta recordar al respecto la “teoría de la modernización” exportada a los países en desarrollo en la segunda posguerra, basada en el estructural-funcionalismo, según el cual los sujetos son seguidores de pautas culturales y valores que incorporan mediante procesos de socialización.

asomarse al horizonte en el que impera la política. Solo así podría ser planteada, por ejemplo, la pregunta acerca de quiénes pueden ser los sujetos de los cambios propuestos y quienes los beneficiados y los perjudicados en el balance social resultante de su implantación¹³.

Estos supuestos “institucionalismos” ignoran de hecho el punto de llegada de North, quien precisamente concluyó que “no se sabe” cómo provocar deliberadamente la emergencia de los factores necesarios para el desarrollo de una economía de mercado¹⁴. El olvido de esta advertencia no es casual. Si los cambios institucionales dependen de balances de poder contingentes, ¿cómo es posible entonces concebir el rol de los “técnicos” que operan sobre la realidad desde los auspicios de la Razón Universal financiada por organismos internacionales? El ocultamiento de esta conclusión y la adopción de esta versión “interesada” del institucionalismo ha permitido a muchos economistas sostener su “autoridad” en los campos más complejos de la política y la gestión estatal¹⁵.

6. A modo de balance. Cuáles son, en la actualidad, los usos del concepto de institución legitimados por el “consenso” académico como la manera “actualizada” de referirse al mismo? No son otros que los instituidos como tales por la academia estadounidense, es decir, los provenientes de las corrientes “neoinstitucionalistas”. Posgrados, publicaciones a las que es necesario leer y citar, criterios establecidos para evaluación de proyectos, tesis, etc., canalizan estos conceptos hacia los “pares” latinoamericanos y retribuyen con recursos simbólicos y materiales a quienes colaboran en su difusión. También en este caso, las “comunidades” académicas de las universidades de América Latina parecen haber naturalizado un discurso y sus mecanismos de diseminación como la forma correcta de pensar y hacer las cosas, a cuya reproducción se debe colaborar si se aspira a ser reconocido como un “par”.

Qué han aportado los neoinstitucionalismos en relación a esclarecer las condiciones que, en lo subjetivo, hacen posible la reproducción y transformación de las estructuras sociales e inversamente, respecto a los procesos a escala macro que hacen posible la emergencia de ciertas formas de subjetividad?

En términos generales, el “redescubrimiento” de las instituciones es relevante para un contexto en el cual son hegemónicos los discursos que parten de premisas individualistas y racional-utilitarias. Estos, en efecto, suelen toparse ante la comprobación de que, en lugar de una interacción de átomos individuales en un espacio abstracto y universal, hay entramados sociales concretos, históricos, particulares, que producen subjetividades que actúan de modo poco previsible para tales enfoques. Este “hallazgo” da lugar a que, por ejemplo, el fracaso de una reforma se explique en razón de haber desconocido la “dimensión institucional” inherente a la organización económica. Tales explicaciones se venazonadas por aseveraciones del estilo de “la historia es importante” o “las estructuras sociales importan” y otras verdades de perogrullo para quien provenga de otro contexto académico.

Los neoinstitucionalismos neorracionalistas no fueron más allá de esas premisas típicas del pensamiento anglosajón: sujetos pensados como “individuos” preexistentes a las relaciones sociales en que intervienen. Las “instituciones” a lo sumo, los constriñen o habilitan; estructuran su interacción y por lo tanto limitan sus opciones.

13 Ver al respecto el trabajo de C. Vilas (2000)

14 North intentó poner en cuestión este optimismo panglossiano e incluir la variable del “poder de negociación” y a la posibilidad de desenlaces socialmente “ineficientes” en su modelo de cambio institucional (1990) aunque a posteriori dejara de lado esta línea para concentrarse en los aspectos cognitivo-conductuales de las decisiones económicas.

15 Toledo (2005) señala que el neoinstitucionalismo apareció como teoría a ser “aplicada”, de la que a lo sumo se considera su verificación empírica, sin cuestionar su lógica ni los supuestos de su construcción teórica; en virtud de la división internacional del trabajo académico en la cual esa producción es prerrogativa de los centros de producción teórica de los países centrales (op. cit., pag. 164).

El análisis de las relaciones entre instituciones y subjetividad se empobrece al confinar a ésta última a la figura del “individuo” y a la sociedad como producto homogéneo de sus “interacciones”. Se postula que las instituciones modelan, o conforman a tales individuos, sin explicar cómo. Esto los inhibe para alcanzar su objetivo; explicar el cambio institucional y cómo provocarlo desde una intervención técnica.

A este respecto, estas corrientes quedan por detrás, incluso, del estructural-funcionalismo, ya que éste intentó teorizar el hecho de que distintos ámbitos del sistema social proveen requisitos contradictorios entre sí, y que ciertas instituciones se presuponen mutuamente, pero también se implican de manera contradictoria y reproducen relaciones sociales que también lo son¹⁶. De hecho la “integración” es un problema a resolver por el sistema. El ejemplo clásico es el de Merton, que analizó en términos funcionalistas los conflictos entre roles y su sobredeterminación institucional¹⁷.

Los neoinstitucionalismos que enfatizan los aspectos históricos, de raíz weberiana, oscilan entre su vocación por destacar el carácter específico de los modelos de desarrollo, y su propensión a reconducir esa diversidad ya no a los imperativos universales de la lógica mercantil, sino a los provenientes de la dominación racional-legal encarnada en el Estado. En estas corrientes se hace presente la premisa de un modelo social signado por conflictos, juegos de suma-cero y desenlaces caóticos que sólo la tecnocracia estatal puede conducir y orientar. Resulta de este modo un discurso útil para quienes buscan contrarrestar la legitimación académica universal del modelo liberal anglosajón. Su polémica con las teorías de la acción racional en este caso, gira en torno de quién le cabe el papel de representar a la Razón: si al Estado, por un lado, o a los mecanismos impersonales del mercado, por otro. Lo cual deriva en otra forma de racionalismo, y consagra el papel de otros técnicos como intérpretes válidos de esa Razón, cuyo saber debe predominar sobre los demás para ayudar a conducir y dirimir los conflictos y administrar el devenir social, y así gobernar el cambio conservando el orden, como pedía Comte.

Por último, las corrientes sociológicas dan lugar a un refinamiento de la capacidad académica para describir y explicar los fracasos de los intentos de transplantar modelos institucionales, rechazan el utilitarismo de las concepciones subjetivas del paradigma racional-individualista y se empeñan en develar los aspectos míticos que encierran los discursos y prácticas racionalizadoras. Pero como no intentan complementar al paradigma hegemónico ya mencionado, su difusión rara vez trascendió los límites de la academia. No van más allá del intento de explicar lo instituido, es decir, la reproducción del orden social, y también resultan impotentes para entender sus transformaciones. Tampoco alcanzan el punto al que llegara Merton a fines de los años treinta: la cuestión de las múltiples y a veces contradictorias determinaciones institucionales que convergen en toda construcción de identidad, y que hace de misma un proceso complejo y siempre inconcluso.

En suma, dado que el pensamiento dialéctico es ajeno a la tradición académica estadounidense, no les es posible definir el concepto de tal modo que articule los aspectos que cada corriente enfatiza, más allá de la apelación a una confluencia basada en el mero eclecticismo. Reducen lo institucional a lo instituido; por lo tanto, resultan discursos cargados de preocupaciones hobbesianas sobre el orden y la estabilidad, congruentes con estrategias de conservación. Su fracaso en constituirse como fuente de una intervención técnica es otro caso del modo en que el discurso académico, y sus pretensiones de ilustrar al príncipe para introducir cambios en la realidad social, se topan de lleno con el límite impuesto por la contingencia de lo político¹⁸.

¹⁶ El análisis institucional propuso conceptos tales como segmentariedad o transversalidad para desarrollar este interrogante.

¹⁷ Esto da lugar a fenómenos como la disonancia cognitiva, pensamiento de grupo, etc., pero también a la acción colectiva instituyente.

¹⁸ Aquí reencontramos el analema que Nohlen arroja a los intentos de introducir una “ingeniería institucional” confiable: la misma requeriría de conocimientos que no existen (Ortiz, 2005).

Es el punto de llegada del neoinstitucionalismo. La teoría de las instituciones sólo puede superarlo yendo más allá de las premisas subjetivas que la impotentizan, en particular, para pensar al cambio social y a los sujetos que lo hacen posible.

7. Notas finales. Hacia un replanteo. Llegada a ese punto, la teoría de las instituciones sólo puede superarlo yendo más allá de las premisas propias del individualismo racional-utilitarista. Una vez ampliado su horizonte teórico, podría pensar a su objeto como *mediación entre una teoría de la hegemonía y una teoría del sujeto, a fin de articular los fenómenos del poder, la razón y el sentido tanto a escala social como a la de la subjetividad*. Todo enfoque teórico que se proponga utilizar el concepto de institución desde un lugar alternativo al de los paradigmas hegemónicos en la academia estadounidense debe evitar recaer en la tentación de apelar a discursos forjados a partir de premisas y limitaciones similares.

El análisis de las corrientes neoinstitucionalistas resulta ilustrativo del modo en que se despliegan muchos de los sentidos y tensiones asociadas al concepto de institución. No lo agota, por cierto. Sin embargo, en la atención de muchos investigadores y estudiosos la difusión del neoinstitucionalismo ha velado buena parte de los copiosos antecedentes que la historia de la filosofía y la ciencia social ofrece para acometer ese propósito. Esta ignorancia tiene un alto costo, ya que estrecha el debate al horizonte de ideas dominantes en el tiempo y lugar en que son producidos, reitera argumentaciones y se detiene en impasses antiguas.

En efecto, la primacía de las corrientes neoinstitucionalistas ha dejado en la penumbra a otros enfoques contemporáneos, como los de Robert Jessop o Claus Offe, caracterizables como post-marxistas, o la reelaboración de los aportes de la escuela francesa, confrontados con la obra de autores como Michel Foucault o Pierre Bourdieu. Estos aportes parecen haber quedado más allá de los límites en que los científicos sociales parecen situar la manera “legítima” de abordar el concepto.

Un análisis institucional busca revelar en la referencia a lo universal a que apela cada forma social singular, la operación de sentido que naturaliza su existencia y oculta así la particularidad de las fuerzas contingentes que la instituyen. El fin al que puede resultar relevante un análisis semejante es el de destotalizar los universos de sentido que ordenan a las formas y estructuras sociales y a las relaciones y procesos que se referencian en las mismas, poniendo de manifiesto las relaciones de poder que las constituyen, así como. los procesos de subjetivación, y sus consecuencias inesperadas, que las modifican.

Como mediaciones entre la acción subjetiva y las determinaciones sistémicas que la constriñen, las instituciones intentan *asegurar cierta congruencia entre la lógica de la hegemonía, la lógica de la dominación y la lógica de la producción de subjetividad*. Conservar esta congruencia requiere garantizar la gobernabilidad de los conflictos entre tales lógicas. Desde una perspectiva ideal, los ordenamientos funcionales, políticos y simbólico-discursivos no pueden estar en contradicción insalvable unos con otros; las instituciones gestionan esa contradicción para que el conflicto sea gobernable. El sistema más estable es aquél en el cual las contradicciones entre la reproducción de cada conjunto de instituciones que participan de la hegemonía se expresa en el nivel más alejado de las posibilidades de acción instituyente (por ej., la criminalización o medicalización del malestar).

Esto implica ir más allá del punto de llegada neoinstitucionalista, y orientar la búsqueda en otras direcciones que permitan pensar instituciones que no “conforman”, “modelan” ni siquiera determinan en forma aislada a las

identidades, sino que las *sobredeterminan*. Implica conformar un marco teórico que permita concebir a identidades singulares compuestas a partir de una combinatoria de múltiples determinaciones, que coexisten sin que ninguna armonía preestablecida o imperativo funcional les asegure su “plenitud” a escala subjetiva. Por el contrario, las instituciones determinan las identidades del mismo modo más o menos caótico e inconsistente con el cual se reproducen. Un proyecto hegemónico – para utilizar el concepto de Jessop (2006) es aquél que propone alcanzar un relativo grado de consistencia entre un conjunto de determinaciones institucionales productoras de identidad.

En cuanto al sujeto, si la necesidad de la integración funcional entre dispositivos institucionales es una premisa errónea y, por lo tanto, la contradicción es un dato inherente a las relaciones sociales, es posible pensarlo como acontecimiento que surge de un proceso conflictivo de reproducción institucional, y que, más allá de las identidades que las instituciones procuran reproducir, puede ser portador de nueva potencia instituyente.

Es imprescindible, por lo tanto, ir más allá de los neoinstitucionalismos y de sus olvidos selectivos, a fin de tener un panorama más abarcativo de las tensiones que la historia del concepto expresa. Sólo así el mismo puede resultar una herramienta eficaz para el estudio de la relación entre estructuras, sujetos y procesos de transformación en las sociedades contemporáneas.

Nota:

La Bibliografía del presente artículo no se agrega por razones de espacio, pero puede consultarse en: <https://www.dropbox.com/s/0t9p0zloie1f2qr/bibliograf.doc?dl=0>

Lecturas heterodoxas: Miohał Kalecki: “Aspectos políticos del pleno empleo”

Por Pablo A. Tavilla¹

En esta oportunidad recordamos un valioso artículo de Michal Kalecki (Lodz, 1899–Varsovia, 1970): “Aspectos políticos de la ocupación plena”, de 1943, que lo podemos encontrar incluido en la edición en castellano del libro: *“Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista. 1933-1970”*, publicado en 1977 por Fondo de Cultura Económica (FCE), de México, Tercera parte, cap. XII, página 159 (los ensayos son en total quince, divididos en tres partes). ¿Calificación del libro?: altamente recomendable, diría: de los indispensables en cualquier biblioteca.

¿Por qué este ensayo de apenas ocho páginas? Por sus implicancias como marco teórico más productivo, en tanto abierto a la “heterodoxia” de una economía política plenamente consciente de la extrema limitación que tiene para la inteligibilidad de lo social, una mirada hecha exclusivamente desde lo económico. Por su valor en la coyuntura política y económica nacional actual. Más allá que, como sabemos, las ideas suelen tener una fuerte vinculación con las problemáticas del contexto histórico y espacial en que se generan, pero ello no imposibilita utilizar esas teorías que echan luz sobre problemas actuales o, al menos, nos dan una base o marco de referencia para entender mejor nuestra hora. Finalmente, por ser muy simple y claro en el sentido “freyrano” (no es “simplismo”, como verdad a medias), es decir, facilita comunicación y pedagogía.

M. Kalecki es un economista de origen polaco que realizó valiosos aportes a la reflexión sobre macroeconomía y economía política, en tópicos como política económica, comprensión de los ciclos como económico-políticos, el rol del estado en el capitalismo, los roles de las clases sociales, la distribución del ingreso, la formación de precios en mercados no competitivos. En particular, suele ubicárselo por su énfasis en el rol de los componentes de la demanda agregada como impulsores del nivel de actividad económica (más específicamente: el desempleo causado por la insuficiencia de demanda efectiva) y por sus contribuciones sobre estructuras de mercados oligopólicos (competencia imperfecta) como rasgo de las economías industriales maduras, con su modelo específico de formación de precios e ingresos (regla de mark up, variaciones de la capacidad instalada). Sus desarrollos fueron

¹ Docente UNM y UBA. Director General-Decano Departamento de Economía y Administración UNM. Lic. en Economía. Correo electrónico: ptavilla@unm.edu.ar

contemporáneos y coincidentes con varios de los principales aportes del más célebre John Maynard Keynes, centralmente la noción de demanda efectiva. Había partido de Marx e introdujo una mirada más rica y realista en relación con la complejidad del funcionamiento de las economías capitalistas. Es considerado uno de los más grandes pensadores en economía, sólo que no vivió en Inglaterra como lord Keynes y, en consecuencia, no escribía ni difundía todavía su pensamiento en idioma inglés, allá por los años 30 del siglo pasado, lo cual lo privó injustamente de la misma celebridad. Asimismo, lo cual es una veta menos conocida, en los años 50s se dedicó a las problemáticas de los países del Tercer Mundo junto a su compatriota Oskar Lange², alguien también conocido por estas latitudes.

En general se lo ubica vinculado al grupo de notables economistas conocidos como “poskeynesianos de Cambridge”: Rod Harrod, Nicholas Kaldor y Joan Robinson, que en sus desarrollos partían desde Keynes y lo hacían como alternativa deliberadamente crítica y alternativa de las pretensiones de apropiación neoclásica (críticas al monetarismo y a la síntesis neoclásica); Piero Sraffa, que partía de David Ricardo y Michał Kalecki, que provenía del marxismo. También Luigi Passinetti.

Los inmediatos continuadores y difusores poskeynesianos más conocidos fueron Sidney Weintraub (Universidades de Pensylvania y New York, 1914-1983), coeditor y cofundador con su alumno de Pensylvania, Paul Davidson del *Journal of Postkeynesian Economics* que se publica desde 1977; y más cerca de nuestros días, el canadiense Marc Lavoie (Universidad de Ottawa). En palabras de este último: *“La teoría poskeynesiana es un antídoto contra el ‘pensamiento único’, y ofrece un útil apoyo teórico a quienes desean cuestionar la economía dominante y oponerse a las políticas de austeridad”*³

Centrándonos en el valor del ensayo de 1943, en el mismo se plantean los límites y potencialidades de la política económica debido a las relaciones sociales de poder en el capitalismo. Es decir, destaca la importancia de las dimensiones extraeconómicas en la explicación de la oposición a las políticas anticíclicas.

Dada la posibilidad de sostener altos niveles de actividad y de empleo con políticas gubernamentales de sostenimiento de la demanda, lo cual es un contexto asociado a altas ganancias para el capital, Kalecki explica por qué los empresarios y el mundo de los negocios, con sus intelectuales y lobbyists, sin embargo se resisten.

Más realista en comparación con el mismo Keynes, que fue quien planteó y tuvo gran eco en cuanto al rol del estado sobre la demanda efectiva, aunque no fue tan capaz para salir del anclaje en una perspectiva exclusivamente técnico-económica⁴.

Trascendiendo la mirada de Keynes en tanto no se trata de un problema de incapacidad técnica para adoptar la política más eficaz, Kalecki planteaba algo diferente: más bien la preocupación y resistencia a la intervención del estado por ser visualizada como que resta poder, legitimidad, exclusividad y protagonismo al capital privado.

2 De Oskar Lange (1904, Mazowiecki – 1965, Londres) en Argentina hemos tomado contacto, por ejemplo, con la versión traducida de su excelente libro sobre econometría (1964, Ed. FCE: “Introducción a la econometría”). Un “rara avis” que algunos han ubicado como especie de “marxo-neoclásico” con su centro de interés en la formación de precios y la asignación de recursos en las economías socialistas. Otros libros traducidos al español por FCE: “Problemas de Economía Política del Socialismo” (1965) y “Los Todos y las partes” (1965).

3 En “La economía poskeynesiana. Un Antídoto del pensamiento único”, Marc Lavoie, 2005, Icaria Editorial, Barcelona.

4 En su economicismo se asemeja a la perspectiva neoclásica, con la cual discutía (su maestro fue Alfred Marshall) y respecto de la cual implicó una ruptura relevante.

En especial, porque la situación de pleno empleo o cercana al mismo fortalece a la clase trabajadora y genera situaciones de “erosión de la autoridad capitalista”, “indisciplina social”, inestabilidad y poder más compartido, que lleva a reclamos de mejor reparto del producto nacional e incluso a demandas de cambios institucionales más favorables a los trabajadores. Una especie de tirria por el auge económico cuando duraba demasiado, aún cuando ganaran más dinero, pero con origen en la conciencia de clase dominante.

Estas oposiciones y resistencias políticas no dejan de resultar familiares en la actualidad, por ejemplo, en contexto de gobiernos latinoamericanos permeables a demandas, objetivos e intereses de más amplias mayorías populares. Es decir, se trata de un marco teórico más pertinente a la hora de entender y discutir políticas macroeconómicas y, por ejemplo, contar con más elementos para comprender o incluso sospechar de la imposición de medidas de ajuste que se disfrazan de necesarias e inevitables.

Constituye también un punto de partida fecundo para explorar en el campo de la subjetividad en las actividades económicas⁵ (percepciones, sentido común, expectativas, conciencia de clase, hegemonía) y conduce en consecuencia a la necesidad de reflexión en otros campos disciplinares como los de la comunicación y el análisis de discursos y las ideologías. Cuántas veces nos sorprendemos porque pareciera que algunos actores sociales defienden políticas y visiones que no los favorece y hasta nos tientan mirarlos como si fueran una especie de suicidas⁶ alienados?

En el paper también trataba la cuestión de cómo “el mundo de los negocios” tampoco era indiferente a la modalidad de destino del gasto: aunque eficaz para reactivar no sería bueno subsidiar el consumo porque cuestiona la moral (mito en realidad) de “ganarás el pan con el sudor de tu frente”. Asemejable a alguna antojera clasista de tipo “no hay que dar el pescado sino enseñar a pescar” para criticar las políticas sociales, desechando sus objetivos de solidaridad, integración y apuntalamiento de los lazos sociales; incentivo a la mejora de las capacidades de negociación en mercado laboral y sostenimiento de la demanda agregada, entre otros.

En este sentido, el gasto público debería más que nada subsidiar a la inversión privada y sólo en casos muy excepcionales (áreas no rentables) y cuando ya no queda otra, inversión estatal: siempre es mejor difundir la idea de que la clave para la inversión y la consecuente prosperidad es generar “confianza y buen clima de negocios” con una “política presupuestaria sana y equilibrada”, dejando a los empresarios la total libertad sobre decisiones de inversión.

Es decir, además de las tendencias más “propriadamente económicas” en las fluctuaciones cíclicas, existen razones políticas que los alimentan cuando, especialmente en períodos de auge, los dirigentes patronales prefieren la disciplina en la fábrica, orden social y estabilidad política.

Kalecki se refiere al interés del mundo empresarial por cierta modalidad de financiamiento del gasto: siempre sería mejor que se endeude el sector público y ni se les ocurra andar cobrando impuestos progresivos, en todo caso que sean impuestos sobre el consumo, aunque estos no sirven como política reactivadora sino al contrario. Recordemos su modelo en que “los asalariados gastan lo que ganan y los empresarios ganan lo que gastan”.

5 El Sujeto: “El eslabón perdido de la teoría económica...” al igual que las relaciones de poder (P. Narodowski, 2007, “La Argentina pasiva. Desarrollo e instituciones más allá de la modernidad”, ed. Prometeo).

6 Por ejemplo, casos de empresarios industriales pequeños que venden al mercado interno pero defienden ideas de libre comercio y apertura económica.

En definitiva, se trata de una visión de la economía política muy diferente a la mirada reduccionista, puramente tecnocrática y contable, que con disfraz de racionalidad y verdad técnica supuestamente neutral e indiscutible encubre ideología, discursos e intereses. La mirada que siempre supone una necesidad de ajustes y de retornos a situaciones ideales de equilibrio, que constituyen opciones epistemológicas empobrecidas y también con problemas de pertinencia, aunque con la seducción del discurso presentado como racional y “objetivo”. Sabemos que el poder es mayor y está siendo más efectivo cuando opera de forma invisible.

Michał Kalecki se inscribe en una tradición de pensamiento que concibe a las ciencias sociales y la reflexión en ellas como terreno de disputas de intereses, nunca las teorías pueden ser “neutrales y objetivas”. Un programa de macroeconomía institucional. Transcribamos algunas frases del “essay” de 1943:

“El mantenimiento de la ocupación plena a través del gasto gubernamental financiado por medio de empréstitos ha sido ampliamente analizado en los últimos años. Sin embargo este análisis se ha concentrado en los aspectos puramente económicos del problema sin prestar la debida atención a las realidades políticas. Es falso el supuesto de que un gobierno mantendrá la ocupación plena en una economía capitalista, si tan sólo supiera cómo hacerlo. A este respecto, las desconfianzas de los de los altos círculos de negocios acerca del mantenimiento de la ocupación completa mediante el gasto del gobierno son de suma importancia... No es fácil explicar esta actitud. Evidentemente, una producción producción y un empleo más elevados benefician no sólo a los trabajadores sino, también, a los hombres de negocios, por que sus ganancias aumentan.”

“Los motivos de la oposición de los líderes industriales a la plena ocupación lograda mediante el gasto del gobierno puede subdividirse en tres categorías: a) La aversión por la interferencia del gobierno en el problema del empleo como tal; b) El disgusto por la orientación del gasto gubernamental (inversión pública y consumo subvencionado); c) Aversión hacia los cambios políticos y sociales resultantes del mantenimiento de la ocupación plena”

“Toda ampliación de la actividad estatal es vista con desconfianza... Bajo el sistema de laissez faire, el nivel de empleo, depende, en gran medida del llamado estado de confianza... Esto da a los capitalista un poderoso control indirecto sobre la política gubernamental”

“La función social de la doctrina de las ‘finanzas sanas’ es hacer que el empleo dependa del ‘estado de confianza’”

*“Hemos analizado los motivos políticos que sustentan la oposición a la política de creación de ocupación mediante el gasto del gobierno. Pero aún cuando se superara esta oposición –como bien podría suceder por presión de las masas– el **mantenimiento** de la plena ocupación causaría cambios sociales y políticos que darían nuevo ímpetu a la oposición d elos líderes de los negocios. En realidad, bajo un régimen de pleno empleo, ‘el despido’ dejaría de desempeñar su papel como medida disciplinaria. Seminaría la posición social del jefe o patrón y crecería la confianza en sí misma y la conciencia clasista de la clase trabajadora. Las huelgas para pedir aumentos salariales y mejoras en las condiciones de trabajo crearían tensión política. Es cierto que bajo un régimen de ocupación plena las ganancias serían mayores que el promedio de las mismas bajo el laissez faire; y que incluso la elevación de los promedios salariales, resultantes del poder más fuerte de negociación de los trabajadores, tiene más posibilidades de aumentar los precios que reducir las ganancias, afectando adversamente sólo los intereses del rentista. Pero los líderes del mundo de los negocios aprecian mas la ‘disciplina en las fábricas’ y ‘la estabilidad política’ que las ganancias mismas. Su instinto de clase les advierte que la ocupación plena duradera es una situación enfermiza desde su punto de vista, y que el desempleo es parte integrante del sistema capitalista normal”.*

"... Los obreros se escaparían de todo control y los capitalistas estarían ansiosos por 'enseñarles una lección.'"

"Una de las funciones importantes del fascismo, tal como fue representado por el sistema nazi, consistió en eliminar las objeciones al pleno empleo... Finalmente, la 'disciplina en las fábricas' y la 'estabilidad política' bajo la ocupación plena son mantenidas por el 'nuevo orden' que va desde la supresión de los sindicatos hasta el campo de concentración. La presión política reemplaza a la presión económica del desempleo... (...) El sistema fascista empieza por la superación del desempleo, evoluciona hacia una 'economía armamentista' de escasez y culmina, finalmente, en la guerra"

"Este esquema de un 'ciclo económico político' no es sólo una conjetura sino algo muy parecido a lo que sucedió en EEUU en 1937-1938..."

Dossier:

Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014

Presentación

“Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”

Por Alejandro L. Robba¹



¹ Docente UNM y UNSAM. Coordinador-Vicedecano Licenciatura en Economía UNM. Lic. en Economía. Correo electrónico: aroba@unm.edu.ar



La convocatoria al I Congreso de Economía Política Internacional realizado en la UNM los días 5 y 6 de noviembre de 2014, nos ha dejado un saldo muy positivo en término de aportes para la reflexión, presencias, ponencias y documentos inéditos presentados (53 papers admitidos, con auspicio de 15 universidades nacionales más el de París XIII, especialistas nacionales y de Brasil, Chile, Francia y México, centros de investigación nacionales y del exterior, auspicio de 10 facultades y departamentos relacionados con las ciencias económicas).

El Dossier que aquí presentamos incluye las versiones abreviadas de sólo ocho de esos papers, seleccionados por afinidad temática en torno a la cuestión de “cambios en la economía política mundial, nuevos enfoques, nuevos actores”.

Por su parte, las versiones completas, tanto de los artículos relacionados con los publicados en este número de *Céfitro* como así también los demás que se presentaron en el Congreso, serán objeto de una publicación especial y pueden consultarse en la dirección: www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.

Confiamos en que la realización del Congreso, con los debates que allí se plantearon, contribuyó a la profundización del conocimiento sobre temas de geopolítica y problemas vinculados a las relaciones económicas internacionales. El encuentro tuvo como título convocante “*Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia*”, con la elección de cuatro ejes temáticos que aportaron, desde diferentes miradas, a la reflexión de toda la comunidad académica:

- Crisis y hegemonía en la economía mundial: caracterización. Perspectivas y tendencias
- El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina
- Poder y nuevo orden geopolítico mundial
- Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo

Contamos con expositores del exterior y de nuestro país, sumados a la presencia de funcionarios del gobierno nacional como el Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Axel Kicillof, y el Presidente del Banco Central, Alejandro Vanoli. Además tuvimos como cierre del Congreso, la conferencia de Aldo Ferrer, que también incluimos como documento en este número.

La continuidad de estos encuentros es un objetivo prioritario de nuestro Departamento a fin de seguir promoviendo el debate y el intercambio con ánimo plural y constructivo y con el propósito de producir innovaciones científicas y curriculares, a la vez que contribuir con la formulación de políticas públicas que prioricen el desarrollo con inclusión social en nuestro país.

Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos¹

Por Sergio Anchorena²



¹ Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia". El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso

² Universidad Nacional de Mar del Plata. Correo electrónico: pollo_mdp@yahoo.com

Introducción

La crisis internacional que se manifiesta a partir del 2008 especialmente en los países centrales, coincide con procesos de integración entre países que no están atados a la idea de vecindad, como el caso de los BRIC(s).

La idea de crisis periódicas está asociada a la idea de ciclo económico, entendido como la serie de fases que atraviesa un sistema dinámico en un período de tiempo donde el estado inicial y el estado final del sistema son comparables en algún sentido. En economía, la palabra ciclo se asocia generalmente al crecimiento económico, donde la variable considerada es el Producto Interno Bruto, medido en valores constantes. Existen diversas teorías que explican la ocurrencia de estos ciclos apelando a causas endógenas y exógenas del sistema económico. Entre éstas se destacan, para el propósito de este trabajo, las teorías del contagio, según las cuales, una crisis originada en un país puede trasladarse a otros cercanos o lejanos en el espacio geográfico en la medida que exista entre ellos interdependencia financiera, interdependencia comercial, o algún tipo de relación. En el trabajo se analiza el surgimiento de los nuevos bloques supranacionales, “acercados” por el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte, que desdibujan las relaciones basadas en la vecindad, para establecerse a través de vínculos comerciales y financieros. En este marco, los “nuevos bloques” se explicarían como un intento de inmunizarse contra los contagios centro-periferia. Se estudia el caso BRICs³ y se discute su eficiencia como un mecanismo de inmunización frente al contagio de las crisis originadas en los países de América del Norte y de Europa. Finalmente, se discuten los elementos de poder que se ponen en juego en las estrategias de integración que se establecen.

Los ciclos y las crisis

El concepto de ciclo se refiere también a las variaciones en la tasa de crecimiento, cuando esta tasa presenta fases expansivas, donde el producto aumenta por sobre la tendencia, seguidas de fases de recesivas, donde la tasa se da por debajo de la tendencia, e incluso puede llegar a ser negativa (decrecimiento).

Si bien la descripción de las fases no difiere demasiado entre los teóricos, las explicaciones del origen del fin de la expansión varían. En este trabajo interesan las “teorías del contagio”. Existen razones para pensar que este contagio no es siempre accidental, sino que, en muchos casos, existen asimetrías que permiten que algunos países centrales exportar la crisis, ya que el excedente de producción que no se compra en su país, y el excedente de capital que no se invierte en su país se vuelca hacia los países de la periferia. Así el contagio no sería una propiedad bidireccional, sino un vector que va desde ciertos países a otros en una única dirección.

Contagio y relaciones Centro-Periferia

La teoría de las relaciones centro – periferia entre los países descansa, fundamentalmente, en una interpretación estructural y global del fenómeno de la dinámica económica del sistema mundial dentro de la cual el centro y la

3 Se utiliza la “s” como plural, ya que se analizarán los cuatro países originales del bloque supranacional: Brasil, Rusia, India y China, ya que la integración de Sudáfrica se entiende que se da como parte de una política expansionista del bloque.

periferia desempeñan funciones económicas diferentes. Si bien existiría una mutua interdependencia, el sistema de relaciones determina una periferia subdesarrollada, que responde a los estímulos dinamizadores del centro desarrollado del sistema para actuar como su complemento, ya sea mediante un suministro de materias primas y productos alimenticios, ya sea mediante la mano de obra de bajo costo, y, en algunos períodos, consumiendo los excedentes de los países centrales en otros.

La asimetría en la relación se profundizaría a través del deterioro de los términos del intercambio, es decir por el aumento relativo del precio de las mercancías producidas en el centro, respecto de las producidas en la periferia. Vale aclarar que el surgimiento de las llamadas economías emergentes, demandantes de alimentos y materias primas, han hecho subir los precios de estos commodities, con lo que este último argumento es de dudosa aplicación en estos días.

La entrada de mercancías a la periferia, y el retiro de los capitales productivos, son una de las formas de exportar la crisis, y, al mismo tiempo apropiarse del excedente que genera al alto precio actual de las materias primas y alimentos, o sea, el doble proceso de exportar la crisis a, y apropiarse del excedente de, la periferia.

Pero, por otra parte estas relaciones entre centro periferia también dejan de pensarse como relaciones entre países ya que, los países llamado emergentes han desarrollado economías duales (Boeke, 1953, Lewis, 1968) que les permiten, a partir de procesos de industrialización, acumulación de capital y desarrollo de las finanzas internas, desarrollar relaciones centro-periferia en el interior de los propios países, como estrategias de acumulación de las burguesías locales, capaces de imponer las políticas de desarrollo.

Pero para ello es necesaria una acumulación de capital y la capacidad de controlar sus propios recursos productivos. Aquí, el tamaño del país en lo que respecta a territorio, población y producto juega un rol fundamental, en la capacidad de crear su propia periferia interna. Por otra parte, hace falta la capacidad política de desconectar su periferia de los países con pretensiones de centralidad.

Espacio geográfico, espacio económico

Al mismo tiempo que desde 2007 comienza un periodo de crisis en los llamados tradicionalmente "países centrales", observamos mecanismos de integración supranacionales en la periferia que, además de no basarse en la idea de mercados comunes o uniones aduaneras, conforman bloques que agrupan países que, en algunos casos, no son ni siquiera limítrofes, y que incluso se encuentran en distintos continentes, como el caso de los BRICs, entre los que una característica común es que ninguno está en Europa, ni en Norteamérica. Estos Bloques se superponen con otros agrupamientos basados en la vecindad, como el Brasil que participa a la vez el Mercosur, pero compiten con otros como el NAFTA o la Unión Europea.

Lo que aparece aquí es una no coincidencia entre el espacio geográfico y el espacio de relaciones económicas y políticas, esto no es nuevo, ya durante la existencia de la guerra fría los espacios de intercambio político y de influencia económica no coincidían con las relaciones de vecindad, sino que eran los bloques políticos los que determinaban los bloques económicos. Sin embargo, en la actualidad, estos bloques no se basan en la contradicción capitalismo versus socialismo, sino en otras variables, otras fuentes de poder, que se exploran en este apartado.

Para analizar las posiciones (cercanía o lejanía) en el espacio político económico internacional, se realizaron tres intentos, en primer lugar, se rankearon los países de acuerdo con su proyección de población al 1 de julio de 2014,

su superficie y su producto bruto interno. Asignando el valor 100 al valor máximo, para cada variable, y luego un valor a cada uno del resto de los países de acuerdo a la fracción porcentual de ese máximo que tiene en su caso. Algo así como su capital geográfico (territorio), su capital humano (habitantes) y su capital económico o riqueza (PBI).

A partir de estos índices se realizaron intentos de caracterizar el espacio económico internacional.

Intento 1: Posición en el espacio económico como suma de índices

Para este intento de descripción del espacio económico se sumó el capital total de cada país sin ponderar cada indicador, o, lo que es lo mismo, suponiendo la misma ponderación para cada tipo de capital. Así, el índice total representa la suma de los índices de Superficie (ISup) Población (IPob) y Producto Bruto Interno (IPBI), cuyo valor puede oscilar entre un mínimo de 0, y un máximo de 300.

$$\text{Índice Sumai}=(\text{ISup}+\text{IPob}+\text{IPBI})$$

De acuerdo con este intento, China resulta el país que se encuentra en el tope del “espacio político económico internacional”, seguido por Estados Unidos de Norteamérica (en adelante, simplemente, Estados Unidos). El resultado se presenta en el cuadro 1, donde se establecen los resultados para los 10 primeros países, los BRICs, la NAFTA, la Unión Europea y el Mercosur⁴.

Cuadro 1: Índices de superficie, población y total para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Total	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	206,99	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	177,00	2
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	124,04	3
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	123,51	4
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	80,54	5
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	72,61	6
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	57,09	7
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	49,33	8
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	35,71	9
Alemania	2,09	60	5,83	16	21,83	4	29,86	10
BRICs	224,47	1	219,12	1	91,49	3	535,08	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,59	1	277,88	2
UNIÓN EUROPEA	26,37	4	36,55	2	107,99	2	170,91	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,38	4	114,35	4

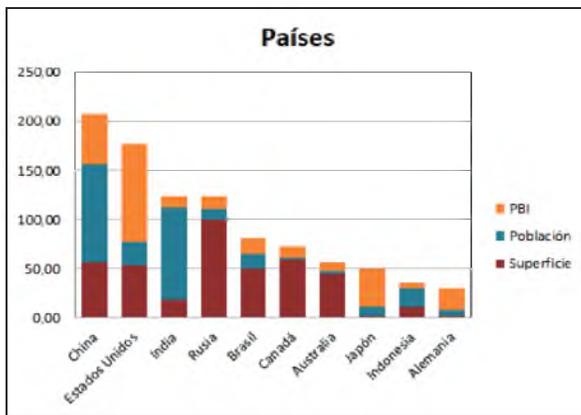
Fuente: Elaboración Propia

4 Si bien Brasil participa de los dos nucleamientos supranacionales, el análisis que sigue pretende brindar elementos que permitirían entender la actual preeminencia de la alianza BRIC por sobre el Mercosur de este país.

En la figura 1 se representan los 10 primeros países de acuerdo con su índice total, y su composición en los índices correspondientes a cada una de las dimensiones.

Como se observa, y resulta interesante que así ocurra, los países BRIC se encuentran juntos en el espacio definido por las tres dimensiones, ocupando los puestos 1, 3, 4 y 5, siendo el puesto 2 para EEUU que es un país con el que compiten, o acaso de aquel que quieren inmunizarse del contagio.

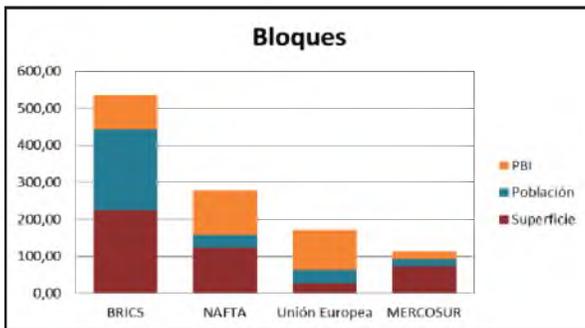
Figura 1: 10 primeros países del espacio económico por índice de suma



Fuente: Elaboración propia

Analizando los bloques supranacionales BRICS, NAFTA, Unión Europea y Mercosur con el mismo criterio se obtiene lo representado en la figura 2.

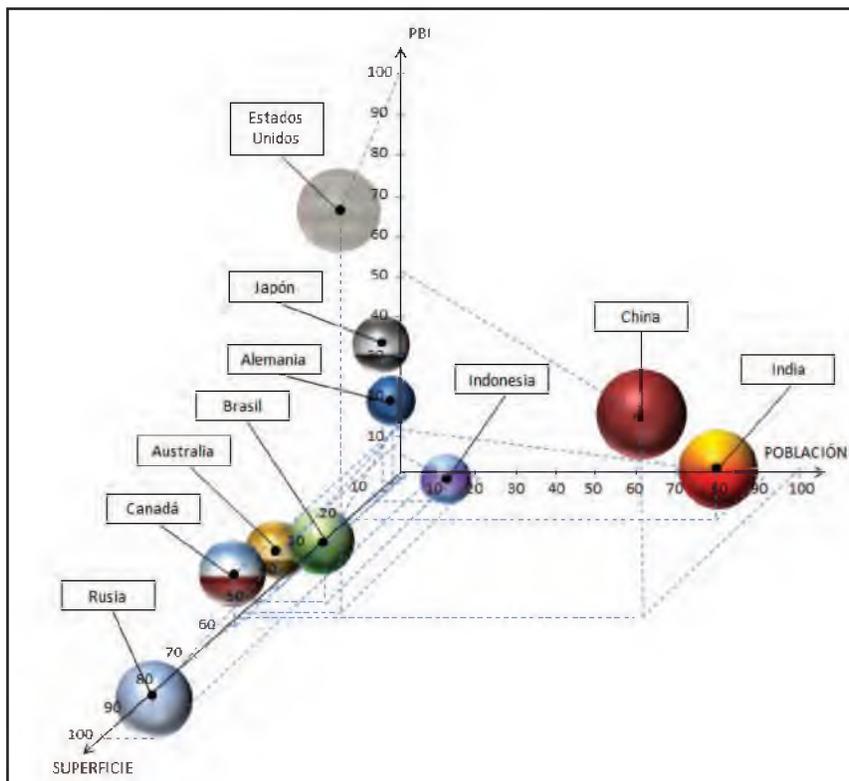
Figura 2: Bloques supranacionales en el espacio económico por índice de suma



Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo, este intento no resulta del todo satisfactorio cuando se adopta una representación espacial, en este caso, se toman los índices de Superficie, Población y PBI, como un sistema de coordenadas espaciales, y cada país se representa con una esfera, cuyo volumen es proporcional a su índice total. Esto se representa en a figura 3.

Figura 3: Representación tridimensional del espacio económico internacional (10 países)

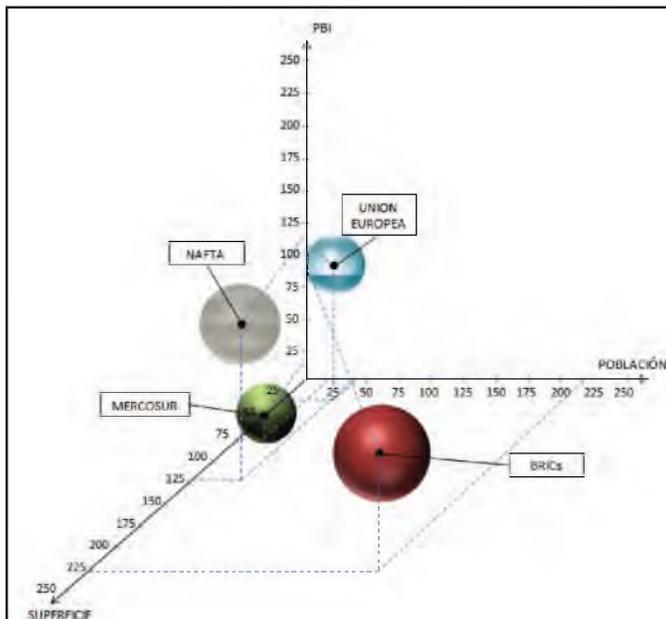


Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con este sistema de representación, y siempre pensando que las variables seleccionadas fueron efectivamente bien seleccionadas, hay cercanías entre países que no se reflejan en los bloques supranacionales, y claro que es lógico que así sea, porque esta integración tiene una dimensión política.

En la figura 4 se presenta la representación en el espacio tridimensional de los bloques supranacionales. En este caso, la representación permitiría observar las relaciones de poder en tanto que tamaño de la esfera que representa cada bloque, y, al mismo tiempo la composición relativa de cada variable seleccionada como relevante para caracterizar el espacio económico político.

Figura 4: Representación tridimensional del espacio económico internacional (Bloques)



Fuente: Elaboración Propia

La supremacía del grupo BRICs se visualiza, así como la base de su importancia internacional en términos de superficie, población y producto, que queda en tercer lugar pero cerca de la Unión Europea y del NAFTA.

Intento 2: Posición en el espacio económico como distancia radial al origen

Para este intento de descripción del espacio económico, en lugar de sumar el capital total de cada país sin ponderar cada indicador, lo que se hace es calcular la distancia al origen, es decir, el radiode la esfera que contiene al país en la representación anterior. Así, el índice radial representa la raíz cuadrada de la suma de los cuadrados de los índices de Superficie, Población y PBI, y su valor puede oscilar entre un mínimo de 0, y un máximo de 173.

$$\text{Índice Radial} = \sqrt{(ISup_i^2 + IPobl_i^2 + IPBI_i^2)} / 2$$

Este radio, representaría la “órbita” a la que pertenece el país o bloque, y los países (o bloques) estarían más cercanos en el espacio, en la medida que sus órbitas fueran más cercanas.

El resultado se presenta en el cuadro 2, donde se establecen los resultados para los 10 primeros países, los BRICs, el NAFTA, la Unión Europea y el Mercosur.

Cuadro 2: Índices de Superficie, Población y Radial para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Radial	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	125,45	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	115,86	2
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	101,39	3
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	96,27	4
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	59,59	5
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	54,38	6
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	46,29	7
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	38,99	8
Alemania	2,09	60	5,93	16	21,83	4	22,72	9
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	22,43	10

BRICs	224,47	1	219,12	1	91,489	3	326,76	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,586	1	175,43	2
UNION EUROPEA	26,37	4	36,55	2	107,991	2	117,02	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,378	4	78,34	4

Fuente: Elaboración Propia

Intento 3: Posición en el espacio económico como función de producción

Se define un índice de "tamaño" basado en la función de Cobb Douglas combinando los tres índices en el producto de su raíz cúbica, así, el valor del índice, para cada país, puede variar entre 1 y 100, al tiempo que un valor cero en cualquiera de los índices parciales, vuelve cero el índice total.

$$\text{Índice Cobb Douglas} = I_{\text{Supi}}^{1/3} \cdot I_{\text{Pobi}}^{1/3} \cdot I_{\text{PBI}}^{1/3}$$

En el cuadro 3 se presentan los resultados. La novedad es la aparición de México entre los 10 primeros países, y la consecuente desaparición de Alemania. Los seis primeros puestos coinciden con los del índice suma, Indonesia sube dos posiciones respecto del primer caso, y tres respecto del segundo, y Australia desciende.

Cuadro 3:

Índices de Superficie, Población e índice Cobb Douglas para los 10 primeros países y Bloques

País/ Bloques de Países	Superficie		Población		PBI		Cobb Douglas	
	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición	Índice	Posición
China	56,06	3	100,00	1	50,93	2	65,85	1
Estados Unidos	53,65	4	23,35	3	100,00	1	50,04	2
India	18,54	7	93,73	2	11,77	10	27,35	3
Rusia	100,00	1	10,54	9	12,96	9	23,91	4
Brasil	49,87	5	14,85	5	15,82	7	22,71	5
Canadá	58,39	2	2,60	38	11,62	11	12,09	6
Indonesia	11,19	14	18,47	4	6,05	16	10,78	7
México	11,52	13	8,78	11	7,97	14	9,30	8
Australia	45,11	6	1,72	52	10,26	12	9,28	9
Japón	2,21	59	9,32	10	37,80	3	9,20	10
BRICs	224,47	1	219,12	1	91,489	3	165,09	1
NAFTA	123,56	2	34,73	3	119,586	1	80,06	2
UNION EUROPEA	26,37	4	36,55	2	107,991	2	47,03	3
MECOSUR	72,54	3	20,43	4	21,378	4	31,64	4

Fuente: Elaboración propia

A modo de conclusión: el tamaño importa

Si bien las alianzas y uniones entre países responden a motivos vinculados a su propia historia, la estrategia de inmunización contra el contagio también se basa en estrategias políticas que se derivan de la misma historia.

Para lograr inmunidad la posesión de territorio, población y un PBI relativamente grandes, es condición necesaria, pero no suficiente, lo que hace falta es un sector económico político, dentro de los países o bloques de países, que esté dispuestos a funcionar como centro para una periferia propia. Esto tendría el doble efecto de privar a los países centrales (EEUU, Unión Europea) de su periferia tradicional, al tiempo que dotaría de un nuevo centro, propio, a la antigua periferia.

La posición estratégica que se conserva en el intento 3 para el caso de México, lo muestra como un candidato para su integración a los BRICs, y su alejamiento del NAFTA, siempre y cuando se den las necesarias disposiciones políticas y económicas internas.

Con similares características en el índice Cobb Douglas, cada uno en su continente, están Sudáfrica (ya incorporada), Nigeria y Egipto, en África, y Argentina y Colombia en Latinoamérica.

Finalmente, este pretende ser un aporte a cómo pensar el espacio económico político en el que se dan las relaciones, pero como tal, perfectible, provisorio y, acaso excesivamente, resumido, de acuerdo con las posibilidades que ofrece su grado de elaboración, y el tamaño posible para esta presentación.

BIBLIOGRAFÍA

- Boeke, J. H. (1953): *Economics and economic policy of dual societies, as exemplified by Indonesia*, Institute of Pacific Relations. New York.
- Bourdieu, P. (1993): *Espacio social y poder simbólico* en Bourdieu, P. (1993): *Cosas dichas*, Madrid, Gedisa, pp 127-142.
- Calvo, G. (1999): *Contagion in emerging markets: when Wall Street is a carrier*, Universidad de Maryland (disponible en <http://www.bsos.umd.edu/econ/ciecalvo.htm>, fecha de consulta 24-04-2012).
- Calvo, G. y Mendoza, E. (1999): *Rational contagion and the globalization of securities markets* (disponible en <http://www.bsos.umd.edu/econ/ciecrp6.pdf>, fecha de consulta 24-04-2012).
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969): *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México.
- Gerón Cruz, J. (2008): *Crisis financieras internacionales, teorías explicativas y propuestas de reforma del Sistema Monetario: el caso de las subprime* en anales de la X Reunión de Economía Mundial Barcelona, mayo 2008.
- CIA (2014): *The World Factbook. Country Comparison*, disponible en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2147rank.html>. Consultado el 15 de agosto de 2014.
- CEPAL (1998): *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL*, FCE, Santiago de Chile.
- Claessens, S. y K. Forbes (2004): *International financial contagion: The theory, Evidence and Policy Implications*, en Conferencia The IFM's Role in Emerging Market Economies: Reassessing the Adequacy of its Resources, organizada por RBWC, DNB y del Foro Económico Mundial en Ámsterdam, 18 al 19 noviembre.
- Dos Santos, T. (1970): *Dependencia y Cambio Social*, Cuadernos de Estudios Socio Económicos, Universidad De Chile, Santiago de Chile.
- Furlado, C. (1964) *Desarrollo y Subdesarrollo*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1968): *Teoría del desarrollo económico*, 1955. Fondo de Cultura Económica, México.
- Mitchel, W. (1923): *Los Ciclos Económicos*; compilado en Gottfried H. (1956): *Ensayos sobre el Ciclo Económico*, 57-75, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed.
- Schumpeter, J. A. (1946): *Análisis del cambio económico*, The Review of Economic Statistics, vol. XVII, n° 4, mayo de 1935, 2-10. compilado en Gottfried H. (1956): *Ensayos sobre el Ciclo Económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed.

¿América es de los americanos? Extractivismo e inversión extranjera en Latinoamérica¹

Por Aleida Azamar Alonso² y Erick A. Jiménez Morales³



¹ Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia". El trabajo completo está disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en los anales del Congreso

² Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Correo electrónico: gioconda15@gmail.com

³ Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México. Correo electrónico: ericklfr@gmail.com

Introducción

Durante la primera década del presente siglo América Latina se ha enfrentado a un intensivo proceso de reprimarización de sus economías, mismo que responde tanto al surgimiento de nuevas potencias económicas (como es el caso de China e India), así como al desplazamiento de la actividad extractiva en naciones como Estados Unidos (EUA) y Europa hacia el Continente americano. Asimismo, el refugio de capitales en el mercado de materias primas a raíz de las múltiples crisis económicas en el mismo periodo ha acentuado el interés en estos productos.

El importante aumento de las inversiones extranjeras en la región latinoamericana ha motivado el creciente interés por el desarrollo de políticas locales con interés de favorecer la actividad extractiva del Continente. Existen supuestos en los que se sostiene que dicha inversión en grandes cantidades puede ayudar a la superación y desarrollo de las naciones:

"La inversión extranjera directa puede hacer una contribución muy importante al crecimiento y desarrollo de los países. Tal hecho ha sido evidente en países industriales" (Dussel, et al., 2007:11).

Sin embargo, el propósito de esta inversión debe tender hacia el desarrollo económico de las naciones, al aprovechamiento de las capacidades productivas internas y a la creación de mercados que ayuden a la superación económica; se debe buscar recuperar un Estado de bienestar.

En la primera década del presente siglo Latinoamérica ha experimentando un crecimiento notable, tanto en términos cualitativos⁴ como cuantitativos, estos últimos se ven reflejados sobre todo en términos de intercambio comercial. No obstante, los beneficios son poco trascendentales a nivel social, de la misma forma que su aporte en la situación local industrial. De acuerdo a Dussel, et al. (2007), la importancia de la IED en las naciones subdesarrolladas es considerable, pero en la región se conoce la diversidad de sus impactos, tanto negativos como positivos, por lo que se buscará favorecer únicamente a la que otorgue beneficios inmediatos a las naciones que la fomentan⁵ (ver tabla 1).

4 Al respecto Aguilera (1996) señala que la teoría del crecimiento endógeno establece que la IED tiene consecuencias naturales de su ejecución, además beneficios directos sobre el aparato productivo de las naciones donde se aplique. Es decir, la inclusión de nuevas técnicas y procesos de desarrollo aplicados a las industrias a partir de la inversión generarán nuevos modelos de producción que se extenderán entre el grueso de las empresas, lo que también generará nuevo conocimiento y otras formas más avanzadas de producción. Por otra parte, Hanson (2005) considera que la evidencia empírica es insuficiente para efectuar un análisis de la situación por lo que se debería mantener una posición neutral al respecto.

5 Al respecto, Dussel (2010:27) señala lo siguiente: "El análisis de la experiencia de la IED de entrada en Latinoamérica y el Caribe ha ayudado a definir los beneficios y costos concretos de la IED de entrada dependiendo de las distintas estrategias corporativas que le motivan [...] En la región hay ejemplos tanto de beneficios y costos [...] Tres ejemplos representativos de las áreas con mayores problemas en la región son los de la IED buscadora de mercados en los sectores eléctrico y de gas en el Cono Sur, la IED buscadora de eficiencia en la industria automotriz en México y la IED buscadora de eficiencia en la industria textil de la Cuenca del Caribe".

Tabla 1. Beneficios y costos de la IED por estrategia corporativa

Estrategia de la IED	Beneficios esperados en el país receptor	Problemas que se han presentado más frecuentemente
Buscadora de materias primas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento en las exportaciones de recursos naturales ✓ Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales ✓ Alto contenido nacional en las exportaciones ✓ Empleo en áreas no urbanas ✓ Impuestos e ingresos por regalías 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades tipo enclave sin encadenamientos con la economía receptora • Bajos niveles de procesamiento de recursos • Precios internacionales cíclicos • Bajos impuestos sobre los ingresos de recursos no renovables • Contaminación ambiental
Buscadora de mercados	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actividades económicas nuevas ✓ Incremento del contenido nacional ✓ Nuevos y más profundos encadenamientos productivos ✓ Desarrollo empresarial ✓ Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción de bienes y servicios poco competitivos a nivel internacional (no de clase mundial) • Poco interés en competitividad • Problemas de regulación y competencia • Disputas relaciones con las obligaciones de la inversión extranjera • Desplazamiento de empresas nacionales
Buscadora de eficiencia para plataformas de exportación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento de exportaciones manufactureras ✓ Mejoramiento de la competitividad manufacturera ✓ Transferencia /asimilación de tecnología ✓ Capacitación de recursos humanos ✓ Desarrollo empresarial ✓ Evolución de una plataforma de exportación a centro manufacturero 	<ul style="list-style-type: none"> • Estancamiento en las operaciones de bajo valor agregado • Atención centrada en las ventajas estáticas del país receptor en lugar de las dinámicas • Encadenamientos productivos trunco: dependencia de las operaciones de montaje en los componentes importados • Desplazamiento de empresas nacionales • "Carrera hacia abajo" en costos • "Carrera hacia arriba" en Incentivos • Creación limitada de agrupamientos
Buscadora de activos estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reforzamiento de la capacidad de absorción a través de transferencia tecnológica, capacitación de recursos humanos y desarrollo empresarial ✓ Mejoramiento de la infraestructura en ciencia y tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas nacionales desenfocadas • Baja propensión a invertir en ciencia y tecnología • Estancamiento • Tensión entre objetivos corporativos y metas de las políticas nacionales sobre ciencia y tecnología (C&T)

Fuente: Tomado de Dussel, et al (2007)

La estructura productiva de la región se ha visto favorecida solamente en casos puntuales, el aumento de la participación extranjera solamente ha fortalecido áreas en las que estas naciones han obtenido poco provecho (Cypher, 2009). El aprovechamiento de la IED es contrastante con la que se ha presentado en la región asiática, pues mientras en éstas se dio un impulso económico para aumentar la capacidad productiva para incrementar los beneficios de la misma, obteniendo como resultado un desplazamiento hacia el tipo de economía industrial; en Latinoamérica el cambio realizado incrementó la producción de bienes ligados a los sectores primarios con poco o nulo procesamiento industrial (CEPAL, 2010).

Materias primas. La demanda del comercio internacional

La actividad extractiva en Latinoamérica tiene un amplio peso tanto en su parte comercial como en su desarrollo interno. Sin embargo, estas acciones se encuentran dominadas por industrias extranjeras que mantienen un amplio control sobre las zonas a explotar, disfrutando de grandes beneficios fiscales, cuyo fin es aumentar la actividad de estas empresas en dichas naciones.

Con ello se establece un patrón de control centro-periférico regido por relaciones comerciales irregulares que favorecen únicamente a las naciones de donde proceden las empresas, ya que son estas las que asimilan la mayor parte de los beneficios generados por las operaciones extractivas, mientras que las zonas explotadas se someten a los requerimientos de las naciones desarrolladas (Wallerstein, 2010).

Estas relaciones comerciales se han ido reproduciendo a lo largo de la historia, lo que ha marcado dos ejes transversales en la explotación extractiva; el primero, se refiere a la dependencia de las naciones periféricas sobre sus bienes naturales sin obtener de ellos un beneficio económico claro; el segundo, es la relación inversa de los costos de producción con respecto a los costos sociales-ambientales, ya que mientras más barato resulta la explotación, mayor es el grado de daño ambiental y social a las comunidades asentadas cerca de estos bienes (Delgado, 2010).

La dependencia de los países periféricos hacia sus bienes naturales crea y mantiene economías extractivas que nutren las vías comerciales en un ejercicio de transferencia de valor de un solo sentido; las empresas, regularmente extranjeras, encargadas de la explotación de estos bienes generan en su operación pocos o nulos encadenamientos productivos (Delgado, 2010).

Mientras que, antes la aplicación de estos modelos económicos se hacía por medio de la fuerza y el despojo, hoy en día se aplican las presiones económicas y los tratados comerciales. Actualmente, la mayoría de las economías latinoamericanas se encuentran suscritas al Consenso de Washington como forma de paliar los problemas económicos que sus deudas con las naciones desarrolladas les han acarreado, por lo que han de ser laxos en sus políticas comerciales y de explotación de bienes comerciales.

Los mercados y las demandas de materias primas están cambiando continuamente, el aumento en la demanda de estos bienes significa una carga alta para las economías Latinoamericanas, ya que además de proveer a la mayoría de los mercados desarrollados, deben sobrellevar sus propios procesos de desarrollo.

Los nuevos mercados en crecimiento con altas tasas de industrialización y urbanización requieren grandes cantidades de materias primas para mantener sus fases productivas. Se establece con ello una tendencia a maximizar la explotación de bienes naturales a favor de cubrir la demanda mundial, aunque esto genere un desastre ecológico y social (Martínez, 2003).

El extractivismo en el proceso de Desarrollo Latinoamericano

De cierta forma, las grandes urbes de las naciones latinoamericanas y sus territorios rurales emulan las diferencias entre los países de la periferia y el centro. Y es que, a pesar de que la calidad de vida en las capitales y fuera de ellas

es cada vez más divergente debido a los problemas generados por la actividad extractiva ya que es prácticamente imperceptible desde las metrópolis.

El capitalismo reproduce las condiciones mínimas de los núcleos del norte en las capitales del sur para de esta forma avivar la necesidad de mantener altos niveles de explotación sobre los recursos primarios.

Las políticas públicas de las naciones en Latinoamérica han girado sobre el desarrollo y el crecimiento para alcanzar los niveles de vida de los países desarrollados; sin embargo, esto es un fenómeno irrealizable (Furtado, 1975) ya que se ha demostrado que los países que actualmente se consideran desarrollados no han pasado por un periodo de subdesarrollo (Gunder, 1978). Es decir, que de manera histórica, desde el establecimiento del modelo de sustitución de importaciones hasta nuestros días, se ha usado la promesa de desarrollo y crecimiento para legitimar la explotación y el uso intensivo de la tierra, además de la dependencia hacia las naciones extranjeras como forma de refuerzo productivo.

La política de desarrollo y crecimiento económico como un sólo objetivo se puede describir como el establecimiento de un sistema de vida desarrollado fundado en la explotación de recursos primarios (Bustelo, 1998). La única diferencia sobre la aplicación de ésta política entre las naciones del sur y norte es que los segundos únicamente explotan los recursos de los primeros.

A partir de 1999 las políticas de varios países de Latinoamérica se empiezan a definir como progresistas o de carácter izquierdista, enfrentando con ello al espíritu neoliberal del Consenso de Washington y a los diversos tratados de libre comercio firmados hasta entonces.

La mayoría de estos países coinciden en aumentar la presencia y el control del Estado sobre las políticas económicas y el aumento del gasto público sobre el sector social, lo que claramente diverge del Consenso y depende de la política aplicada en cada país, el enfoque podrá tener tendencia ortodoxa o propensión hacia lo radical.

Por su parte, Bolivia y Ecuador mantienen en sus gobiernos un fuerte nivel de protección al medio ambiente e integran dentro de sus procesos productivos políticas públicas que incrementan el beneficio social así como la consideración de los pueblos indígenas. Venezuela, se encuentra en el proceso más radical con la nacionalización de sectores extractivos y la aplicación de políticas de control de Estado más influyentes y promueve la creación del nuevo socialismo latinoamericano. Argentina, muestra un comportamiento más ortodoxo enfocado en las exportaciones y el Estado como regulador con políticas de beneficio social. Brasil, mantiene una política liberal que se expone en función de las necesidades del mercado internacional, pero que aboga por el desarrollo interno y el beneficio social. México, mantiene políticas neoliberales con poca participación estatal (salvo en petróleo), es el socio comercial más cercano a EUA y su principal objetivo es mantener una relación estable con este mercado.

El discurso no ha cambiado en el fondo, la necesidad de aplicar políticas extractivas es fundamental para el desarrollo del Estado y con ello el mejoramiento económico general. Aunque los gobiernos de estos países cambiaron, los niveles de exportaciones de materias primas no han disminuido y en todos los casos han aumentado.

La aplicación de políticas extractivas intensivas con la participación del Estado ha dado lugar a la creación del neoextractivismo (Gudynas, 2009), que difiere del extractivismo en cuanto a la participación del Estado como captador de los recursos excedentes de estas operaciones.

La aplicación de este modelo de crecimiento se promueve como bálsamo para las políticas de asistencia social que se han impuesto en estos países, de esta manera se crea un nuevo vínculo con la sociedad para legitimar y promover las actividades extractivas.

La continuación de estas políticas difumina aún más la línea de los beneficios económicos sobre los socioambientales. En varios casos es el Estado progresista, a través del beneficio económico del sistema capitalista que subsana sus fallos sociales por medio de los programas de asistencia benéfica para intentar revertir los índices de pobreza y desigualdad (Gudynas, 2011), sin establecer antes políticas que promuevan el desarrollo de la industria nacional o el crecimiento interno.

Importancia de las materias primas en el comercio de Argentina, Brasil y México

No resulta difícil notar el cambio en el patrón comercial de la región latinoamericana durante el presente siglo. En base a la investigación realizada por Berretoni y Polonsky (2011), existe una marcada tendencia en el incremento del comercio entre productos primarios y al mismo tiempo un déficit en los productos manufactureros. Es necesario señalar que gran parte de la demanda de dichos productos son por parte de China, uno de los países en el mundo que tiene las mayores inversiones de proyectos agroexportadores en América Latina y que además duplicaron sus niveles de exportación de este tipo de productos desde el año 2009 (CEPAL, 2011). Lo mismo sucede con EUA, siguen la misma tendencia que China, duplicaron sus niveles de exportación en el mismo periodo, mientras que Europa mantiene un crecimiento constante al disminuir sus niveles de explotación local y transferirlos hacia las regiones de América Latina.

Consideraciones finales

La historia moderna de América Latina está ligada a los ciclos económicos de las naciones desarrolladas, por lo que no es difícil entender la naturaleza de los múltiples giros y transformaciones que ha tenido que adoptar. Estos procesos llevaron a que en la década de los setenta y ochenta se desarrollarán una serie de reformas para avalar el cambio de modelo económico en la mayor parte de la región, lo que se resume en el conocido “Consenso de Washington”. A través de la adopción del modelo neoliberal, y por medio de los gobiernos, se ha estimulado la apertura comercial en Latinoamérica sin preocuparse demasiado por el desarrollo de los mercados y de las capacidades productivas internas. Asimismo, se ha degradado a las economías hacia un modelo económico basado en la exportación de manufacturas con bajo contenido tecnológico y principalmente a una mayor explotación de sus bienes naturales.

Se ha propuesto como medida paliativa para la industria local el impulso de la IED; sin embargo, dicha propuesta ha tenido un limitado empuje y ha manifestado una serie de consecuencias sobre los mercados internos, al mismo tiempo que se presenta el comercio de una sola vía en el que solamente se benefician los grupos inversores, nacionales o extranjeros, sin generar ganancia para los Estados que fomentan dichas participaciones.

Por otro lado, también es resultado de lo anterior el déficit de productos manufacturados que limita en gran medida la capacidad de mantener un intercambio recíproco con las naciones más industrializadas. Asimismo, el aumento en el comercio de bienes primarios ha acelerado la explotación de estos en el Continente americano, lo que tampoco ha permitido generar una estrategia adecuada que dinamice el crecimiento de la industria local.

No obstante, los beneficios obtenidos a través del comercio de materias primas pueden ser mejorados sin que estos se integren al flujo productivo de empresas internacionales asentadas en la región y que presentan amplios grados de producción y comercialización con países industrializados.

En los tres casos analizados (Argentina, Brasil y México) se puede mencionar que el aprovechamiento de las ventajas naturales ha traído un aumento en la producción de biomasa, lo que en el corto y mediano plazo ha demostrado ser completamente ineficiente al poner en riesgo la seguridad alimentaria de la región para aumentar los índices de comercio. Asimismo, el empuje de las empresas mineras y de hidrocarburos ha puesto en peligro el balance ecológico de Latinoamérica ya que dichas actividades suelen tener beneficios de corto plazo pero externalidades negativas en el mediano y largo plazo, las cuales son irreparables porque dichos recursos se agotan y en el proceso se daña el medio ambiente. La mayor parte de estas actividades han sido financiadas por: EUA, China y Europa debido a que estas generan la mayor parte de las manufacturas consumidas en el mundo. Es claro que la estrategia de IED les ha funcionado bien a las naciones desarrolladas, pero a los Latinoamericanos la mayor parte de sus recursos ya no les pertenecen.

Notas sobre el proceso de desarrollo mundial durante las dos últimas décadas: Reconsiderando el esquema “centro-periferia”¹

Por Lic. Gabriel Brondino², Lic. Florencia Jaccoud³, Dr. Andrés Lazzarini⁴, Mg. Davide Villani⁵,



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: “Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”. El trabajo completo está disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoeconomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso.

2 UNSAM y CONICET/UNL

3 UNSAM y UBA

4 UNSAM y CONICET/UNGS). Correo electrónico : alazzarini@gmail.com

5 UNSAM

Introducción

La evidencia reciente respecto del desempeño económico de un vasto conjunto de países periféricos—desacoplamiento de la tasa de crecimiento, mejoras en sus términos de intercambio, acumulación de reservas internacionales, aumento de volúmenes de comercio entre sí—, en relación con el desempeño de los países agrupados en el “centro”, pone en discusión algunas de las principales hipótesis de la teoría estructuralista latinoamericana de los años '50 (Prebisch, [1950] 1986). Como argumentaremos en este trabajo, si este diagnóstico fuera correcto, la agenda para el desarrollo del estructuralismo también estaría desfasada respecto de los desafíos para el desarrollo que impone el actual contexto.

Sin embargo, a pesar de los cambios evidenciados, todavía persisten elementos de fragilidad estructural característicos de la periferia, como ser los bajos niveles de productividad y de PIB per cápita respecto a su contraparte en el centro. Esto parecería sugerir que la alternativa tampoco sería desechar completamente el enfoque estructuralista sino que, antes bien, se requiere readaptación del enfoque a la luz de los cambios recientes en la economía mundial.

En el presente trabajo nos proponemos analizar se propone realizar un breve análisis de la evidencia reciente y revisar críticamente los principales enfoques teóricos que constituyen la agenda actual del desarrollo. Intentamos responder hasta qué punto la teoría estructuralista no permite representar adecuadamente el comportamiento de las economías periféricas en el presente contexto y sobre la base de qué elementos deberían basarse tanto las reelaboraciones analíticas de esta teoría como de sus propuestas de desarrollo.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: en la Sección 2 se presenta evidencia empírica respecto a algunos de los hechos recientes que dan cuenta de los cambios en el contexto internacional en relación al escenario en el que se basaban las premisas estructuralistas. En la Sección 3, se comparan distintas visiones acerca de las posibles estrategias de desarrollo de los países periféricos. Por última, en la Sección 4 se ofrecen algunas conclusiones con el objetivo de dejar planteado un debate académico respecto a qué estrategias de desarrollo deberían perseguir los países en vías de desarrollo en el presente siglo XXI.

El desempeño económico en el mundo actual

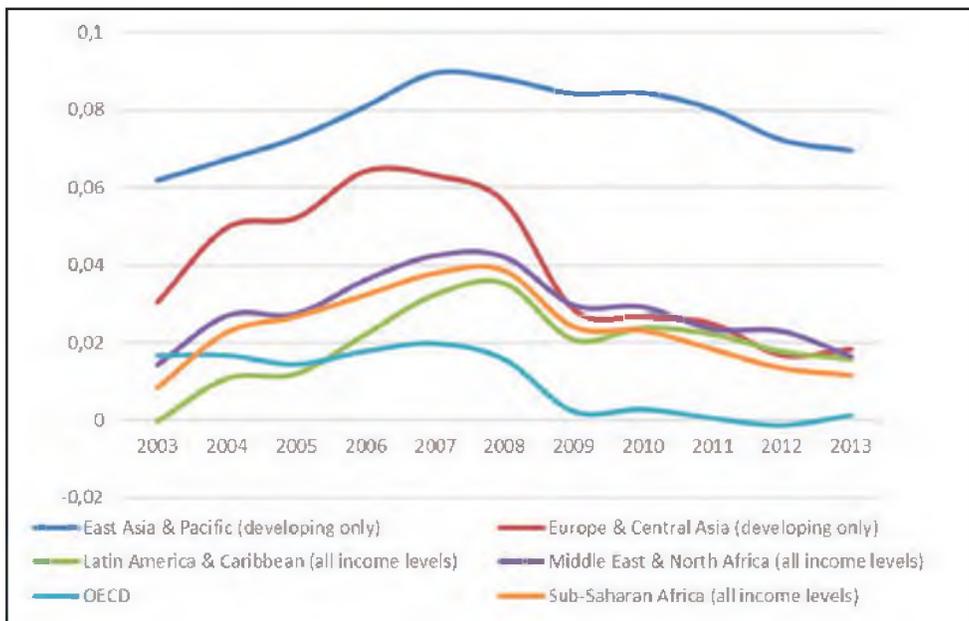
El fenómeno del decoupling

Históricamente, los países centrales marcaban el ritmo de crecimiento de la economía mundial, salvo en contadas excepciones, como en el caso de los países del este asiático. Es decir, los países centrales constituían el “motor de crecimiento” (Lewis, 1983).

Un fenómeno diferente parece manifestarse desde el 2000 hasta la actualidad. A comienzos del presente siglo, el crecimiento promedio anual de los países de la OCDE, que venía creciendo a tasas bajas, terminó de derrumbarse producto de la crisis financiera originada en Estados Unidos, el consiguiente contagio al resto de las principales economías centrales y la ineffectividad de las políticas económicas aplicadas.

En el bienio 2007-2008, donde podemos ubicar el inicio y desenlace de la crisis financiera, se observa un cambio en las tasas de crecimiento de la mayoría de las economías. Mientras que las tasas de crecimiento anual previo a estos años estaban en alza, el ritmo de crecimiento de la mayoría de las economías se desaceleró a partir de estos años. La particularidad radica en que la mayoría de las economías periféricas, no obstante este proceso, pudieron seguir manteniendo tasas de crecimiento ostensiblemente por encima de las economías centrales, tal como se observa en el Gráfico 1. Esto es lo que se conoce actualmente como decoupling o desacoplamiento y parece sugerir que el motor de crecimiento de las economías periféricas depende cada vez menos del desempeño de los países centrales.

Gráfico 1: Tasas promedio de crecimiento del PBI per cápita a dólares constantes del 2005 por regiones



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

La presente evidencia debe ser interpretada con cautela puesto que, a pesar de observarse en la periferia tasas de crecimiento más elevadas respecto a los países del centro, el nivel de PBI per cápita de las principales economías periféricas en relación al de los países de la OCDE sigue siendo bajo. Esto implica que, por un lado, aún existe un largo camino hacia la convergencia y, por otro lado, a pesar del mejor desempeño económico la velocidad de convergencia, en general, es muy lenta.

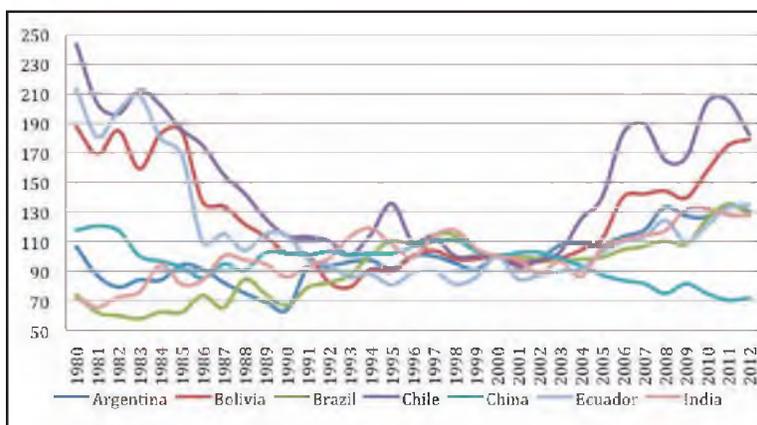
Los términos de intercambio en último período reciente

Tomando como caso un grupo de países periféricos, puede observarse un cierto deterioro o estabilidad de los términos de intercambio en las últimas dos décadas del siglo XX seguidas por una paulatina mejora a partir de la primer década del siglo XXI (ver Gráfico 2). Esta mejora es más pronunciada en el caso de Chile y Bolivia, reflejando la gran mejora de los términos de intercambio de los metales y de los hidrocarburos.

Entre los países seleccionados del Gráfico 2, China fue el único país de la muestra que registró un empeoramiento de los términos de intercambios en la última década. En este caso, este deterioro no parece haber constituido un inhibidor al crecimiento. Por el contrario, el crecimiento chino en curso parece estar empujado no sólo por su alto nivel de competitividad en la producción manufacturera (lo que en parte compensa el deterioro de sus precios) sino también por el fuerte proceso de urbanización y cambio social y estructural que la economía china está llevando adelante. En este sentido, como señalan Crespo y De Lucchi (2011), las manufacturas chinas no han alcanzado aún un nivel de “madurez” y por ello los aumentos de productividad industrial en China son mayores a su contraparte en cualquier lugar del mundo pues el “gigante asiático” cuenta aún con una reserva inmensa de mano de obra, a la que se le paga salarios muy competitivos respecto al resto del mundo.

Como parte de la literatura especializada ha señalado (Crespo y De Lucchi, 2011; Serrano, 2012), estos cambios parecen ser irreversibles, lo que indicaría que al continuar el ascenso de las economías asiáticas—especialmente China—los países productores de *commodities* seguirán encontrando un gran mercado para sus productos. Asimismo, el mejoramiento de estas condiciones y el crecimiento periférico traerán aparejadas nuevas demandas salariales en búsqueda de mejorar los ingresos de los sectores trabajadores, con un consecuente cambio en los costos normales de producción.

Gráfico 2: Evolución de los términos de intercambio un subconjunto de países de Latinoamérica, China e India



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Acumulación de reservas internacionales

Otra de las características del proceso reciente de desarrollo en los países subdesarrollados o periféricos ha sido su extraordinaria acumulación de reservas internacionales. A modo de ejemplo —y tomando un conjunto arbitrario de países— puede observarse cómo, a lo largo de los últimos veinte años, la relación entre reservas internacionales y sus respectivos PIB (a precios corrientes en USD) ha sido creciente en prácticamente en todas las regiones periféricas (Tabla 1). Más aún, si consideramos que los ritmos de crecimiento del PIB para algunas economías han sido muy acelerados (China, India, Rusia, Brasil, Argentina, Perú, entre otras) es notable destacar que el aumento en las reservas internacionales se ha debido a una política deliberada por parte de la mayoría de estos países. Los casos más significativos son China, Rusia, Angola, India, Brasil y Perú. Normalmente, la literatura refiere a la política de acumulación de reservas a dos cuestiones básicas de las economías de mercado subdesarrolladas: por un lado, un objetivo precautorio respecto a eventuales crisis financieras internacionales. Por otro lado, existe también un objetivo mercantilista, asociado a la política de un tipo de cambio competitivo que es adoptado como estrategia de promoción de exportaciones. Nótese que, por la heterogeneidad política de los países seleccionados, la política de acumulación de reservas aparece como independiente de si el banco central del país en cuestión adopta o no adopta políticas de *inflation targeting*.

Tabla 1: Reservas internacionales totales como porcentaje del PBI. Años 1994-2013.

Grupo de países seleccionados

	1994-1998	1999-2003	2004-2008	2009-2013
Angola	5,0	7,4	15,7	25,2
Sudáfrica	3,0	5,9	9,8	13,1
India	6,7	11,3	19,4	17,3
Indonesia	11,3	17,3	12,3	12,6
China	13,0	18,3	39,3	45,2
Rusia	3,9	12,0	27,7	28,9
Argentina	5,9	7,4	12,2	8,9
Brasil	6,4	6,8	9,4	15,0
Chile	21,8	20,3	12,9	14,9
Colombia	9,5	10,3	10,2	10,3
Perú	18,7	17,8	22,2	30,3

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Para el caso específico de los países de América Latina, la evidencia parece sugerir que la acumulación de reservas se debió al objetivo central de disponer de abundantes reservas para prevenir ataques especulativos y evitar devaluaciones bruscas. Más allá del debate acerca de si existe o no existe un nivel 'óptimo' de reservas, lo que sale a la luz de la evidencia empírica es que los países periféricos se encuentran en una situación de relativa holgura de reservas internacionales, algo que hace cuarenta o cincuenta años atrás no hubiera sido imaginado en general.

Comercio Sur-Sur

El último hecho que se desea destacar es el crecimiento de los volúmenes de comercio entre países tradicionalmente conocidos como periféricos. A modo de referencia, tomamos el caso de Argentina y Brasil con China.

Tabla 2: Exportaciones totales y hacia China de Brasil. Participación relativa de las exportaciones China en paréntesis. Años 1970-2010.

Exportaciones Brasil			
	Totales	China	
1970	2.738.712.832	1.327.122	(0,00)
1975	8.669.454.336	67.357.912	(0,01)
1980	20.132.055.040	72.225.672	(1,06)
1985	25.638.731.776	817.582.208	(3,50)
1990	31.396.964.352	381.792.448	(0,91)
1995	46.145.355.776	1.203.741.184	(0,78)
2000	54.743.553.226	1.085.301.597	(2,19)
2005	118.069.804.976	6.834.996.980	(7,28)
2010	195.546.557.878	30.752.355.631	(14,15)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

Tabla 3: Exportaciones totales y hacia China y Brasil de Argentina. Años 1970-2010.

Nota: Participaciones relativas de China y Brasil en exportaciones totales en paréntesis.

Exportaciones Argentina					
	Totales	China		Brasil	
1970	1.773.170.432	2.516.097	(0,14)	138.561.088	(7,81)
1975	2.961.259.776	21.448.888	(0,72)	213.480.560	(7,21)
1980	8.019.175.936	188.788.736	(2,35)	764.968.256	(9,54)
1985	8.395.986.432	311.004.064	(3,70)	496.293.408	(5,91)
1990	12.351.521.792	240.968.608	(1,95)	1.422.653.184	(11,52)
1995	20.962.545.664	285.730.784	(1,36)	5.484.101.120	(26,16)
2000	26.244.851.702	796.927.268	(3,04)	6.990.801.568	(26,64)
2005	39.963.954.009	3.154.288.661	(7,89)	6.328.294.321	(15,84)
2010	66.174.370.291	5.798.633.567	(8,76)	14.424.597.623	(21,80)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

A partir de la Tabla 2 y Tabla 3, se puede identificar el crecimiento exponencial que han tenido las exportaciones tanto en el caso de Argentina como en el de Brasil a lo largo de los últimos cuarenta años y de manera pronunciada en la última década y media. En particular, es destacable el sostenido incremento de las ventas a China en los dos países, lo que da cuenta de la importancia que tiene el comercio con esta nación. El peso de las ventas hacia ese país en las exportaciones totales se fue incrementando considerablemente desde la década del setenta. Para el caso de Argentina, la participación de China en las exportaciones totales aumentó aproximadamente un 8% mientras que para Brasil dicho número ascendió a 14%. Por otra parte, también se puede observar la creciente importancia del comercio entre Argentina y Brasil. Considerando ambos fenómenos, esto da cuenta de la relevancia reciente que ha adquirido el comercio Sur-Sur.

Tabla 4: Importaciones totales y desde China de Brasil. Años 1970-2010.

Nota: Participación relativa de las importaciones chinas sobre el total en paréntesis.

Importaciones Brasil			
	Totales	China	
1970	2.844.634.880	47.341	(0,00)
1975	13.578.309.632	1.129.182	(0,01)
1980	24.948.822.016	263.299.488	(1,06)
1985	14.329.178.112	501.794.688	(3,50)
1990	22.455.871.488	203.452.512	(0,91)
1995	53.733.629.952	417.913.152	(0,78)
2000	55.850.322.636	1.222.098.317	(2,19)
2005	73.600.246.937	5.354.507.186	(7,28)
2010	180.456.475.414	25.535.683.959	(14,15)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

Tabla 5: Importaciones totales y desde China y Brasil de Argentina. Años 1970-2010. Nota: Participaciones relativas de las importaciones desde China y Brasil sobre el total en paréntesis.

Importaciones Argentina				
	Totales	China		Brasil
1970	1.688.563.200	905.872	(0,05)	185.891.872 (11,01)
1975	3.945.302.272	690.399	(0,02)	358.854.816 (9,10)
1980	10.539.222.016	32.264.326	(0,31)	1.072.327.552 (10,17)
1985	3.814.128.640	4.339.107	(0,11)	611.516.096 (16,03)
1990	4.076.657.920	31.616.244	(0,78)	715.140.800 (17,54)
1995	20.121.620.480	607.845.056	(3,02)	4.175.946.240 (20,75)
2000	25.280.427.712	1.156.737.469	(4,58)	6.478.453.841 (25,63)
2005	28.688.603.789	1.528.619.540	(5,33)	10.625.327.568 (37,04)
2010	56.792.298.963	7.649.151.954	(13,47)	17.948.821.375 (31,60)

Fuente: elaboración propia en base a datos del COMTRADE.

Ahora bien, no sólo ha habido un importante incremento de las exportaciones, sino que también han ido en aumento las compras a países del cono Sur. A partir la Tabla 4 y la Tabla 5, se puede observar que también han crecido sustantivamente las compras a China por parte de Argentina y Brasil en el período analizado.

En ambos países sudamericanos las importaciones de China se han incrementado en alrededor de 14%. Por otra parte, las compras de Argentina a Brasil también han ido aumentando su participación, con excepción del último quinquenio. No obstante, hacia 2010 aproximadamente un 45% de las importaciones argentinas provienen de países 'no desarrollados', lo que nuevamente nos otorga indicios de la preponderancia que está tomando el comercio sur-sur.

En el siguiente apartado, se discuten algunas de las propuestas actuales surgidas en el ámbito académico que intentan repensar una estrategia de desarrollo de los países periféricos para el siglo XXI.

Propuestas vigentes para una agenda del desarrollo: una revisión

La visión de Prebisch y la 'vieja' CEPAL

Prebisch sostuvo fervientemente que el único camino que podían seguir los países de América Latina para resolver su atraso era la industrialización. En relación a esto, cabe destacar que para el autor la industrialización no implicaba negar el desarrollo de los sectores primarios, sino todo lo contrario. Es necesario que ambos sectores evolucionen paralelamente en tanto el aumento de demanda de alimentos es consecuencia necesaria del crecimiento industrial. Por otra parte, reconoce la importancia que tiene la Inversión Extranjera Directa (IED) como forma de financiamiento del proceso de industrialización. En este marco, destaca que es necesario canalizarla hacia sectores que permitan en el futuro sustituir importaciones y por ende contribuyan a generar una menor dependencia de financiamiento externo. Asimismo, reconocía también la importancia que posee el Estado para lograr un sendero de desarrollo. Por último, dentro de algunas de sus propuestas también se encontraba la posibilidad de una creación de un mercado común entre los países pertenecientes a América Latina de forma tal de poder fomentar exportaciones entre este conjunto de naciones.

Ahora bien, el contexto mundial en el que Prebisch elaboró sus principales hipótesis se caracterizaba por una industria del centro que ya había "madurado" y que, por ende, el camino de la industrialización sustitutiva de importaciones por parte de los países periféricos sería la estrategia adecuada para cerrar la brecha de productividad. ¿Podemos decir que en el contexto actual, con Asia creciendo fuertemente y con un país, China, con grandes reservas de trabajo que la productividad industrial de estos países alcanzó su techo? Con estas preguntas no negamos la importancia de la industria en todo proceso de desarrollo, tanto como para relajar la restricción externa como también como para generar empleo e ingresos a las poblaciones de la periferia. Sin embargo, debe advertirse que se deberá realizar un análisis detallado del contexto actual para que los planes o estrategias al estilo de industrialización sustitutiva de importaciones no terminen en fracasos rotundos.

Lin (2011) y la 'Nueva Economía Estructural'

El aparato analítico neoclásico básico no ha cambiado mucho desde las formulaciones iniciales a fines de siglo XIX. El esquema sigue basado en considerar las dotaciones, la tecnología y los gustos y preferencias como fundamentos

de las curvas de oferta y demanda. En principio, estos tres grupos de datos determinan los precios relativos de los productos y los factores de la economía. La estructura de dotaciones también determina las ventajas comparativas que tiene una economía en el comercio internacional. Si se escogen las industrias consistentes con estas ventajas se obtendrá el máximo provecho de generación de excedente y se conformará una estructura industrial óptima para la acumulación de capital. Dicho proceso conducirá a un cambio en las dotaciones y, en consecuencia, surgirán nuevos sectores con ventajas comparadas por explorar. Según Lin (2011), cada nivel de desarrollo consiste en un punto a lo largo de un conjunto continuo (*continuum*) que va desde una economía agraria de bajos ingresos hacia una economía pos-industrializada de altos ingresos.

El proceso de desarrollo, en general, requiere la introducción continua de tecnologías nuevas y superadoras en una industria y en nuevas industrias más ‘capital’ intensivas que las existentes. El objetivo de una economía debe ser impulsar la diversificación y la actualización (*upgrading*) de la estructura industrial. El estado cumple el rol primario de inversión en infraestructura tangible (puertos, carreteras, comunicaciones) e intangible (leyes, normas e instituciones) para disminuir costos de transacción y de intervenir donde existan fallas de coordinación y externalidades de información. El estado también cumple el rol de ‘facilitador’, i.e., su accionar permite al sector privado explotar las ventajas comparativas de la economía, señalizadas a partir del mecanismo de mercado.

La estrategia de desarrollo derivada del análisis de Lin (2011) tiene los fundamentos básicos de la prescripción neoclásica tradicional con algunos aditamentos. Estrictamente, una economía debe movilizar sus recursos hacia aquellos sectores que presenten ventajas comparativas. En cierto sentido, el marco de referencia para el análisis sigue manteniendo intactos los postulados del modelo Heckscher-Ohlin. Luego, frente a la evidencia reciente, los países periféricos deberían seguir una estrategia de desarrollo basada en la exportación de las *commodities* en que presentan ventajas comparativas. Esta propuesta, como puede observarse, no sobrepasa los estrechos límites de la visión tradicional propuesta por el *mainstream* de la profesión—pleno empleo, distribución conforme al aporte marginal de cada factor, ordenamiento de técnicas según intensidad de uso de un factor, etc. Resulta muy difícil poder conciliar este esquema interpretativo con la realidad, donde parece que en la producción hay más bien complementariedad y no sustitución; hay desempleo de recursos y no pleno empleo.

Neo-estructuralistas y nueva CEPAL

En los últimos años ha cobrado relevancia en ambientes académicos heterodoxos algunos enfoques para el estudio del desarrollo que toman algunas de las premisas del viejo paradigma estructuralista latinoamericano y las conjugan con algunos elementos de la teoría evolucionista de la innovación. El enfoque también incorpora los análisis post-keynesianos vinculados al crecimiento restringido por las cuentas externas. Cimoli y Porcile han escrito varios trabajos en esta línea (Cimoli y Porcile, 2009, 2011, 2013).

La idea es que la periferia debe hacer un *catch-up* industrial y para ello deberá aumentar la productividad a través de un cambio estructural en las condiciones de producción. Cambios en las técnicas e innovaciones son los principales motores que necesita la periferia para que la divergencia de productividades se vaya cerrando, a la vez que deberían promoverse las actividades y exportaciones de bienes industriales “intensivos en uso tecnológico”. Los autores normalmente señalan que, a diferencia de los países asiáticos Corea del Sur, Taiwán y China, Latinoamérica ha estado rezagado en el proceso de *catching-up*, debido a la inconsistencia de las políticas industriales llevadas adelante en el período anterior a las reformas neoliberales de los años ’80 y ’90. Para los autores, los cambios en los parámetros tecnológicos que cerrarían la brecha deberían venir acompañados de una diversificación de la

producción y de las exportaciones hacia sectores con mayor contenido tecnológico. Esto garantizaría no sólo la expansión de las exportaciones no tradicionales de la periferia sino también tener en cuenta la restricción externa. Esta última, según este enfoque, ejerce su presión por vía de las elasticidades-ingreso diferenciadas entre las exportaciones y las importaciones de la periferia. Incrementar el producto y las importaciones tienen el techo de las cuentas externas determinado por las elasticidades diferenciadas. El cambio estructural promovido por políticas industriales activas conduciría a dicha diversificación y, por ende, al aumento de la competitividad en sectores tecnológicos por parte de la periferia.

En nuestra opinión, el enfoque sufre de tres visiones de la dinámica macroeconómica que no se condice ni empírica ni teóricamente. La primera de ellas es que se centra exclusivamente en el componente de demanda externa como motor fundamental del crecimiento y el desarrollo. Si bien es cierto que para lidiar con la restricción externa es importante la diversificación de las exportaciones (tal como sostenía Prebisch), este enfoque neo-estructuralista pierde de vista el rol de las políticas activas de demanda interna que pueden coadyuvar al proceso de desarrollo y que de hecho puede servir como fuente de crecimiento del sector industrial. Políticas de ingreso y fiscales que impulsen la demanda interna mejorarían los ingresos y aumentaría la producción interna, lo que por la ley de Kaldor-Verdoorn conllevaría a un aumento en la productividad. Si bien los autores no niegan en absoluto dicha ley, sí limitan su análisis a que el crecimiento deba estar liderado por las exportaciones. La segunda visión que nos parece confusa es que muchas veces en este tipo de literatura existe el riesgo de caer en un determinismo tecnológico en tanto que el cambio técnico por se podría conducir al desarrollo. Es cierto, naturalmente, que la innovación y el cambio técnico son ingredientes importantes en los procesos de desarrollo, sin embargo, es la demanda la que crea las condiciones para que se dé el cambio técnico. El clásico ejemplo de Adam Smith, de que el cambio técnico, los rendimientos crecientes y el aumento de productividad por la división del trabajo se producen gracias a la condición precedente de que exista cierta *extensión del mercado* (i.e., demanda efectiva) es suficiente para señalar que en las economías de mercado es la demanda la que empuja el crecimiento. Por último, el enfoque de estos autores cae en el error de suponer que políticas de devaluación del tipo de cambio real en las economías periféricas ayudarán a aumentar el crecimiento y las exportaciones. Sin embargo, la experiencia para países que no controlan la oferta mundial de industrias enteras como es el caso de la mayor parte de la periferia, demuestra que una devaluación provocará caída del producto, recesión y caída de las importaciones.

Discusión y conclusiones

Los interrogantes que motivaron el presente trabajo han sido: ¿las relaciones centro–periferia desaparecieron o bien mutaron? ¿Qué papel ocupan los productos primarios a la hora de delinear la relación entre países desarrollados y subdesarrollados? ¿La industria sigue ocupando un rol central en los procesos de desarrollo? Conscientes de que estas son preguntas muy importantes, nuestra siguiente discusión tiene un carácter más bien conjetural.

La primera cuestión a destacar respecto a la situación actual es que el nuevo contexto, en un sentido amplio, fue previsto por Lewis en su clase magistral cuando recibió su premio Nobel en 1979. Lewis (1980) afirma que, si el “motor del crecimiento” mundial (el “centro”) desacelera, entonces se desacelerarán sus importaciones de la periferia y, por ende, las exportaciones de estas últimas. Así la periferia verá limitado su crecimiento que depende en gran medida de su capacidad para importar maquinaria y otros insumos financiados con exportaciones. Lewis entiende que no hay posibilidad de crecimiento periférico si la periferia decidiera bajar los precios de los bienes

primarios ya que eso *no* conllevaría a un aumento de la demanda por parte del centro (por la baja elasticidad precio de tales productos). La salida aparecería por el lado de las manufacturas periféricas, pero las mismas no podrán reemplazar la manufactura que el centro produce puesto que esa situación implicaría una desindustrialización en el centro, una caída en la tasa de crecimiento allí y por ende una profundización del problema del crecimiento en la periferia. La clave, analiza Lewis (1980), está en que el nuevo motor del crecimiento para la periferia debería originarse desde la periferia misma, es decir aumentar las exportaciones de productos hacia la misma periferia. Como se analizó en la Sección 2, el fenómeno del *decoupling* y el crecimiento de las relaciones comerciales Sur-Sur (conjuntamente con la caída relativa del comercio Sur-Norte) demostrarían que estamos en una situación similar a la conjeturada por Lewis (1980). En efecto, la dinámica de los países asiáticos parecería sugerir que estamos ante la presencia de un nuevo o, a lo sumo, adicional motor del crecimiento.

El cambio en los lineamientos generales del comercio mundial debería promover un debate académico profundo acerca de las distintas estrategias de desarrollo en la periferia. En ese sentido, planteamos los siguientes puntos que tienen un carácter de conclusiones provisionarias: La distinción tradicional de la CEPAL entre un centro exportador de bienes industriales y una periferia exportadora de bienes primarios, parece haber cambiado drásticamente y de manera irreversible dado la potencialidad exportadora manufacturera asiática y de China, en particular. Esto no significa que esos conceptos de CEPAL no sean vigentes para estudiar la heterogeneidad estructural que caracteriza a la periferia, pero sin dudas estamos en una situación donde países con características “periféricas” aparecen con rasgos tradicionalmente atribuidos al “centro”. Si se acepta esta lectura, entonces parecería improbable que una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones en regiones como América Latina como la propuesta por la tradicional CEPAL garantice un *catch-up* con los niveles de productividad asiáticos, puestos que los costos de producción dependen de las condiciones de cada región/país y en el caso Chino los salarios competitivos internacionalmente hacen que los términos de intercambio asiáticos y chinos sean desfavorables con lo cual difícilmente se logre equiparar los costos de producción industriales entre China y el resto de la periferia. Como corolario, los términos de intercambio son favorables para los *commodities* exportables de la periferia, lo que es un incentivo permanente hacia la adopción de políticas anti-industrialistas a favor de los sectores de ventajas comparativas tradicionales. Difícilmente esta estrategia pueda conducir al desarrollo integral de la periferia si se pone sobre la mesa de discusión la necesidad de crear empleos en la periferia y relajar la restricción externa mediante la diversificación de las exportaciones industriales. Parecería que la periferia no asiática se encuentra en un dilema en relación a cómo integrarse en el mundo del siglo XXI.

Estas conjeturas no deberían conducirnos a no promover políticas industriales o cambios estructurales que permitan un incremento de la productividad y/o una diversificación de los productos exportables por parte de la periferia para relajar la restricción externa, todas políticas que conducirían a un aumento del empleo, la demanda efectiva y el crecimiento. El punto central es discutir qué sectores deberían ser promovidos en los países periféricos y ayudados por las políticas que avancen en la transformación productiva y el aumento de competitividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Cimoli, M., & Porcile, G. (2009). *Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes*. *Economics of Innovation and New Technology*, 18(7), 675-694.
- Cimoli, M., & Porcile, G. (2011). *Global growth and international cooperation: a structuralist perspective*. *Cambridge Journal of Economics*, 35(2), 383-400.
- Cimoli, M., & Porcile, G. (2013). *Technology structural change and BOP-constrained growth: a structuralist toolbox*. *Cambridge Journal of Economics*, 1-23. doi: 10.1093/cje/bel020
- Crespo, E., & De Lucchi, J. (2011). *Impacto de la industrialización china en las estrategias de desarrollo*. *Argentina Heterodoxa*, 1(1).
- Frenkel, R., & Rapetti, M. (2009). *Flexibilidad cambiaria y acumulación de reservas en América Latina*. Inicialiva para la Transparencia Financiera.
- Lewis, A. (1980). The slowing down of the engine of growth. *American Economic Review*, 70(4), 555-564.
- Lewis, A. (1983). *Crecimiento y fluctuaciones, 1870-1913*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lin, J. (2011). *New structural economics: a framework for rethinking development*. *The World Bank Research Observer*, 26(2), 193-221.
- Ocampo, J., & Parra, M. (2003). *Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX*. *Revista de la CEPAL*, 79, 7-35.
- Ocampo, J., & Parra, M. (2010). *The terms of trade for commodities since the mid-19th century*. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11-43.
- Prebisch, R. ([1950] 1986). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.
- Serrano, F. (2012). *Notes for a Sraffian interpretation of the change in the trend of terms of trade in the 2000s*. mimeo. Universidade Federal de Rio de Janeiro.
- Sylos Labini, P. (1983). *Le forze dello sviluppo e del declino*. Bari: Laterza.

Las formas de funcionamiento de la norma de consumo y del sistema financiero en la globalización (2008-2014)¹

Por Mario E. Burkún²



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia". El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoeconomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso

2 Universidad Nacional de Moreno. Correo electrónico: marioburkun@yahoo.com.ar

Introducción

A partir del 2000 la volatilidad de los capitales líquidos profundizó la necesidad de los capitales individuales de localizar en lugares de fácil accesibilidad sus recursos financieros.

La existencia de los mercados off shore se valorizó y permitió acrecentar las operaciones que buscan flexibilizar las entradas y salidas de los mercados locales, y eludir los registros o controles limitantes del movimiento.

Al mismo tiempo que se desarrollaba este proceso, en el comercio internacional se modificaba la tendencia a la confrontación entre productores nacionales. Se afianzaba el proteccionismo, que dejaba de ser una política de contención de aspectos "salvajes" de la globalización producidos por el neo-liberalismo promulgado después de la crisis de productividad de 1967-70.

Dicho proteccionismo se instaló lentamente, primero como forma anti-cíclica para dilatar el desarrollo de la crisis y luego como herramienta de retracción hacia comercios bilaterales y formas de expansión de mercados integrados.

La OMC pasó a ser un marco institucional indefinido de disociación entre un discurso mediático de libre comercio y una realidad fáctica de barreras a la entrada de capitales, aranceles y para-aranceles, cuya base de sustentación fueron las malas prácticas derivadas de la diversidad de las condiciones de producción, los cambios en los procesos de intensidad en el uso de la fuerza de trabajo y el no respeto de tecnologías limpias de medio ambiente.

Junto con estas inadecuaciones mercantiles, la reformulación del papel de las Instituciones Financieras Multilaterales acompañó la búsqueda de modificación del garante en última instancia en momentos de crisis.

Las deudas internacionales se comenzaron a saldar con recursos genuinos, o en su defecto, a quedar en suspenso o default técnico o fáctico, como fue el caso Argentino (después del 2002 y hasta saldar la deuda con el F.M.I.), reduciéndose la posibilidad de control de las políticas económicas de parte de las instituciones internacionales, al igual que la condicionalidad de parte de las mismas para la sindicación bancaria privada.

Las intervenciones puntuales de dichos organismos apuntaron a disminuir la sobre exposición en créditos bancarios y la sensibilización respecto a los riesgos inflacionarios y a los déficit públicos.

Al mismo tiempo que se produjo la retracción de los organismos internacionales en su papel de control y de garante de última instancia, surgió la posibilidad de una mayor autonomía de parte de las políticas económicas nacionales.

Ello motivo la búsqueda de resguardos propios, para lo cual una mayoría de países vulnerables, aumento sus reservas en moneda clave y fue saldando o dilatando el monto de su endeudamiento internacional y el perfil del cumplimiento del mismo.

La especulación se centró entonces en derivados y nuevos productos financieros que aumentaron el riesgo y la incertidumbre sistémica. Mientras esto ocurría, las transacciones financieras hacían del uso de las malas prácticas bancarias una rutina, en lugar de casos excepcionales.

Los denominados activos tóxicos pasaron a dominar los incentivos para los inversores individuales y facilitaron el movimiento de capitales especulativos. Al mismo tiempo la banca de inversión buscó incrementar las tasas de beneficio en las inversiones productivas, para tender a igualar la expectativa de la ganancia en distintas actividades.

Para que la tasa de ganancia en la producción pudiese acercarse a la media de la tasas de ganancia en la actividad financiera se produjo una presión muy fuerte sobre los costos de producción.

Esto llevó a localizar la inversión directa en espacios de reproducción, con salarios bajos, con altos niveles de explotación en las cadenas de producción y con condiciones sociales retrógradas.

Al igual que el incremento de la producción y el consumo de masas facilitó el incremento del precio de las materias primas y de las mercancías no durables, llevando a que el valor presunto a futuro de dichas materias sirviera como referente para la especulación, de forma similar a las inversiones inmobiliarias en las metrópolis.

En 2007 se desencadena la crisis bancaria y se destruye esta forma de impulsar la especulación, tanto la de la burbuja en activos tóxicos y en operaciones de especulación salvaje a término.

Esto quedo instaurado como forma sistémica, ya que nunca se produjo una salida estable de la crisis bancaria, sino que la misma se va expandiendo del centro del sistema a los márgenes, sin por tanto finalizar.

La crisis financiera es entonces permanente y cuando aparenta finalizar en una plaza surge en otra. Mientras se acrecienta la concentración y centralización entre los grandes bancos y con los sistemas de bolsas de valores y de centros de transacciones.

Como secuelas de este proceso quedan una desocupación descomunal para la historia de los países desarrollados, una destrucción de activos productivos y financieros, acompañadas por un condicionamiento a los diversos papeles que tienen los organismos e instituciones que hacen a la regulación del sistema internacional.

Nuevas estrategias para la especulación: el fraude, la elusión y la información asimétrica

A medida que se desarrollaba la crisis, las formas de fraude asumieron estrategias más sofisticadas, sin por ello desaparecer las ya existentes en la globalización. El movimiento de capitales hacia espacios de reproducción que facilitarían la obtención de ganancias rentísticas en relación a los beneficios medios internacionales, llevó a que una forma de obtención de dicha renta fuera la generación de activos sin respaldo real.

Esto permitió un cierto grado de semi-autonomía de la expansión de lo monetario sobre lo real. El auge de los centros financieros fue superior al de los momentos álgidos del endeudamiento internacional de los 80 y 90 del siglo XX.

El período actual impulso en los 10 años previos a la crisis, crecimientos del producto bruto muy relevantes en los BRICS y en los industrializados. En dicho momento de auge del ciclo, la evasión fiscal se efectuó por corrupción in situ en los lugares y mercados de origen, pero también en el comercio internacional electrónico y real, mediante el oscurecimiento en las transacciones, que crecieron en número y en dificultades de registro.

Proliferaron los mercados off shore destacándose por especialización los puramente financieros como las Islas Cayman, o los que permitan facilidades para la creación de sociedades o para la identificación del origen de los productos o servicios, como el histórico Panamá para el uso de bandera en los fletes, o Lichstenstein para la sede de casas matrices.

En dicha expansión de actividades, se creó la posibilidad de reducir las formas de control macroeconómico, en lo referente al conocimiento real de la producción y distribución del ingreso, así como en lo más microeconómico del comportamiento de las corporaciones y grupos empresariales. El contrabando de mercancías dejó de ser la actividad de evasión más significativa, ya que la misma podía ser resultado directo de la traslación de la actividad de forma virtual.

Las auditorías perdieron eficacia ante la diversidad de registros difíciles de comprobar y las aproximaciones teórico-funcionales pasaron a alimentar las estadísticas públicas, por la dificultad de solventar las afirmaciones con datos reales. Esto se puso de manifiesto cuando el cúmulo de quiebras empresariales y bancarias reflejó una inadecuación entre los balances y resultados presentados y el estado efectivo de los activos.

La incertidumbre y la desconfianza acumularon motivos para que el efecto precaución acelerara el derrumbe del sistema financiero. Pero al mismo tiempo obligó a muchos activos a incrementar la volatilidad y refugiarse en paraísos fiscales.

Medidas y propuestas de acción

En el comienzo de los 90, los primeros miembros de los BRICS facilitaron las plataformas tipo off shore de lavado y tráfico de capitales, para luego asumir que esto podía resquebrajar sus propios sistemas de control.

China y Rusia pasaron a incrementar la presencia del Estado en el control empresarial, sin por tanto lograr disminuir las formas de corrupción tradicionales en la reproducción del capital en dichos espacios. La diferencia con otras naciones es que la burocracia estatal forma parte de este margen significativo de incremento de renta que generan las prácticas desleales en el mercado.

En la misma época los países centrales veían los off shore como plataformas que facilitaban, como si fueran un puerto franco, las operaciones y actividades empresariales, dando un margen superior de beneficio que en los mercados controlados.

Pero con la crisis, el verdadero papel de zonas liberadas para el control fiscal y monetario, llevó a colocar a los off shore, como espacios de vulnerabilidad sistémica para el crecimiento y la expansión de los mercados productivos.

Al mismo tiempo, en los países centrales, especialmente en los EE.UU. la inadecuación de las normas contables dio pie a la violación de la transparencia en las transacciones.

Las pautas financieras de la globalización después de setiembre del 2008, provocaron la interrupción de la cadena de pagos y la demanda de la ayuda estatal. Dicha ayuda quedó en la indefinición entre rescatar los activos tóxicos, mejorar el rendimiento de las acciones de los capitales individuales, o contener la mora o incobrabilidad de los deudores. Esto ocurrió tanto en EE.UU. como en Europa, para luego ser vigentes en la periferia.

A su vez, en Europa quedó en descubierto la difícil integración que produjo el Euro, y ante la crisis, los países más perjudicados están sufriendo la restricción que produce el chaleco de fuerza que representa el acuerdo de Maastrich en lo relativo a déficit público, nivel de empleo y condiciones de comercialización.

En el grupo de los 20, se buscó saldar la forma de regulación financiera valorizando los acuerdos de Basilea, pero dándole un papel trascendente al F.M.I. para el registro, la auditoría y el control.

Esto trata de ser un poder delegado de parte de los Estados nacionales en el F.M.I., que cambia la orientación posterior a Bretton Woods, en donde dicha institución terminaba siendo una especie de garante en última instancia para las disfunciones en las balanzas de pagos y en el divulgador de las pautas de política económica de ajuste estructural sistémico.

La nueva funcionalidad sería la de conocer las transacciones y las prácticas internacionales para poder regular la volatilidad del sistema, de forma tal que las políticas monetarias y fiscales sean acordes con la situación de cada país en el mercado internacional.

Esto lleva a compaginar en un orden causal, el papel del F.M.I., en cuanto a la regulación del movimiento de la volatilidad de reservas y capitales financieros con su papel de donador de fondos para el rescate de situaciones de astringencia y falta de acceso al crédito.

Para esta última función se modificó el monto del capital de préstamo del F.M.I. mediante la creación de una nueva emisión de DEUGs, al igual que de un aporte sustantivo en moneda clave de reserva de parte de los países miembros. El aumento de las cuotas partes fue también un intento de respuesta a la demanda de una toma de decisiones más multilateral, de parte de los BRICS.

Mientras se efectúa esta adecuación del papel del F.M.I., se redefine lentamente el objetivo de participación de los miembros en la O.M.C.. Esto es secuela de la no aceptación de parte de EE.UU. y de otros países, entre ellos la mayoría de la Unión Europea y algunos BRICS, de los acuerdos de la Ronda de Doha. Lo cual obliga a que se defina la orientación de la O.M.C., en lo referente a la disociación entre proteccionismo y libre comercio, debido a que los recursos genuinos de los países para el crecimiento dependen del volumen y la dimensión del comercio internacional.

Queda en última instancia el papel de los gobiernos nacionales para garantizar el cumplimiento de la carga tributaria. Esto es consecuencia de que el fraude y la evasión acompañan las malas prácticas que tratan de eludir el control financiero y bancario internacional y el reconocimiento de la lealtad comercial.

Dos caminos alternativos se fueron desarrollando en torno a los vértices de toma de decisión política en los Estados Nacionales.

La dificultad de poder controlar y garantizar la mayor transparencia llevó a algunos países a dotar de un poder de policía interna e internacional a cuerpos de seguridad específicos, al estilo de la guardia de finanzas de Italia, o de los sectores del F.B.I. dedicados al seguimiento junto a la SEC de las transacciones financieras.

Este incremento de la seguridad para el seguimiento del fraude, lleva a la generación de redes de datos informativos, que asemejan la lucha contra el terrorismo político al combate de la evasión y del fraude. En esta instancia prima el lenguaje de la guerra sobre otras formas de percibir ingresos fiscales o de facilitar la inversión.

Ejemplo de ello, es la negociación para que se levante el secreto bancario en Suiza y Austria, se identifique el marco asociativo de las corporaciones en Andorra, la Isla de Mann, Malta, Singapur, Bahrein, Islas Vírgenes. Se obligue a

los off shore a perder sus características de paraísos fiscales y se los somete a una registraci3n de las transacciones vía un impuesto m3nimo, al estilo la Tasa Tobin.

Otra forma alternativa es la de reconocer e identificar a los causantes de la evasi3n y del fraude y controlar las formas en que se efectúa. El objetivo es poder operar con herramientas de motivaci3n sobre los beneficiarios de la evasi3n, para que justifiquen sus ingresos mal habidos y regularicen su inserci3n en el mercado.

En ese marco se encuentran los planes de repatriaci3n de capitales para inversiones de alto rendimiento, los blanqueos fiscales, o las exenciones o disminuci3n de sanciones como las moratorias impositivas o previsionales.

El objetivo inmediato es la regularizaci3n y el reconocimiento del movimiento de capitales para poder identificar la tenencia y la propiedad de los mismos, pero tambi3n para poder tener pautas de pol3tica monetaria y fiscal de mediano y largo plazo.

La carencia de definiciones precisas y la ambigüedad y aleatoriedad en la toma de decisiones, es parte del debate y la confrontaci3n en las reuniones internacionales, El contexto internacional de salida de la crisis exige definiciones en lo monetario y fiscal para organizar despu3s la forma de acumulaci3n del siglo XXI.

Esto implica poder crear las condiciones para la inversi3n productiva y la utilizaci3n del stock de innovaci3n tecnol3gica propio a los cambios de productividad y a las pautas del consumo globalizado.

Las nuevas condiciones de producci3n tienen que incorporar los acuerdos de Kyoto sobre cambio clim3tico y tecnolog3as limpias.

Conclusi3n

El desencadenamiento de la crisis internacional en el sistema financiero, especialmente en el sector bancario de amplia exposici3n en pr3stamos con bajo respaldo de solvencia, llev3 en el corto plazo a una recesi3n y debacle en el valor de los activos f3sicos, en la capacidad productiva empresarial y en el precio relativo de los productos e insumos primarios e industriales.

La recesi3n con desocupaci3n y deterioro de las relaciones de producci3n se instala en el centro del sistema, pero al mismo tiempo se transmite en directo a los pa3ses emergentes. La consecuencia es una disminuci3n del volumen del comercio internacional y la b3squeda de un nuevo paradigma productivo.

La incorporaci3n de tecnolog3as limpias en la producci3n y una modificaci3n de las formas de producci3n, con incorporaci3n masiva de robotizaci3n y máquinas de control num3rico ser3 una consecuencia l3gica del incremento necesario de productividad.

La utilizaci3n de materias primas de forma intensiva, al igual que la modificaci3n de los servicios ser3 tambi3n motivo de disputa en la posesi3n del patrimonio globalizado de las firmas y empresas. La concentraci3n y centralizaci3n del capital bancario, vía la absorpci3n de la banca de inversi3n por la banca comercial, es solo un primer eslab3n en la cadena de producci3n, comercializaci3n y financiamiento del ciclo econ3mico.

La forma de determinación del salario y la norma de consumo van a tener que sufrir una amplia reformulación para poder ser bases normativas para salir de la crisis. En ese contexto el Estado tendrá que cumplir un papel de garante de los derechos sociales y del respeto de los derechos humanos. La seguridad jurídica de las personas, el acceso al derecho, así como a la satisfacción de las necesidades básicas de reproducción social y cultural tienen que ser defendidos durante la crisis.

En el caso Argentino, el papel de intervención estatal está asumido por la clase dirigente, lo cual facilita la concepción de las herramientas a utilizar. El problema es la capacidad de gestión de dicha dirigencia para aplicar políticas de Estado, coherentes y adecuadas en tiempo y forma con la demanda de la situación local y global.

La carencia de cuadros formados en la gestión para situaciones de intervención estatal es secuela de la debilidad institucional en la formación y capacitación de una masa crítica eficiente y consustanciada con su función.

En otro contexto, dentro de la realidad de América Latina, una carencia de estructura institucional que ejerza un liderazgo ampliado, como burocracia capaz de propuestas creativas, y de decisiones racionales, en el marco de una integración regional, acentúa las condiciones de inestabilidad e incertidumbre en las actitudes a tomar en la crisis.

La búsqueda de obtención de excedente económico deja posibilidades ciertas en un mercado global tendiente a la liberalización del comercio y de la inversión, pasando rápidamente a exigir mercados ampliados protegidos de dimensiones continentales.

La gestión del Estado, tiene entonces necesariamente que resignar pautas nacionales de soberanía, para admitir una forma supranacional, de carácter regional, de intervención.

Tanto como Estado garante en última instancia de la solvencia y buenas prácticas del sistema financiero, como de la inducción de la inversión productiva y de normas progresivas de formación del salario y de la distribución del ingreso.

Capacitar y formar a una clase dirigente de carácter supranacional, tiene entonces que ser una prioridad en América Latina. Esta elite burocrática, formada por cuadros políticos técnico-profesionales, tiene que estar consustanciada con el objetivo de impulsar el consumo y la producción para salir de la crisis, garantizando la vigencia de los derechos humanos y sociales.

Esto exige limitar la fuga de cerebros y de capitales, así como la de trabajadores inmigrantes hacia el centro del sistema. Para lo cual es necesario crear condiciones de subsistencia que faciliten la reproducción de una norma de consumo, de más en más globalizada.

Mientras que estas definiciones estratégicas se consolidan, es imperioso crear un tejido de contención social para la desocupación creciente en nuestra sociedad. La alimentación básica, la salud generalizada, y la educación elemental, tienen que ser una premisa axiomática de un modelo con inclusión social.

Poder succionar parte del excedente para contemplar estas necesidades vitales, cumple un objetivo de garantizar los derechos humanos a la vida y la libertad, al mismo tiempo que son el sustento de las condiciones de producción necesarias para superar el momento histórico de crisis y depresión del ciclo económico.

La importancia de estas premisas es la de avanzar en un diseño de región que apunte a una integración, cultural, social y política, que resuelva el determinismo económico desde lo productivo, financiero y comercial, pero que aborde las profundas diferencias en lo antropológico cultural, y en la reproducción social que existen en nuestra sociedad de raíz latinoamericana.

BIBLIOGRAFÍA

- Burkún, E. Mario y Vitelli, Guillermo *La búsqueda de un paradigma. grados de libertad de la política económica, Argentina (2000-2005)*. Editorial Prometeo. Buenos Aires. 2005.
- Burkún, E. Mario y Krmptic, Claudia *El Conflicto Social y Político*.
- *Grados de libertad y sumisión en el escenario local y global*. Editorial Prometeo. Buenos Aires. 2006.
- Burkún, E. Mario y Vitelli, G., *Crisis en la Madurez del Capitalismo*. Argentina-EE.UU. Editorial Prometeo. 2010.
- Burkun, E. Mario: *La Argentina y el mundo. Crisis y perspectivas*. Ed. Prometeo. BuenosAires.2013.
- Donolo Dario Domingo: *Inflación y los índices de precios al consumidor "góndola" y "caja"*, Instituto de Tablas de Monedas. Mimeógrafo, Buenos Aires, enero/2014.
- Hyman, Minsky P., *Stabilizing an unstable economy*. Yale University Press.
- Keynes, J.M., *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Ed. Fondo de cultura económica. México, D.F.1943.

El desarrollo económico de Argentina y Australia a la luz del contexto internacional¹

Por Eduardo M. Crespo² y Nicolás Bertholet³



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia". El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso

2 Universidad Federal de Río de Janeiro, NEI (Núcleo de Estudios Internacionales). Correo electrónico: ecresto70@vahoo.com.ar

3 Universidad Nacional de Moreno. Correo electrónico: nicolasbertholet1@gmail.com

Introducción

La comparación entre Argentina y los denominados países de 'colonización reciente', como Australia, Nueva Zelanda y Canadá, ya es un lugar común en la literatura académica especializada en desarrollo económico. Se suele argumentar que si bien estos países partieron de condiciones sociales y económicas similares, en algún momento del trayecto sus recorridos se bifurcaron. A grandes rasgos se pueden identificar dos interpretaciones dominantes sobre estas experiencias. Para la primera, la diferencia radica en la débil estructura institucional de la Argentina, sumada a una excesiva injerencia del Estado en un contexto signado por la ideología 'populista'. Para la segunda, los países de la órbita anglosajona se habrían caracterizado por impulsar políticas de modernización en forma más consecuente que la Argentina, entre otros factores, porque la distribución originaria de la tierra, al ser allí más igualitaria, no generó una poderosa clase terrateniente con poder de veto para obstaculizar las reformas.

Aunque ambas visiones sean opuestas en muchos sentidos, comparten un denominador común: el nacionalismo metodológico subyacente al análisis. Las trayectorias de desarrollo económico nacionales para estas interpretaciones aparecen como mónadas incomunicadas e independientes del sistema interestatal. En este trabajo, por el contrario, se piensa el desarrollo económico nacional en un marco internacional, en función del específico papel que estas unidades desempeñan en él. En particular, Australia fue parte privilegiada del imperio británico hasta la segunda guerra mundial y hoy constituye una unidad especialmente favorecida dentro del sistema liderado por el poder estadounidense. Este rol le garantiza condiciones financieras y muy distintas a las que debe afrontar un país en la posición geopolítica argentina. Pertenecer tiene sus privilegios también en materia de desarrollo económico.

Breve reseña de la literatura

La comparación entre Argentina y otros países de 'colonización reciente' ya es un lugar común en la literatura académica especializada en desarrollo económico. Desde distintas perspectivas se indaga sobre las razones por las que Argentina no siguió un sendero similar a estos países, a juzgar por características afines como el tipo de inmigración europea, las condiciones climáticas o la pauta exportadora. En el debate historiográfico argentino esta comparación se remonta a un conjunto de trabajos de la década del sesenta. Por ejemplo, Smithies (1965), comparando las tasas de crecimiento del producto bruto interno de ambos países, infiere que Australia y Argentina evolucionaron de forma paralela hasta la Segunda Guerra mundial. Luego, con el peronismo, la política económica argentina habría seguido un rumbo esencialmente erróneo que explicaría el atraso relativo ya observable en los años '60. En un trabajo posterior, Dieguez (1969) argumenta que si bien desde fines del siglo XIX hasta 1940, Argentina creció a tasas más altas por habitante que Australia, desde 1930 en adelante –es decir, quince años antes de la llegada del peronismo al poder – la performance australiana fue sistemáticamente superior a la argentina. Por otro lado, si bien el producto per capita australiano duplicaba al argentino en los años '60, esta diferencia ya se podía observar desde inicios del siglo XX. Sin embargo, reconoce que durante el proceso de industrialización argentino la ventaja relativa australiana tendió a acentuarse.

Una interpretación diferente apunta a la formación histórica de ambos países. En particular, la estructura de tenencia de la tierra pasó a ser el factor muy destacado en la búsqueda por explicar las diferencias. Ferrer y Wheelwright (1966), por ejemplo, sostienen que la concentración de poder económico y político en manos de la clase terrateniente argentina (al menos hasta la Segunda Guerra mundial) habría dificultado la consolidación de un sistema político

democrático e impedido que se forme una clase trabajadora fuertemente organizada, capaz de defender las políticas de desarrollo económico y las conquistas sociales que le vienen aparejadas.

En Australia, en cambio, la posesión de la tierra no derivó en un proceso de concertación semejante, capaz de consolidar un clase oligárquica con poder de veto frente a las políticas desarrollistas de corte popular. Además, en razón de poseer una población predominantemente anglosajona, habría replicado características del sistema político británico, donde compiten pocos partidos y donde la dinámica del poder se distingue por la ausencia de movimientos bruscos. Los trabajadores, por su parte, se organizaron en un gran movimiento sindical liderado por el Partido Laborista. Ya en 1891 había laboristas en el Parlamento y en 1910 un gobierno de este signo logró imponer reformas sociales y medidas favorables a la seguridad social. Australia se habría caracterizado por una franca actitud proteccionista⁴. Por ello, durante el periodo 1914-1930, signado por la guerra y la crisis mundial, Argentina no apostó al desarrollo industrial, en contraposición a Australia que lo habría promovido abiertamente.

Más recientemente, autores como Stancanelli (2006) y Mira (2012), sostienen la diferencia en los niveles de ingreso per capita de ambos países se mantuvieron sin grandes cambios desde inicios del siglo XX hasta los primeros años de la década del '70. La gran divergencia comenzó a verificarse sólo a partir de entonces, resultado de la imposición de regímenes macroeconómicos neoliberales signados por la apertura económica y la apreciación del tipo de cambio.

En otra línea, Gerchunoff y Fajgelbaum (2006) cuestionan la tesis que fundamenta las diferencias en la estructura de tenencia de la tierra. Las causas principales para ellos remiten al desfase temporal de las tasas de crecimiento y a la 'fortuna geográfica' australiana. La expansión australiana basada en la explotación de recursos naturales se inició antes que la argentina, así como su eventual agotamiento como fuente exclusiva de crecimiento. Desde inicios del siglo XX la recién nacida Federación Australiana ya estaba implementando políticas proteccionistas y distributivas, en tanto que la Argentina continuó creciendo sin grandes sobresaltos en base a un patrón primario y oligárquico hasta finales de la década del veinte. Por otra parte, si bien Argentina también comenzó a imponer medidas proteccionistas a partir de los años '30, éstas no fueron acompañadas por una orientación redistributiva como sucediera en el caso australiano.

En segundo término, estos autores apuntan a las condiciones geopolíticas. Durante los turbulentos años que van desde la gran crisis de 1930 y la Segunda Guerra Mundial, las preferencias comerciales británicas surgidas de las condiciones de emergencia, sumadas a la pujante demanda japonesa de preguerra, le permitieron a Australia capear mejor el temporal que a la Argentina. Luego del ataque japonés a Pearl Harbor los Estados Unidos adoptaron a Australia como su aliado favorito en el Pacífico asiático, condición que se profundizaría durante la guerra fría, especialmente luego del avance comunista en China, Corea y Vietnam. Como afirman los autores, "Australia se convirtió en miembro de un selecto grupo y por lo tanto inmunizado contra eventuales crisis que pudieran debilitarla".

Los autores también destacan que finalizada la conflagración mundial, Australia tuvo un desempeño excepcional en comparación con el resto de los países productores de materias primas. Si bien sufrió la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de este tipo de productos, registrada en aquellos años, el efecto-precio fue por

4 Una posición similar es defendida por Federico Bernal (2010).

demás compensado por el efecto-cantidad. Fueron descubiertos y se empezaron a explotar en esos años nuevos minerales e hidrocarburos que Japón necesitó como insumos indispensables para la retomada de su desarrollo industrial. Además, Australia contó con la fortuna de que sus exportaciones a los países vecinos no estuvieron integradas mayormente por alimentos y productos demandados por el mercado interno, moderando así el conflicto distributivo.

Argentina, en cambio, no se encontraba en un lugar estratégico durante todos esos años. Tampoco se realizaron grandes descubrimientos en su territorio y no tuvo, con la excepción de Brasil, vecinos expansivos. El menor desarrollo relativo en la industria pesada con respecto a Australia obligaba a importar insumos para las industrias protegidas provocando una tendencia a la restricción externa. Así, el stop and go y el conflicto distributivo (en parte derivado del primero) fueron problemas más intensos en Argentina. Si bien los trabajadores defendían sus salarios y derechos laborales, la restricción externa imponía un límite a la suba salarial. Ello derivó en un régimen inflacionario que dificultó la apertura comercial externa cuando ambos países se decidieron a adoptarla.

Pauta exportadora, condición geopolítica y restricción externa

Una simple comparación entre las pautas de exportación y las series de PBI *per capita* de Argentina y Australia⁵ habilita algunas conclusiones preliminares. Primero, el grado desarrollo industrial no parece ser la clave para entender los desiguales desempeños. Segundo, Australia tiende a sacar ventaja cuando Argentina choca con su recurrente restricción externa.

Por ejemplo, durante el año 2012 las exportaciones australianas de productos primarios en bruto y las materias primarias con bajo grado de procesamiento superaron el 70% del total exportado. Entre los principales productos se enumeran el mineral de hierro y concentrados, carbón, oro, gas natural, petróleo crudo, trigo y cobre. De estos guarismos no se infiere un desarrollo industrial relativo muy diferente del que arrojan las estadísticas respectivas de países como Chile, Perú o Bolivia. Incluso Argentina y Brasil, a primera vista, parecen contar con pautas exportadoras más diversificadas y complejas.

Con relación a las series de ingreso *per capita*, si bien se observan numerosas fluctuaciones y diferencias apreciables en los niveles iniciales, resulta patente que la brecha se ensancha principalmente a partir de la segunda mitad de la década del '70, coincidiendo con la agudización de la restricción externa argentina⁶. Además, como regla más general, toda vez que Argentina enfrenta una restricción externa, el gap se profundiza. La pregunta obligada en este caso es la siguiente: ¿por qué Argentina sufrió restricción externa y no sucedió lo mismo con Australia cuando ambos países poseen pautas de exportación semejantes? Una respuesta sencilla podría ser que Australia ganó en esos años nuevos mercados mejorando su perfil exportador, quizás como consecuencia de políticas específicas. Sin embargo, basta una simple lectura de la cuenta corriente australiana para comprobar que el déficit se extiende desde hace más de medio siglo, circunstancia que no se observa -ni habría podido observarse jamás- en Argentina.

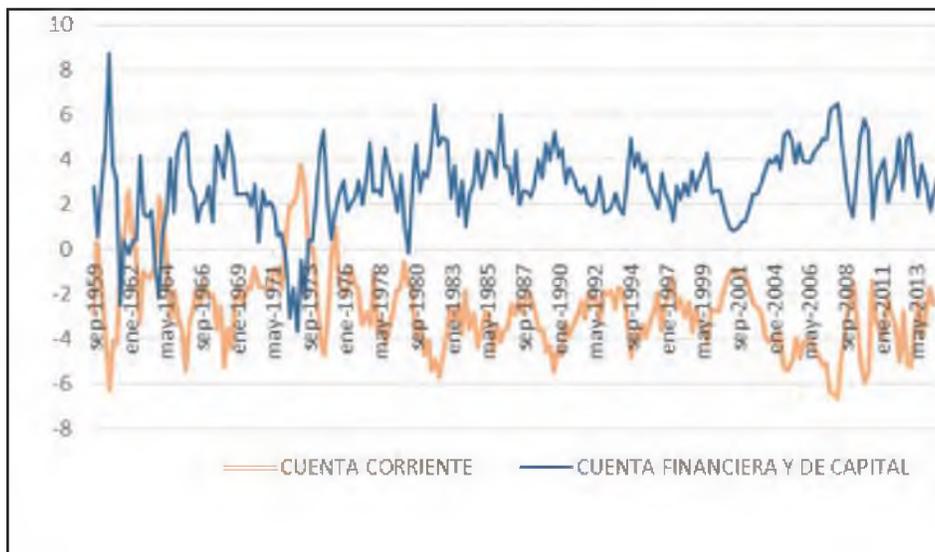
5 Mira (2012).

6 Mira, op., ver arriba, argumenta que la diferencia responde a las políticas macroeconómicas desindustrializantes de la dictadura. Sin embargo, la brecha no se profundiza sólo durante el periodo militar. Por otro lado, como se argumentamos arriba, la industria no parece ser la clave principal para explicar las diferencias entre ambos países.

Este trabajo retoma el énfasis que Gerchunoff y Fajgelbaum le otorgan al factor geopolítico. No debe pasar desapercibido que Australia formó parte del imperio británico hasta la segunda guerra mundial y se desempeña hoy como una extensión económica y política del poder estadounidense. Por este motivo, Australia enfrenta condiciones financieras externas muy distintas de las que rigen para la Argentina, circunstancia que le permite funcionar como si la restricción externa no existiese para ella. En otras palabras, Australia, como sucede con todos los dominios británicos, cuenta con acceso irrestricto al crédito internacional. Para ilustrar el argumento vale preguntarse el siguiente contrafáctico, ¿cuál habría sido la performance argentina en materia de crecimiento de haber podido soportar sin mayores inconvenientes un déficit de cuenta corriente desde los tiempos de Arturo Frondizi?

Grafico N°1: Balanza de pagos Australia. Cuenta Corriente. Cuenta Capital y Financiera (1959-2014)

En porcentaje del PBI



Fuente: Australian Bureau of Statistics

En la literatura especializada en desarrollo económico, comúnmente se alude a la categoría ‘desarrollo por invitación’⁷ para ejemplificar los casos asiáticos de Japón, Taiwán y Corea del Sur, países favorecidos por la política norteamericana de contención del comunismo durante el período de la guerra fría, que en dicha región era todo menos fría. La ayuda estadounidense está documentada en numerosas iniciativas y gestos de apoyo, como el

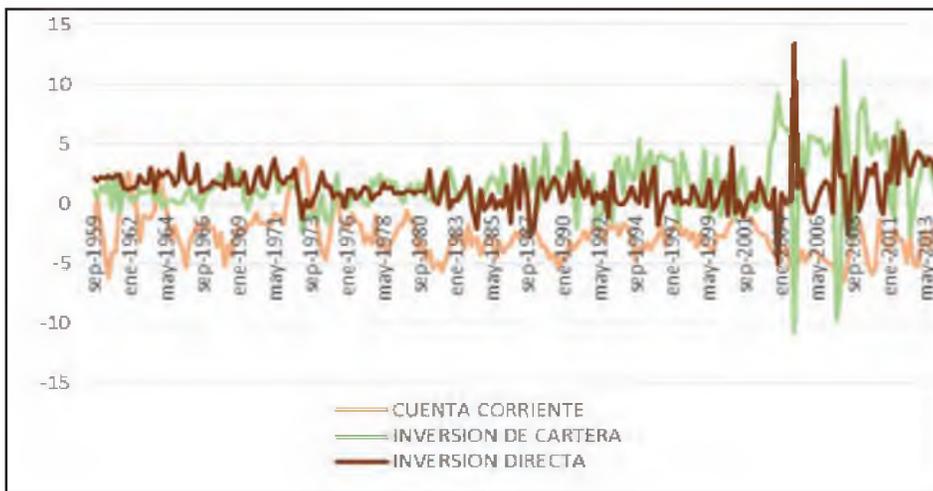
7 Ver Medeiros (2001).

acceso privilegiado al mercado norteamericano, condiciones financieras sumamente generosas, la apertura de terceros mercados como el europeo, sustentación en períodos críticos como la crisis de la deuda externa de los años '80, asistencia tecnológica, masivas compras realizadas por el aparato militar durante las guerras de Corea y de Vietnam, colaboración militar con derrames para el sector civil, etc.

El caso australiano es aún más extremo. Por un lado, en el territorio australiano se ubica la principal base militar estadounidense del Pacífico, espacio donde las fuerzas armadas de EEUU operan sin restricciones institucionales ni controles legales. La moneda y los bonos del tesoro australianos, como sucede con sus pares canadienses y neozelandeses, operan en el mercado financiero internacional como sustitutos cuasi perfectos del dólar estadounidense y los *treasury bonds* emitidos por la FED, o sus pares británicos. Pertenecen al privilegiado club de monedas y títulos de deuda que integran las reservas internacionales de los principales bancos centrales del mundo. Los activos monetarios canadienses y australianos ocupan la quinta y sexta posición entre las reservas internacionales. También están en la cúspide del ranking internacional de monedas más comercializadas: la australiana ocupa la quinta posición, la canadiense la séptima y la neozelandesa la décima.

Gráfico N°2. Balanza de Pagos. Cuenta Corriente, Inversión Directa e Inversión de cartera (1959-2014)

En porcentaje del PBI



Fuente: Australian Bureau of Statistics

Tabla N°1: Composición por moneda de las reservas internacionales

Posicion	Moneda	2013	2014
1	Dólar Estadounidense (USD)	60,9%	60,70%
2	Euro (EUR)	24,5	24,2
3	Libra Esterlina (GBP)	4%	3,90%
4	Yen Japonés (JPY)	3,90%	4%
5	Dólar Canadiense	1,90%	2%
6	Dólar Australiano	1,80%	1,90%
Total		100%	100%

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Tabla N°2: Distribución por monedas de las operaciones globales en el mercado de divisas

Posicion	Moneda	Participación (% del total)
1	Dólar estadounidense (USD)	87%
2	Euro (EUR)	33,4%
3	Yen Japonés (JPY)	23%
4	Libra Esterlina (GBP)	11,80%
5	Dólar Australiano (AUD)	8,6%
6	Franco Suizo (CHF)	5,2%
7	Dólar Canadiense (CAD)	4,6%
8	Peso Mexicano (MXN)	2,5%
9	Yuan Chino (CNY)	2,2%
10	Dólar neozelandes (NZD)	2%

Fuente: 2013 Triennial Central Bank Survey. Bank for International Settlements

Estas ventajas, no obstante, no se ofrecen sin contraprestación. Se desconocen aventuras militares norteamericanas, ocurran estas en Asia u Oriente Medio, que no hayan contado con asistencia australiana, tanto por el envío de tropas de combate como por el apoyo logístico. Australia desempeñó un papel destacado en la realización de trabajos 'sucios' en guerras de contrainsurgencia en toda la región del pacífico. Fue un actor clave en el golpe de Estado que derribó al líder indonesio Sukarno en 1967, y que derivó en la muerte de aproximadamente un millón de personas. Por otra parte, las contraprestaciones no se limitan a la política externa. Las autoridades australianas están sujetas a un control tácito por parte de los gobiernos estadounidense y británico. El gobierno laborista de 1975 pagó muy cara su rebeldía cuando el virrey inglés decidió sustituirlo, en aquello que constituyó un golpe de estado blando⁸.

8 Para más detalles, ver Erick, Paul (2006).

Conclusión

Los estudios futuros no deberían pasar por alto que la restricción externa es la diferencia principal entre ambas economías. Cualquier tentativa de explicación debe responder primero a una pregunta macroeconómica elemental: ¿por qué ciertas economías pueden crecer sistemáticamente con déficit de cuenta corriente mientras que otras tienen vedada esta posibilidad? ¿Por qué la restricción externa es una condena para unos y un fantasma inexistente para otros? Argentina, así como la mayoría de los países que ansían desarrollarse, no emite una moneda ni títulos de deuda internacionales y como consecuencia sufre restricción externa. Tampoco es razonable compararla a la Argentina con países que nunca se vieron obligados a emitir deuda externa, es decir, deuda nominada en la moneda de terceros países. La escasez de divisas en economías como la argentina no solo reduce el crecimiento. Obstaculiza el desarrollo al tornarlo inestable, frena la inversión pública y privada, interrumpe obras de infraestructura, provoca inestabilidad política y tiende a estancar la productividad, al frenar el lento proceso que lleva a la adquisición de capacidades tecnológicas, ya que estas, siguiendo a Kaldor y Verdoorn⁹, son más la consecuencia que la causa del crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- BERNAL, Federico. *El mito agrario: una comparación con Australia y Canadá*. Capital Intelectual, 2010.
- ERICK, Paul. *Little America Australia, the 51st State*. Pluto Press, 2006.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar. *A economia política da crise e da mudança estrutural na Ásia*. *Economia e Sociedade*, Campinas, (17): 33-54, dez. 2001.
- McCOMBIE, John; PUGNO, Maurizio; SORO, Bruno. *Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law*. Palgrave, 2002.
- IRA, Pablo. *Argentina versus Australia y Canadá: Brecha de Crecimiento y Macroeconomía*. AEDA, 2012.

9 Ver McCombie, Pugno y Soro (2002).

Consecuencias de la expansión de los vínculos de China con América del Sur para los proyectos industrialistas de Argentina y Brasil¹

Por Ariel M. Slipak²



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia". El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoeconomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso

2 Universidad Nacional de Moreno . Correo electrónico: aslipak@gmail.com

Introducción

Sin duda alguna uno de los fenómenos más relevantes para la Economía Política Internacional de fines del siglo XX e inicios del siglo XXI es la reemergencia de la República Popular de China (RPCh) como una potencia creciente en los planos económico, financiero, militar y capacidad de influencia política en regiones diversas del globo.

La RPCh, entre otras cosas se ha convertido en la segunda economía del planeta conmensurando el producto bruto interno (PBI) a precios corrientes, en el primer productor y exportador de manufacturas, como en el segundo comprador global de las mismas. Ahora bien, como venimos afirmando, este país no resulta solo una potencia económica, sino también desde el plano financiero se consolida como el primer tenedor global de Reservas Internacionales, principal prestamista del Tesoro de EE.UU., tercer emisor de flujos de IED, lo cual además se cristaliza en que unas 95 de las 500 firmas de mayor facturación del planeta son de capitales provenientes de China. En el plano político-militar, este país ostenta el segundo presupuesto de defensa del planeta y un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas –que le otorga poder de veto ante cualquiera de las resoluciones del organismo– y ya se encuentra construyendo su segundo portaaviones.

Es importante destacar que su perfil industrial es el de un productor de manufacturas con alto contenido tecnológico. Tras crecer a tasas de un promedio anual del 9,9% entre 1978 y 2011, China se convirtió en el corazón de la región fabril de Asia-Pacífico y ello ha implicado una importante expansión de su demanda de productos básicos provenientes de actividades primario-extractivas. Entre otras cosas China es el primer consumidor mundial de energía eléctrica, carbón, soja, zinc, cobre, carbonato de litio y otros minerales y el segundo de petróleo detrás de EE.UU.

La consecuencia inmediata para América Latina fue un crecimiento notable del comercio con esta potencia durante la última década del siglo XX, pero que se acelera con el inicio del siglo XXI, en detrimento de los intercambios de la región con EE.UU., los países de la U.E. y Japón, de tal manera que China ya se consolidó como el segundo socio comercial de la región.³ En el caso de todos los países del Cono Sur que han intensificado su comercio con China, se observa que las exportaciones se encuentran sumamente concentradas en muy pocos productos primarios o Manufacturas Basadas en Recursos Naturales (MBRN) e importaciones que constan de manufacturas de baja, media y alta complejidad tecnológica y sumamente diversificadas. En el caso de las economías de la región con cierta trayectoria industrial, este tipo de vinculación dificulta y hasta obtura el desenvolvimiento fabril local, produciendo un efecto reprimarizador en esas economías.⁴

Ahora bien, existe otro fenómeno reciente de especial relevancia para países como Argentina y Brasil con una importante trayectoria industrial dentro de la región y proyectos que ponderan el desenvolvimiento de actividades con cada vez mayor contenido de valor agregado, se trata del desplazamiento de los socios comerciales de la propia región ante China. En este trabajo –por razones de extensión– nos detenemos exclusivamente en los efectos de la expansión del vínculo comercial de éstos dos países integrantes del MERCOSUR con China sobre su comercio

3 En 2013 se había convertido en el primer origen de las importaciones de Brasil, Paraguay y Uruguay; el segundo en el caso de Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Perú y Venezuela; y el tercero para Bolivia, Nicaragua, El Salvador y Guatemala. En el caso de las exportaciones, resulta el primer destino de las de Brasil y Chile; y el segundo destino de Argentina, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela.

4 El debate sobre la reprimarización resulta sumamente extenso. Esta afirmación es una conclusión de trabajos propios de nuestra autoría consignados en la bibliografía. En esos trabajos también discutimos los efectos de los flujos de inversiones chinos en América Latina y las relaciones políticas en general.

bilateral. En un primer apartado exponemos brevemente algunas cifras de los flujos comerciales de cada país con el gigante asiático, para luego enfocarnos en cómo ellos horadan la integración productiva regional.

Cifras del comercio bilateral de Argentina y Brasil con China

Durante los últimos cinco lustros, los flujos comerciales entre cada país del Cono Sur y China se han intensificado notablemente. Los cuadros 1 y 2 exponen que Brasil y Argentina no han sido la excepción. En el caso argentino China pasó de ser entre 1990 y 2013 del catorceavo destino de exportaciones y vigésimo segundo origen de importaciones al segundo en ambos casos. Para Brasil, las cifras son aún más relevantes, ya que China se consolidó como su primer socio comercial, concentrando más de un 19% de sus exportaciones y un 15,57% de sus compras.

Sin embargo, existen dos diferencias entre Argentina y Brasil en cuanto al vínculo comercial: en primer lugar la Argentina posee un abultado déficit comercial que entre 2008 y 2013 acumula unos U\$S XX millones, mientras que Brasil mantiene el superávit comercial con la región; la otra divergencia es que a lo largo de las últimas décadas Brasil ganó preponderancia como socio comercial de China, mientras que la Argentina reduce su participación como proveedor del país oriental.⁵

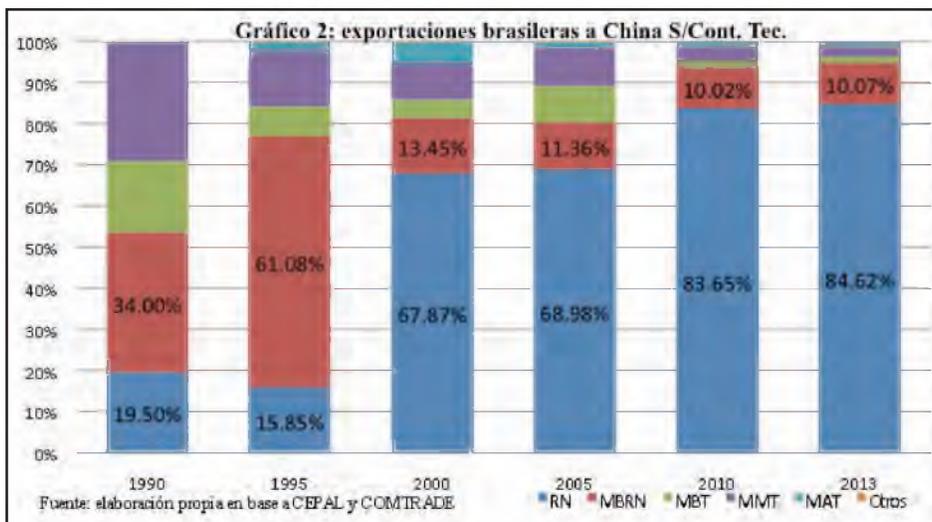
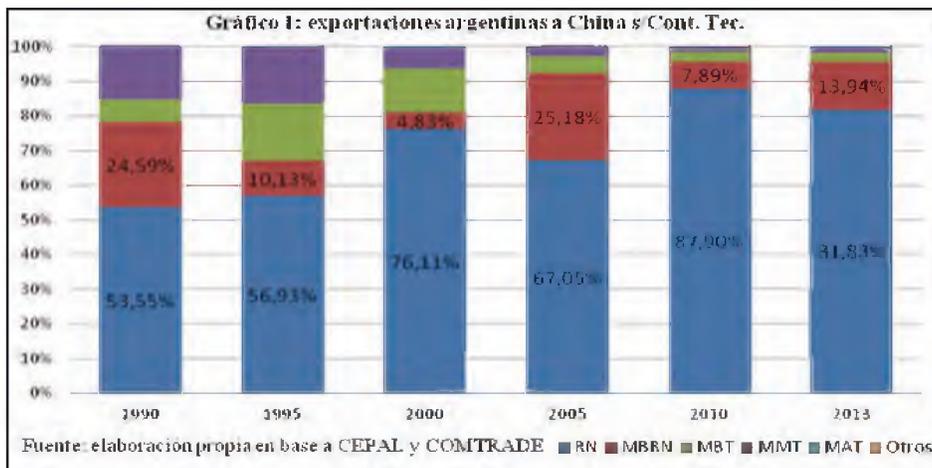
Cuadro 1. Exportaciones argentinas y brasileras a China acumuladas para el período 2003 - 2013

Exportaciones argentinas a China (Acum. 2003-2013)			Exportaciones brasileras a China (Acum. 2003-2013)			
	Producto	Porcentaje	Acumulado	Producto	Porcentaje	Acumulado
1	Soja	55,46%	55,46%	Mineral de Hierro	36,57%	36,57%
2	Aceite de soja	19,27%	74,73%	Soja	29,25%	65,82%
3	Crudo de petróleo	10,04%	84,77%	Crudo de Petróleo	9,92%	75,74%
4	Cuero y afines	18,70%	86,64%	Pasta de Madera	3,67%	79,41%
5	Tabaco	0,95%	87,59%	Aceite de soja	2,32%	81,72%
6	Minerales de cobre	0,83%	88,42%	Azúcar	1,83%	83,56%
7	Despojos de ave	0,82%	89,24%	Tabaco	1,34%	84,89%
8	Aceite de girasol	0,79%	90,03%	Ferroniobio	1,13%	86,03%

Fuente: elaboración propia en base a TRADEMAP (en base a COMTRADE)

5 Para China en 2013, Argentina representa tan solo el 0,40% de sus exportaciones totales, mientras que Brasil es su principal socio comercial en la región concentrando un 1,62%. Es interesante observar que hacia 1990, las importaciones que hacía China de la Argentina concentraban un 0,60%, porcentaje que se va reduciendo y alcanza el 0,31% en 2013. Por el contrario, Brasil aumentó en estas décadas su cuota en el mercado chino, que al 2013 representan un 2,78% de las mismas.

En el Cuadro 1, podemos observar como ambos países tienen en común poseer una canasta exportadora a China sumamente concentrada en pocos productos primario-extractivos o con muy bajo o nula transformación. Así como en el caso argentino la Soja, Aceite de Soja y Petróleo Crudo abarcan casi un 85% de las exportaciones totales de la última década, en el caso brasilero, los tres primeros productos (Mineral de Hierro, Soja y Petróleo Crudo), totalizan más de un 75%



Los gráficos 1 y 2 al mismo tiempo, nos muestran que contrariamente a las intenciones expresadas por ambos gobiernos de la región, las exportaciones de productos con mayor transformación no ganan participación en la canasta exportadora a China, sino que la pierden. En el caso Argentino para 2013, los Recursos Naturales (RN) y

Manufacturas Basadas en Recursos Naturales(MBRN), superan el 95% del total, tras haberle ganado participación a las Manufacturas de Bajo, Medio y Alto Contenido Tecnológico (respectivamente MBT, MMT y MAT). Esta tendencia a la primarización de las exportaciones a China es aún mayor para Brasil.

Sin embargo, el fenómeno del cual queremos dar cuenta en este artículo es el del desplazamiento mutuo entre ambos socios del MERCOSUR por China como proveedor de Manufacturas de diversos contenidos tecnológicos.

La erosión del comercio de manufacturas entre Argentina y Brasil a partir de la expansión del intercambio con China

Como mencionábamos al inicio, durante las décadas de 1990 y 2000, la notable expansión del comercio de los países del Cono Sur con China iba en detrimento del comercio con EE.UU., Japón y varios integrantes de la UE, sin afectar al comercio intrarregional, que de hecho aumentaba. En este apartado exponemos algunos datos seleccionados de las compras Argentinas a China y a su socio, Brasil, como así también importaciones de este último país a los otros dos, para evaluar si los socios del MERCOSUR se sustituyen o no como proveedores de manufacturas según diferentes contenidos tecnológicos por China.

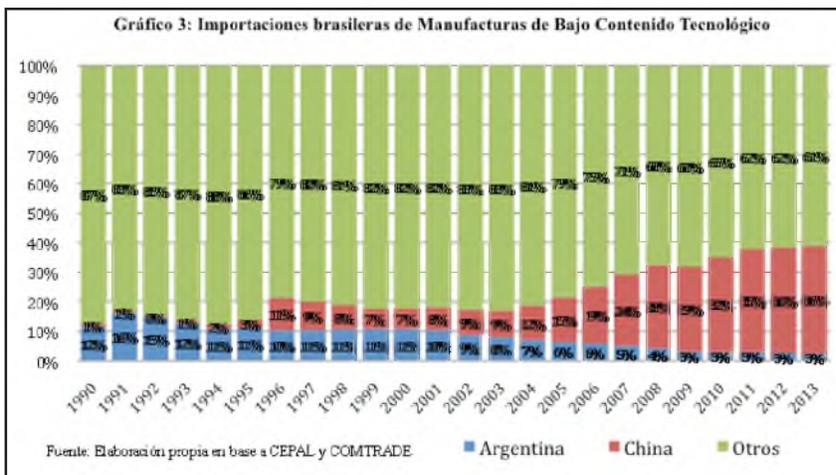
Compras de Brasil a Argentina y China

Los gráficos 3 y 4 exponen la evolución de la participación de China y Argentina en las compras brasileras de Manufacturas de Bajo Contenido Tecnológico (MBT)⁶ y de Medio Contenido Tecnológico (MMT)⁷.

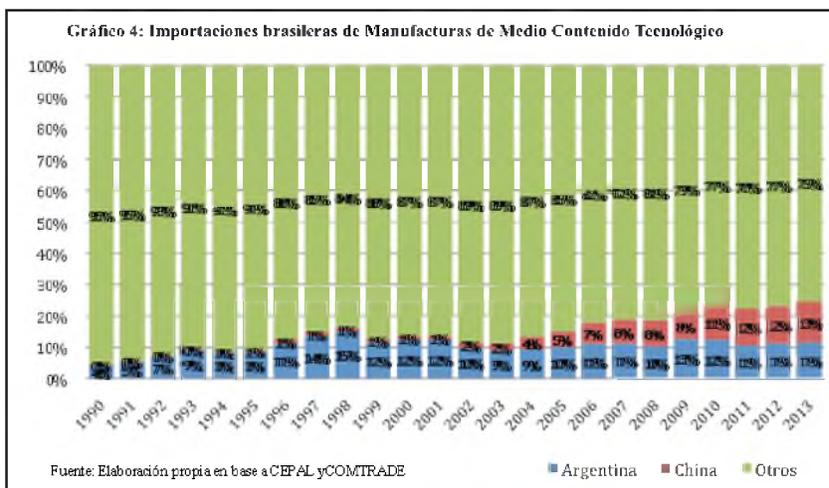
En relación a las manufacturas de baja complejidad, podemos apreciar que las compras brasileras a China comienzan a ser relevantes desde el último lustro del siglo XX. Momento desde el cual la participación de Argentina se estanca. Durante los últimos años, mientras se produce la notable expansión de compras de Brasil a China de estos productos, podemos observar una progresiva pero importante caída de las compras a Argentina, que a partir de 2009, tan solo representan un 3% del total. Si la explicación de esto fuese un reemplazo en el ámbito local de éstas industrias por otras de mayor complejidad, no resultaría preocupante, pero no es el caso.

⁶ Las MBT incluyen: textiles, ropa, calzados, manufacturas de cuero, bolsos de viaje. Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.

⁷ Las MMT incluyen: Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes. Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos. Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes



Los productos que tienen un mayor peso dentro de las MMT, son artículos que corresponden al sector automotriz -uno de los motores de la generación de empleo industrial en la Argentina-. Podemos observar en el Gráfico 4 que a partir de 2011 en adelante, China supera sistemáticamente la participación de Argentina en estos mercados. Es interesante observar que mientras una parte importante de la academia en Argentina celebra la evolución de las relaciones bilaterales entre China y la Argentina de “estratégicas” a “asociación estratégica integral”, este fenómeno directamente vinculado con la (des)aceleración del sector autopartista en la Argentina y que estanca la posibilidad de continuar generando empleos locales con altas remuneraciones pase absolutamente desapercibido.



No incorporamos la evolución de las participaciones en las Manufacturas de Alto Contenido Tecnológico, sencillamente por el hecho de que las compras de Brasil a China se incrementan exponencialmente durante los últimos años, pero no tienen compras argentinas previas que desplazar

Compras de Argentina a Brasil y China

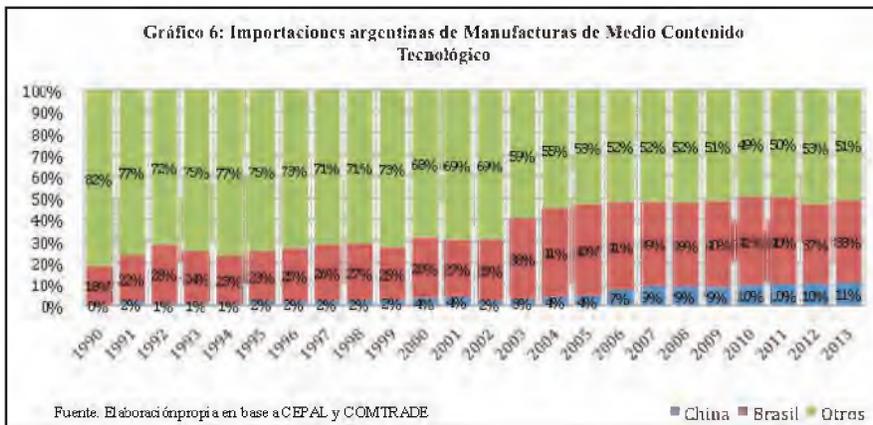
Los gráficos 5, 6 y 7 exponen las evoluciones de las participaciones de China y Brasil en las compras argentinas de MBT, MMT y MAT.⁸

En el caso de las compras argentinas de productos con baja complejidad tecnológica, el Gráfico 5 expone que transcurridos varios años del fin de la convertibilidad China comienza a ganar una notable participación en este tipo de compras y que si bien Brasil continúa manteniendo su posición de primer origen de las mismas, los industriales de éstos rubros son sumamente perjudicados, considerando que su participación hacia el año 2013 se reduce a tan solo el 26%, frente al 40% que encontrábamos en 2004.

En relación a las MMT, podemos observar en el Gráfico 6 que también hacia 2006 China incrementa su participación en estos productos. Sin embargo el salto de ese año y su progresivo incremento, parece no afectar tanto las colocaciones brasileras de MMT en el mercado argentino, como verificábamos para las MBT. Aún así, iniciando la segunda década del siglo XXI, observamos un estancamiento o leve declive.



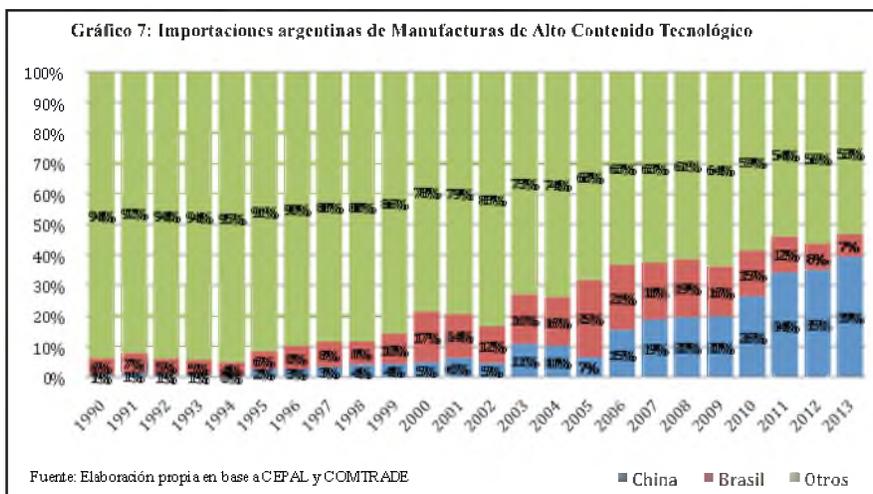
8 Las MAT incluyen: Maquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión y transistores, turbinas, equipos generadores de energía. Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas



Esto último nos está exponiendo que efectivamente el incremento de compras argentinas a China de éstos productos, al menos obtura las posibilidades de continuidad de expansión de la industria brasilera en este mercado.

Para el caso de las MAT, como nos muestra el Gráfico 7 la participación de Brasil en el mercado argentino era del 25%, alcanzando en 2013 un muy reducido 7%. Esta caída en las compras argentinas a Brasil de estos productos, se produce en simultáneo al importante aluvión de productos provenientes de China, que representan el 39% de las MAT que adquiere Argentina en el exterior.

Si bien es cierto que en la academia se encuentra instalada la preocupación por la competencia del incremento de importaciones chinas tanto de Brasil y Argentina con la industria local, los cuadros que venimos exponiendo muestran que la pérdida de terceros mercados –en este caso entre dos grandes socios comerciales en el MERCOSUR–, también actúa en detrimento de cada una de las industrias locales.



A modo de conclusión: algunos aspectos de las relaciones con China a tener en cuenta para evitar este fenómeno

Al fenómeno de la expansión comercial de los vínculos de China con los países de América Latina –y en especial el Cono Sur–, desde inicios del siglo XXI, le sigue durante el último lustro el desembarco de Inversión Extranjera Directa (IED), que hasta el momento había resultado exiguo.

La República Popular de China hace explícita cual es su visión sobre la región en un documento publicado en 2008, conocido como “el libro blanco de las relaciones de China hacia América Latina”. En el mismo, exponen a su economía y la de la región como complementarias y la necesidad de que los vínculos se profundicen sobre la base de aquellas complementariedades, haciendo explícito un enfoque de integración basado en ventajas comparativas estáticas.

Tras esta publicación, América Latina comienza a experimentar un importante arribo de IED, casi exclusivamente dirigido a actividades primario-extractivas, secundadas por el sector terciario para dar apoyo al aseguramiento de la obtención de estos recursos al menor costo posible. Nos referimos a importantes inversiones en transporte, logística, infraestructura y hasta servicios financieros. La propia CEPAL (2011), expone que las inversiones y préstamos provenientes de China, implican en general condicionamientos a contratar empresas de aquel país para las obras y provisión de insumos de mayor contenido de valor agregado. La aceptación de este tipo de cláusulas, implica una importante pérdida del mercado local para varios productores.

Si tenemos en cuenta además, que las inversiones primario-extractivas en general se trata de compras de firmas, siendo escasas las inversiones greenfield, la generación de empleos locales se vé sumamente comprometida. Agregamos que en el caso de Brasil, se trata del único país en el cual aparecen inversiones en el sector manufacturero. La CEPAL (2011 y 2013), señala que la transferencia tecnológica es escasa o nula, pero además se trata de una forma de ingresar con el desembarco de grandes firmas automotrices (como Chery), para que ensamblen localmente partes de mayor complejidad producidas en China, y así asegurarse una porción de este importante mercado. Este último caso ayuda a explicar por qué la pérdida argentina en el mercado de MMT, es más relevante que la brasilera.

En el caso argentino, la firma de un swap cambiario, que si bien no incrementa las alicaídas reservas del país evita su salida, implica su uso para las cancelaciones exclusivamente a China. Esto último fomenta aún más las compras de productos con alto contenido tecnológico finalizados a este país, en lugar de estimular la posibilidad de producir éstos mismos productos con componentes realizados en el MERCOSUR, que si bien generarían una mayor salida de divisas, favorecerían la creación de empleo local y crecimiento de actividades intensivas en conocimiento por el hecho de realizar algunas etapas en el país.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es el estilo de negociaciones. China, consolidada como una gran potencia desde el punto de vista productivo, financiero y hasta militar, negocia aspectos comerciales, financiamiento e inversiones con cada país de manera bilateral. Esto último facilita al país oriental hacer valer las asimetrías comerciales que exponíamos en el primer apartado.

El desenvolvimiento de las relaciones con China, requiere a nuestro juicio, establecer como prioritarios los vínculos intra-regionales, para luego pensar colectivamente qué entiende la región en su conjunto como un vínculo “estratégico integral”. En la medida que cada país del Cono Sur negocie de manera bilateral con esta gran potencia asiática, prevalecerán siempre las asimetrías de este gigante frente a los países de la región.

Si bien en este artículo nos hemos referido a un aspecto parcial que hace a las relaciones comerciales de Argentina y Brasil con China, esperamos que este breve trabajo contribuya a mirar las relaciones con el país oriental como un grado mayor de reflexión sobre los impactos regionales y la generación de empleo y valor agregado a escala nacional y latinoamericana.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*, Documento Informativo, cap. III, pp.141-186, Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- CEPAL (2013). *Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean*. China-Latin America cross-council task force. Abu Dhabi.
- Jenkins, R. (2011): *El 'efecto China' en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América latina*. Revista CEPAL, 103, pp. 77-93.
- República Popular China (2008). *Documento sobre la política de China hacia América Latina y Caribe*, publicado por la Agencia Oficial de Noticias Xinhua, 05/11/2008. Disponible: http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2008-11/05/content_755432.htm
- Slipak, A. (2012). *Las relaciones entre China y América latina en la discusión sobre el modelo de desarrollo de la región: hacia economías reprimarizadas*, Iberoamérica Global, The Hebrew University. Vol 5 1 pp. 89-131, Jerusalem, junio.
- Slipak, A. (2013). *Las relaciones entre la República Popular de China y la Argentina bajo la lupa de los postulados del modelo de desarrollo con inclusión social*. Voces en el Fénix, Plan Fénix – Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. 26 pp. 96-103.
- Slipak, A. (2014a). *América Latina y China: ¿Cooperación Sur-Sur o << Consenso de Beijing >> ?*, Revista Nueva Sociedad, Número 250, marzo/abril.
- Slipak, A. (2014b). *La expansión de China en América Latina: incidencia en los vínculos comerciales argentino-brasileros*, Congreso de Economía Política Internacional, 5 y 6 de Noviembre de 2014, Universidad Nacional de Moreno (UNM), Moreno, Buenos Aires Argentina.
- Svampa, M. y A. Slipak (en revisión). *China en América Latina: Del Consenso de los Commodities al Consenso de Beijing* en Aróstica, P. y R. Cornejo (Eds) *China en América Latina. Enfoques Multidisciplinarios sobre una relación compleja*.

Periferias emergentes, nuevas y viejas geografías¹

Por Elda Tancredi² y Fernanda González Maraschio³



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia². El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoaponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso.

2 Universidad Nacional de Luján. Correo electrónico: eldatancredi1@gmail.com

3 Universidad Nacional de Luján. Correo electrónico: mfomaraschio@gmail.com

Introducción

La noción de “economías emergentes” ha sido utilizada durante la primera década del siglo XXI para denominar a los países en desarrollo o periféricos con creciente protagonismo en la economía mundial. Específicamente, un grupo destacado de estas economías, con los BRICS como caso emblemático y con China como motor indiscutido, ha incrementado significativamente su participación en el comercio internacional, impactando en la inserción del “Sur” en los flujos mundiales y su posición en el mapa económico global. En este sentido, promediando la década del 2000, algunos organismos multilaterales del desarrollo sostienen la conformación de una “nueva geografía” del comercio Internacional (UNCTAD, 2004) frente a una “vieja geografía” definida por patrones asimétricos y desarrollo desigual, implicando la necesidad de repensar ajustes del enfoque centro-periferia que permitiesen explicar la evolución hacia un nuevo orden económico internacional multipolar. En esta “nueva geografía” los países emergentes se consolidan como zona dinámica de crecimiento y el Sur se desplaza desde la periferia de la economía mundial y del comercio, con cambios en los patrones tradicionales de la división internacional del trabajo. En este trabajo se busca comprobar, desde las tendencias del comercio mundial, si efectivamente el nuevo escenario plantea un corrimiento del foco hacia el Sur con una sostenida inserción de ciertas economías, la calidad de dicha inserción y las perspectivas que presenta para la periferia que aún continúa con un patrón de exportación primarizado⁴.

Algunas reflexiones sobre la “periferia emergente”

Las economías y mercados emergentes constituyen una categoría más descriptiva que analítica, que intenta dar cuenta de un grupo de países en desarrollo que tradicionalmente formaron parte de la periferia en el marco de la división internacional del trabajo, y que en los últimos años han atravesado un importante y sostenido proceso de expansión económica. Al igual que otras clasificaciones operativas, da cuenta de un proceso de desarrollo desigual en el cual pueden diferenciarse países con comportamientos similares. De este modo, las categorías Economías avanzadas-Economías emergentes, Norte-Sur, Centro-Periferia, Países desarrollados- Países en desarrollo, pretenden servir como herramientas para comprender y describir la situación de un grupo de países y, a la vez, diferenciarlos del resto. Detrás de cada una, subyacen diferentes enfoques e ideologías en referencia a las teorías sobre desarrollo.

En este trabajo combinamos dos nociones provenientes de categorías conceptuales e ideológicas diferentes: la de periferia y la de emergente. Con la primera, hacemos referencia a las teorías estructuralistas que reflejan las desiguales relaciones de poder entre centros decisores y periferias dependientes, desde el sentido cepalino otorgado por la escuela estructuralista latinoamericana⁵. La segunda noción se basa en la regionalización desarrollada por la

4 Esta ponencia resume algunos de los avances realizados en el marco del Proyecto de Investigación, con vigencia 2014-2015, “Multipolaridad, emergencia y reprimarización: un estudio de la geografía del comercio internacional del siglo XXI”, radicado en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján. Este Proyecto se enmarca en las actividades realizadas por el Grupo de Trabajo “Relaciones económicas internacionales” del Programa de Investigación “Redes epistémicas. Enlaces entre el conocimiento y la toma de decisiones políticas”, del Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján (Disp. CDD-CS 931/11), todos ellos bajo la dirección de Elda Tancredi.

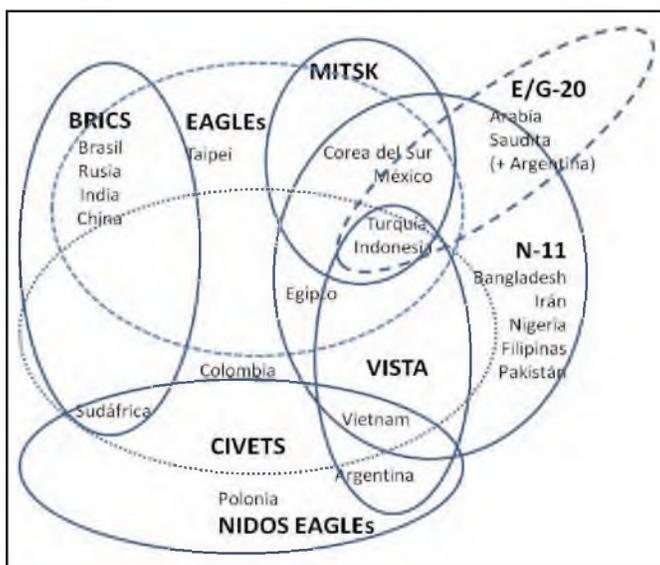
5 Construida a partir de los aportes de Prebisch, Furlado y Pinto (en la CEPAL) y representada entre otros por Cardoso, Falleto, Tavares y Sunkel, así como contribuciones de la escuela de la dependencia fuera de América Latina con teórico como Amin, Emmanuel y el enfoque de los sistemas-mundo de Wallerstein (Verengo, 2005)

Organización Mundial del Comercio y la banca financiera internacional (como por ejemplo el FMI) mediante la cual el mundo se divide en economías avanzadas (35 países)⁶ y emergentes y en desarrollo (153 países)⁷.

El agrupamiento más conocido de economías del Sur emergentes es el grupo BRICS⁸, desde el surgimiento de China como un actor global y el desplazamiento del poder económico-comercial en dirección de Asia.

En los últimos años han sido delimitados por la banca financiera, también otros grupos de un Sur que se muestra cada vez más heterogéneo. La composición de estos grupos y las economías destacadas en cada uno se sintetizan en el Gráfico 1.

Gráfico 1: Principales agrupamientos de las Economías emergentes



Fuente: elaboración propia en base a informes consultados⁹.

El crecimiento de las periferias emergentes

Desde el comienzo del siglo XXI, las economías emergentes han crecido a un ritmo muy superior al de las economías desarrolladas, destacándose ciertos factores macroeconómicos y territoriales: participación en la economía mundial

6 Estados Unidos, Zona del Euro, Reino Unido, Japón, Canadá y otras economías avanzadas.

7 África subsahariana, América Latina y el Caribe, Comunidad de Estados Independientes (CEI), Economías en desarrollo de Asia, Europa central y oriental (a veces mencionada como Economías emergentes de Europa), y Oriente Medio, Norte de África, Afganistán y Pakistán (OMNAP).

8 Acrónimo de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica según la expresión acuñada por Jim O'Neill en un estudio de Goldman Sachs en el año 2003.

9 HSBC, BBVA, Banco de España, Goldman Sachs y Research Institute de Japón.

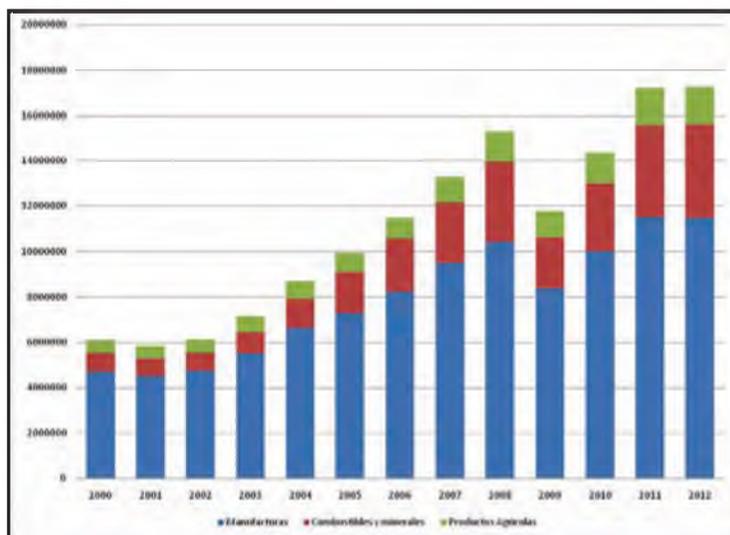
superior al 1%, creciente apertura comercial y financiera, potencialidad brindada por una gran extensión territorial y demográfica, estabilidad política y sólida institucionalidad. En las economías emergentes se concentra la mayor parte de la población mundial y presentan tasas de crecimiento superiores a las de los países avanzados. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional, la tasa media de crecimiento del PIB en las dos últimas décadas fue de un 2,9% en las economías avanzadas y de un 3,6% en las emergentes.

Este proceso está indiscutiblemente liderado por China, cuyo surgimiento como actor global ha provocado el paulatino desplazamiento del poder en dirección de Asia. Para el año 2015 los países emergentes concentrarán más del 85% de la población mundial. Y al igual que la integración comercial, la integración financiera de las economías emergentes se ha acelerado notablemente en la última década, siendo la inversión extranjera directa el principal impulsor de esta integración.

La calidad de la inserción comercial de la periferia emergente: una caracterización estadística

En un contexto mundial de incremento exponencial del comercio de mercancías, se verifica un creciente predominio de las manufacturas, acompañado de la participación marginal de los productos agrícolas y del aumento de los combustibles desde el año 2003, aunque con altibajos. Para el año 2012, los productos agropecuarios representan el 10%, los combustibles y productos de las industrias extractivas suman el 24% y las manufacturas alcanzan un 66% (OMC, 2013).

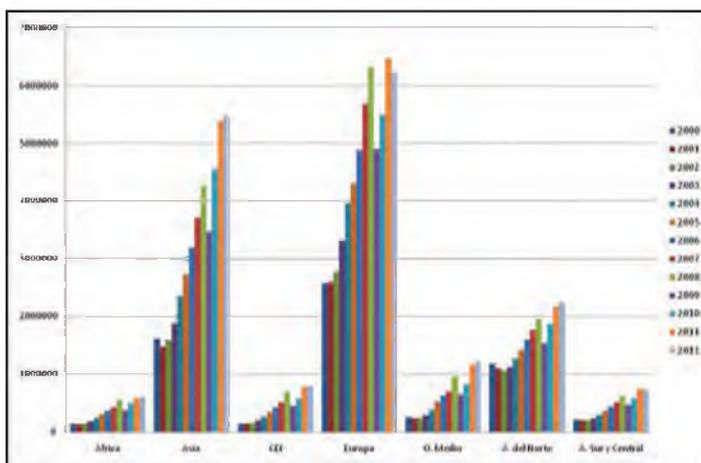
Gráfico 2: Exportaciones mundiales por sectores 2000-2012 (en valores absolutos millones u\$s)



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Dentro de las manufacturas, los productos de alta tecnología se posicionan como los motores del crecimiento real y sostenido de las regiones industrializadas. Este crecimiento es consecuencia del aumento del comercio intra-industrial entre los países más desarrollados y los países recientemente industrializados emergentes, y del peso creciente del denominado comercio intra-firma en las empresas transnacionales debido a la fragmentación y deslocalización de la producción internacional. En cuanto a la participación regional en las corrientes comerciales, los datos más recientes de la OMC (2013) confirman la tendencia a la concentración del comercio mundial de mercancías en tres de las regiones del mundo: Asia (32% de las exportaciones mundiales, destacándose China como primer exportador mundial representando el 11,1% del total y Japón, que aporta desde el cuarto lugar el 4.3%), Europa (36% de las exportaciones mundiales con Alemania como tercer exportador mundial con el 7,6% y Países Bajos en el 5º lugar con el 3,6%) y América del Norte (13% de las exportaciones mundiales de los cuales el 8,7% corresponde a Estados Unidos, 2º exportador mundial).

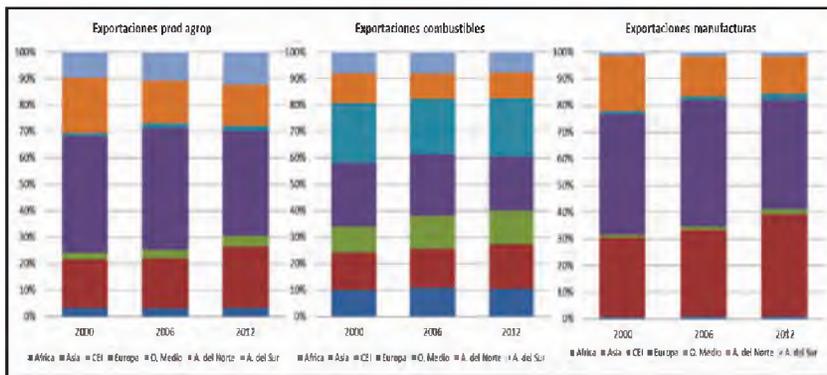
Gráfico 3: Exportaciones mundiales por regiones 2000-2012
(en valores absolutos, en millones de u\$s)



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

El gráfico 3 representa los valores (en millones de u\$s) exportados por las distintas regiones del mundo para los primeros 12 años del siglo XXI. Asia, Europa y América del Norte son, además, las regiones en las que es mayor la parte correspondiente a las manufacturas en sus exportaciones totales de mercancías, al comprender el 80%, 76% y 71% de las exportaciones respectivas a ese grupo de productos en el año 2012. El gráfico 4 muestra la importancia de cada una de las regiones en las exportaciones de productos agropecuarios, combustibles y manufacturas, en tres años seleccionados (2000, 2006 y 2012).

Gráfico 4: Participación de las diferentes regiones en las exportaciones sectoriales (años 2000, 2006 y 2012)

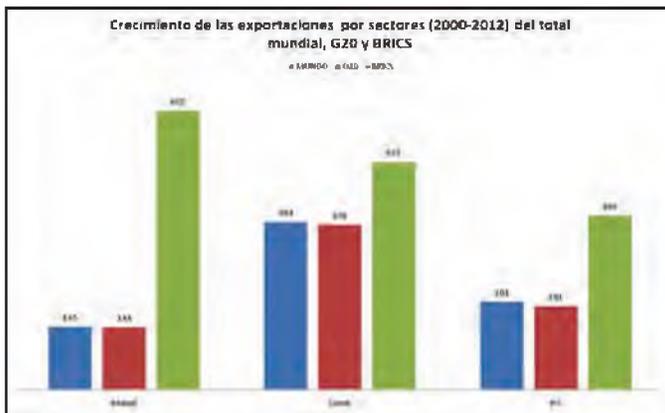


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Los países que integran el G8 (G7 + Rusia) representan, por si solos, el 34,1% de las exportaciones mundiales, mientras que los países que componen el G20 suman el 61% del total exportado mundial; en otras palabras, de los 17 billones de dólares por las mercancías exportadas en el mundo en 2012, casi 11 billones corresponden a los países industrializados y emergentes del G20.

Mientras que las exportaciones del G20 crecen a la par del promedio mundial en todos los sectores, el incremento de las exportaciones del BRICS los supera en todos y con un desempeño notable en el sector manufacturas. Este crecimiento en la importancia comercial se basa principalmente en el creciente rol jugado por China que significa el 65% de las exportaciones del grupo en el año 2012.

Gráfico 5: Crecimiento 2000-2012 de las exportaciones de mercancías (mundo, G-20 y BRICS)

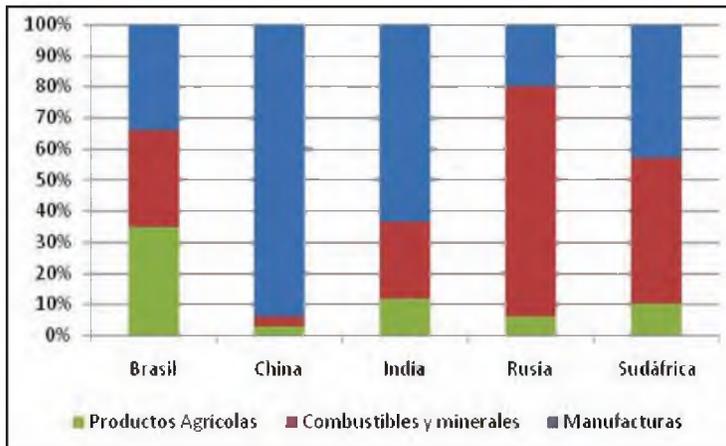


Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

En este sentido, es conveniente señalar que la creciente inserción comercial de los BRICS y de las economías emergentes en general, no siempre se realiza en base a una mejora en su calidad sino que, por el contrario, se sustenta en la expansión de la producción primaria.

Brasil, Sudáfrica y Rusia tienen una canasta basada en las exportaciones sustentadas en recursos naturales (tanto bienes agrícolas como combustibles y minerales), mostrando una situación primario-exportadora que no se ha modificado en las últimas décadas.

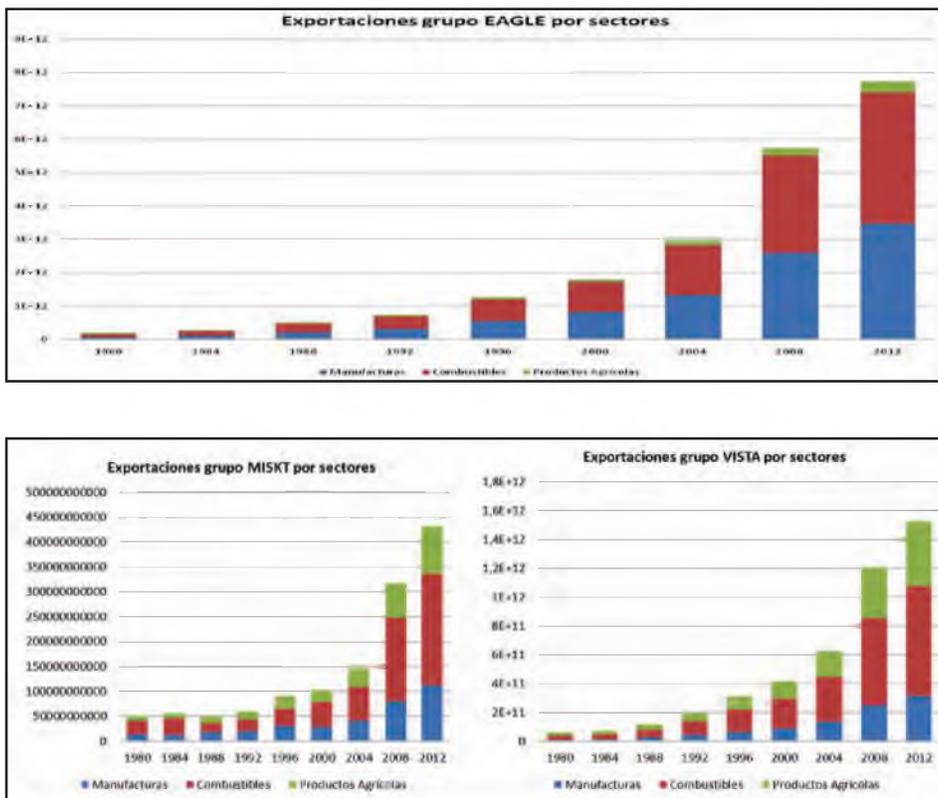
Gráfico 6: Composición de la canasta exportadora de países BRICS por sectores (2012)



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

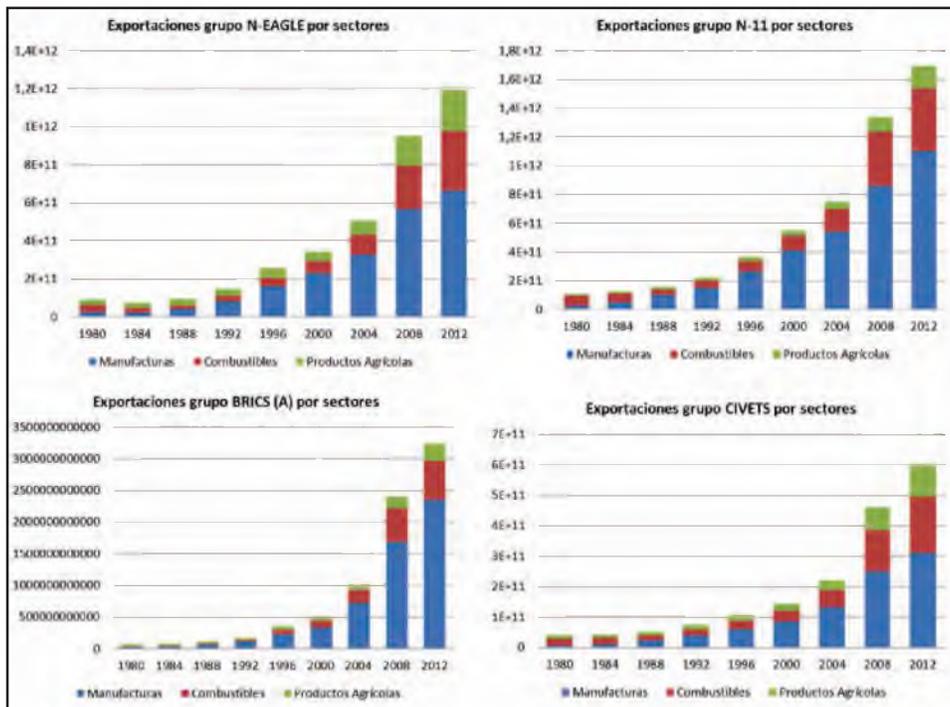
En el gráfico 8 resulta evidente la minoritaria participación de las manufacturas frente a los productos primarios. Por el contrario, en los dos países del sudeste asiático que conforman los BRICS (China e India), son predominantes las exportaciones de manufacturas. La balanza comercial de la India es permanentemente deficitaria mientras que la de China es positiva a partir de 1990.

Gráfico 7: Exportaciones de los Grupos emergentes EAGLE, MISTSK Y VISTA (por sectores), en valores absolutos y relativos (1980-2012)



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Gráfico 8: Exportaciones de los Grupos emergentes N-EAGLE, N-11, CIVETS y BRICS (A) (por sectores), en valores absolutos y relativos (1980-2012)



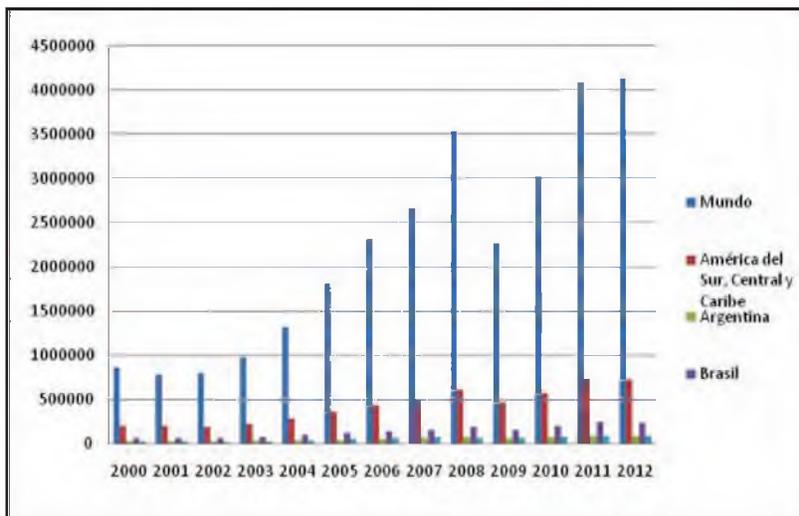
Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Freno a la expansión ¿fin a la emergencia?

Desde el año 2012 se registra una desaceleración de la expansión de las economías emergentes, incluyendo la del grupo BRICS. El debilitamiento de la demanda internacional también afecta a los precios de los productos básicos, lo que ha frenado asimismo el crecimiento del valor de las exportaciones de dichos productos por parte de los países emergentes. En 2012, Brasil crece un 0,9%, Rusia un 3,4%, India un 5,1%, China un 7,8% y Sudáfrica un 3,6%.

La región de América del Sur, Central y Caribe presenta en 2012 una participación del 4,2% en el total de exportaciones mundiales, aporte similar al de otras regiones marginadas como África y la Comunidad de Estados Independientes. Esta participación muestra un incremento leve desde 1993, año en que la región aporta un 3% sobre el total. Es en el 2003 cuando se inicia este leve ascenso principalmente explicado por la creciente participación de Brasil y por el incremento de los precios de los productos primarios.

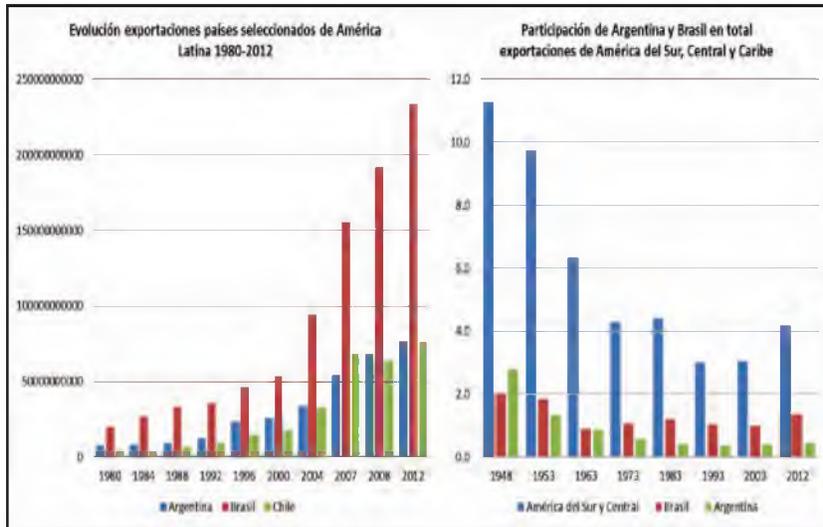
Gráfico 9: Participación de América del Sur, Central y el Caribe y algunos países seleccionados en las exportaciones mundiales de mercancías (2012), en valores absolutos (millones de u\$s)



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

También se puede observar que países de la región como Argentina y Brasil, siguen la tendencia regional, pasando de una participación del 2,8% y 2%, respectivamente, a la actual de 0,5% y 1,4%. Argentina, por ende, participa actualmente con menos de la cuarta parte que en 1948. Aunque la recuperación de Brasil ha sido mucho más acelerada ambos países presentan similar participación del sector manufacturas, Brasil con un 35% y Argentina con un 33%. Mientras que Argentina se destaca con un 56% de productos agropecuarios, en Brasil tiene mayor peso el sector de Combustibles y productos de las industrias extractivas, con un 28%. En los dos países, el porcentaje de productos primarios supera el 65% (OMC, 2013).

Gráfico 10: Exportaciones de Argentina, Brasil y Chile (valores absolutos para el período 1980-2012) y peso en el total de exportaciones de la región desde 1948



Fuente: elaboración propia sobre datos de OMC (2014)

Conclusiones

El proceso de desaceleración de los últimos años evidencia la fragilidad de la expansión del Sur y los riesgos de hablar de una Nueva Geografía de los flujos comerciales, en la que la inserción de las economías en desarrollo se concrete y sostenga, a la vez que demuestre un incremento en la calidad de la misma para estos países que algunos denominan “economías inmergentes” (Sorman, 2014).

Ello lleva a la necesidad de repensar lo afirmado sobre la multipolaridad, que llevaría a una convergencia en el desarrollo de los países del mundo; y a ser cautelosos en tanto quizás se esté en presencia de un orden igualmente desigual y la permanencia de las marginalidades tradicionales. Para los países emergentes, el aumento de las relaciones comerciales con China desde inicios del siglo XXI ha dado lugar a dos visiones opuestas sobre las ventajas o desventajas de una asociación estratégica con el gigante asiático. Desde una visión pesimista se afirma el “riesgo de dependencia (y posible involución) caracterizada por una especialización primarizada, complementaria con la creciente demanda china, que llevaría a una situación similar a la de la década de 1930” (Bekerman, 2013:7). Esta situación de primarización de las canastas exportadoras se sigue verificando tanto para Brasil y Argentina como para Rusia y Sudáfrica, y en otros grupos de economías consideradas emergentes (tales como los EAGLE, MISTSK Y VISTA) como se ha mostrado en los cuadros consignados en este trabajo. El efecto de reprimarización puede verse agravada.

Varios interrogantes emergen en países como los latinoamericanos ante la posibilidad de que el proceso comercial alimente tendencias centrípetas en Asia; o de que China se convierta, como dueña del futuro, en una aspiradora mundial de recursos energéticos, minerales y alimenticios (Le Monde Diplomatique, 2013). Ello se convierte en una "razón adicional para buscar el diálogo y la identificación de una agenda de interés común que permita avanzar en los procesos de integración regional" (Rosales y Kuwayama, 2012).

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2014) *Global Economic Prospects. Commodity markets Outlook*. Washington DC. [<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014b/GEP2014b.pdf>].
- Banco Mundial (2014) *Global Economic Prospects. Commodity markets Outlook*. Washington DC. [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014a/Commodity_Markets_Outlook_April_2014.pdf].
- Bekerman, M. (2013) *La expansión de la economía china. Desafíos y oportunidades*. Voces en el Fénix, la Revista del Plan Fénix año 4 número 26, Julio.
- BRICS (2013) *Joint Statistical Publication 2013*. [<http://www.brics.utoronto.ca/>].
- CEPAL (2012) *La Inversión extranjera directa en América Latina*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2012) *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global*. Santiago de Chile. [<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47221/ChinavAL.Cesp.pdf>].
- CEPAL (2013a) *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2013b) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional*. [www.cepal.org/td.asp?id=50845].
- Cardozo, G.; González Levaggi, A.; Escudero, E. (2012) *Los nuevos países emergentes: el grupo VISTA y las oportunidades para Argentina*. Policy Brief N°3, Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2004) New Geography of International Trade: South-South Cooperation in an Increasingly Interdependent World*. Eleventh session São Paulo, 13–18 June 2004 (TD/404).
- *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2008) Surgimiento de un nuevo Sur y ascenso del comercio Sur-Sur como instrumento de integración regional e interregional para el desarrollo*; 24 de abril de 2008 (TD/L.468) [unctad.org/es/docs/dl408_sp.pdf].
- *Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo UNCTAD (2011) La globalización impulsada por el desarrollo: hacia vías de desarrollo sostenibles e incluyentes*. Prefacio del informe del Secretario General a la XIII UNCTAD, 3 de noviembre de 2011 (TD/444).
- *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2012a) Informe sobre el comercio y el desarrollo 2012*. Naciones Unidas. [<http://www.unctad.org/>].
- *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD (2012b) Informe sobre las inversiones en el mundo 2012. Panorama General*. Naciones Unidas [<http://www.unctad.org/>].
- *Fifth BRICS Summit Durban, 2013. BRICS and Africa: Partnership for Development, Integration and Industrialization- eThekweni Declaration*. [<http://www.brics.utoronto.ca/>].
- Fondo Monetario Internacional (2012) *Guía sobre los comités, grupos y clubes*. [<http://www.imf.org/external/esl/index.asp>].
- Fondo Monetario Internacional (2013) *Perspectivas de la economía mundial. Estudios económicos y financieros, 1020-5071*. Washington, DC.
- García Herrero, A.; Navía, D. y Ospina, M. (2011) *Las economías emergentes que liderarán el crecimiento: EAGLES. Revista ICE La nueva geografía de la internalización*. Marzo-Abril 2011, n° 859. [<http://www.revistasice.com>].
- Goldman Sachs (2003), *Dreaming with brics: the path to 2050*, Global Economics Paper, N° 99, Nueva York, octubre de 2003 (citado en Rosales, 2009).

- González Maraschlo, F. y Tancredi, E. (2013) *Economías emergentes y nuevo orden mundial*. VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Harvey, D. (2003) *Espacios de esperanza*. Editorial Akal, Madrid.
- International Center for Trade and Sustainable Development (2011) *Los motores de la economía mundial: perspectivas de los países BRIC hacia 2015*. Puentes, Volumen 12, Número 4, noviembre de 2011 [<http://ictsd.org/>].
- Le Monde Diplomatique (2013) *China, la dueña del futuro*. Serie Explorador n° 1, Buenos Aires.
- Méndez, R. y Molinero, F. (1984) *Espacios y sociedades. Introducción a la Geografía Regional del mundo*. Editorial Ariel, Barcelona.
- Organización Mundial del Comercio (2008) *Informe sobre el comercio mundial 2008: el comercio en un mundo en proceso de globalización*. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio (2011) *Declaración Ministerial de los Ministros de comercio de los países BRICS*. Conferencia Ministerial Octavo período de sesiones Ginebra, 15 - 17 de diciembre de 2011 WT/MIN (11)/18.
- Organización Mundial del Comercio (2013a) *Estadísticas del Comercio Internacional 2012* [<http://www.wto.org>].
- Organización Mundial del Comercio (2013b) *Informe del comercio mundial 2013*. [<http://www.wto.org>].
- Orgaz, L.; Molina, L.; Carrasco, C. (2011) *El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC*. Documentos Ocasionales N.º 1101, Banco de España.
- PNUD (2013) *Informe sobre Desarrollo Humano 2013*. [<http://hdr.undp.org>].
- Rosales, O. (2009) *La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional*. Revista CEPAL 97, abril, 2009.
- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2012) *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Libros de la CEPAL N° 114. Santiago de Chile.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2013) *Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos*. En: Schorr, M. (comp.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial*. Estudios de economía política. Miño y Dávila editores, Buenos Aires.
- Svampa, M. (2013) *Extractivismo en América Latina. El Consenso de los Commodities*. Le Monde Diplomatique, edición 168, junio. Buenos Aires
- Tancredi, E. (2011) *El comercio internacional de productos agrícolas: negociaciones conflictivas en el marco del Programa Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio*. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios Y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA. Buenos Aires.
- Turzi, M. (2013) *La "MARCA BRICS". Brasil juega con los grandes*. Le Monde Diplomatique, Edición N° 168, Junio. [<http://www.eldiplo.org>].

El sistema-mundo moderno y los ciclos sistémicos de acumulación¹

Por Federico Vaccarezza² y Pablo G. Pereira³



1 Versión abreviada de la presentación realizada por el autor en el Congreso de Economía Política Internacional UNM 2014: Los cambios en la economía mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia⁴. El trabajo completo esta disponible en <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/accesoponenciascompletas.pdf> y el mismo será publicado próximamente en forma impresa en los anales del Congreso

2 Universidad Nacional de Tres de Febrero. Correo electrónico: federico_vaccarezza@hotmail.com

3 Universidad Nacional de Moreno. Correo electrónico: pablo_pereira@live.com

Es menester empezar a estudiar marcos conceptuales que puedan dar cuenta de la situación actual del capitalismo mundial para poder tener una idea de los posibles escenarios políticos, económicos y sociales a los cuales se enfrentará el entrante siglo XXI. A su vez, es de suma importancia tener un diagnóstico acerca de las trayectorias posibles de la economía global y de sus principales actores con el objetivo de elegir la mejor estrategia de desarrollo nacional y regional con perspectivas a futuro.

Nos interesa en este caso el enfoque teórico del economista y sociólogo italiano Giovanni Arrighi (1937-2009). La relevancia de su obra intelectual consiste en un análisis de largo plazo que involucra no solo aspectos económicos sino también históricos y geográficos. En la misma incorpora elementos de diversas corrientes teóricas como son la marxista, la historiográfica de Braudel⁴ y la gramsciana. Pero por sobre todas las cosas se encuentra dentro de la tradición teórica de los sistemas-mundo, ideada por el sociólogo estadounidense Immanuel Wallerstein.

Wallerstein y el sistema-mundo moderno

Immanuel Wallerstein introduce el concepto de sistemas-mundo en la década del 70 como una herramienta novedosa y crítica para estudiar y entender la historia del capitalismo desde sus orígenes hasta la actualidad, el cual debe ser considerado ante todo como un sistema social histórico. Apoyándose también en la tradición historiográfica de la escuela francesa de los annales (en especial, la de Braudel) el análisis de sistemas-mundo se opone a la forma en que suelen estudiarse comúnmente las ciencias sociales. Mencionaremos aquí dos de los ejes en los que se diferencia este enfoque en su forma de estudiar el campo social.

Lo primero que no comparte el análisis wallersteriano es la división de las ciencias sociales en compartimentos disciplinarios (historia, economía, sociología, ciencias políticas, etc.). Esta división en “ciencias” compartimentadas impide comprender que los fenómenos sociales están interrelacionados y que no existe en la realidad campos disciplinarios que puedan hacer una correcta interpretación de los hechos analizando solo un aspecto de la realidad dejando otros de lado. En contraposición propone crear una ciencia social histórica la cual sería unidisciplinaria⁵.

Otra de las objeciones tiene que ver con un método particular común en las ciencias sociales que consiste en elegir como unidad de análisis a partes del sistema sin tener en cuenta el sistema en su conjunto. En particular propone reemplazar las unidades de análisis que tradicionalmente fueron los estados nacionales por una unidad mucho más amplia, que es el sistema-mundo moderno⁶.

4 Fernand Braudel (1902-1985) fue un historiador francés que revolucionó la historiografía del siglo XX al utilizar conceptos de economía y geografía como herramientas para estudiar la historia. Perteneció a la escuela de los annales (segunda generación). Realizó estudios sobre las expansiones financieras y acuñó el concepto de la larga duración (*longue durée*).

5 Y no multidisciplinaria, porque no resultaría de la unión de varias disciplinas sino de la construcción de una única disciplina social. En palabras del autor: “Parte del problema es que hemos estudiado estos fenómenos en compartimientos estancos a los que hemos dado nombres especiales —política, economía, estructura social, cultura— sin advertir que dichos compartimientos eran construcciones de nuestra imaginación más que de la realidad. Los fenómenos de los que nos ocupábamos en dichos compartimientos estancos estaban tan estrechamente entrelazados que cada uno presuponia al otro, cada uno afectaba al otro y cada uno era incomprensible sin tener en consideración a los demás compartimientos.” Wallerstein, Immanuel, *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*, Siglo XXI Editores, pp. 3. “El análisis resultante de los sistemas-mundo no era multidisciplinario, puesto que los analistas no estaban reconociendo la legitimidad intelectual de estas disciplinas. Estallan siendo unidisciplinarios.” Wallerstein, ob. cit., pp. 19.

6 “En su conjunto, los historiadores habían estado analizando historias nacionales, los economistas economías nacionales, los politólogos estructuras políticas nacionales y los sociólogos sociedades nacionales. Los analistas de sistema-mundo enarcaron (sic) una escéptica ceja, cuestionando si estos objetos de estudio existían verdaderamente, y si en todo caso, eran los sitios de análisis más útiles. En lugar de los estados nacionales como objetos de estudio, los sustituyeron por “sistemas históricos” que, se argüía, habían existido hasta ese momento en sólo tres variantes; minisistemas, y “sistema-mundo” de dos tipos (economías-mundo e imperios-mundo).” Wallerstein, ob. cit., pp. 17.

El moderno sistema-mundo tal cual lo conocemos sería además un sistema-mundo capitalista, es decir, una economía-mundo, y tendría sus orígenes tras la crisis del sistema feudal y el ascenso de Europa Occidental, con la llamativa característica de que su inicio se remontaría desde antes de la revolución industrial (en particular desde el auge genovés en el siglo XV como veremos más adelante).

Todas estas dimensiones espacio-temporales (y muchas otras que no pueden ser incluidas por una cuestión de extensión) estarán presentes en la obra de Arrighi, las cuales pueden ser encontradas en algunas de sus publicaciones más importantes: “El Largo Siglo XX” (1994) y “Caos y orden en el sistema-mundo moderno” (1999).

Arrighi y los ciclos sistémicos de acumulación

Bajo la inspiración de los Ciclos Kondratieff de larga duración⁷, la noción fundamental que aporta Arrighi es la de que la historia del capitalismo está basada en “ciclos sistémicos de acumulación” (CSA). Al igual que su contemporáneo Wallerstein, este concepto contiene aspectos económicos, geográficos, históricos y políticos, en una lógica de análisis global. Su perspectiva incorpora la existencia de ciclos de acumulación de capital con epicentro en una zona geográfica determinada que se relaciona de manera dinámica con el resto del sistema⁸, por eso decimos que son sistémicos. A su vez, estos ciclos están compuestos por dos fases que determinan la etapa de auge (o fase ascendente) y la de depresión y crisis (o fase descendente). La primera etapa consiste, en términos de Arrighi, en una fase de “expansión material”, en la que la acumulación de capital está sustentada principalmente en actividades productivas. La segunda está caracterizada por una fase de “expansión financiera”, debido a que las actividades financieras y especulativas cobran mayor importancia en relación a las productivas en la valorización del capital.

La localización del epicentro del ciclo arrighiano implica también la posibilidad de ser portador de la “hegemonía mundial”. Un estado nacional ejerce una función hegemónica cuando consigue dos cosas: la expansión de su poder respecto a algunos o incluso todos los demás estados y, a su vez, que esto sea visto como una situación que contribuye al bienestar general. Podemos decir que cada ciclo está relacionado con la aparición de un hegemón en la economía mundial como veremos en breve.

Entonces, los CSA consisten en unidades de análisis histórico comparativas que representan etapas particulares del desarrollo del “Sistema-Mundo Capitalista” desde sus orígenes hasta su dimensión actual. Tres influencias teóricas son esenciales para la construcción de este concepto: la de Fernand Braudel, que argumenta que los auges financieros representan la fase final o descendente de los regímenes de acumulación mundiales; la de Karl Marx, que con su fórmula de reproducción ampliada del capital $D-M-D'$ representa las dos fases de expansión, la material ($D-M$) y la financiera ($M-D'$), de un CSA; y la de Antonio Gramsci, de su derivación del concepto de hegemonía mundial.

Arrighi identifica 4 ciclos sistémicos desde los orígenes del sistema-mundo moderno: el CSA genovés (desde el siglo XV hasta principios del XVII), el CSA holandés (desde fines del siglo XVI hasta fines del XVIII), el CSA

7 Nicolai Kondratieff (1892-1938) fue un economista ruso que estudió y teorizó sobre ciclos de larga duración que duraban entre 40 y 60 años mediante el análisis de precios y tipos de interés, incluyendo salarios, precios de las materias primas, comercio exterior, depósitos bancarios.

8 Al mismo tiempo, este enfoque es consistente con el de centro-periferia teorizado inicialmente por el Dr. Raul Prebisch (1949). Es decir, cada ciclo sistémico de acumulación estaría compuesto por un centro, una semi-periferia y una periferia.

británico (segunda mitad del siglo XVIII, siglo XIX y primeros años del XX), y el CSA americano, (que comienza a fines del siglo XIX y aún continúa en la actualidad)⁹. Como podemos ver, los ciclos se “solapan”, es decir, en la etapa final de uno es cuando comienza la etapa de expansión del subsiguiente. En este momento entramos (siguiendo a nuestro autor) en un periodo de “transición intra-hegemónica” en la cual, el poder detentado por el hegemón empieza a ser disputado por el portador de la nueva expansión material, más adelante volveremos sobre esto. Es decir, podemos hablar de una hegemonía genovesa, durante el ciclo genovés, o de una hegemonía británica, durante el ciclo británico, etc.

Por último, cabe mencionar también la dimensión temporal de los CSA. Estos corresponden a un periodo de tiempo que en general presentan una duración de más de un siglo (siglos largos).

El ciclo norteamericano

De esta manera, durante las guerras mundiales del siglo XX, el ciclo británico (iniciado con la revolución industrial) termina por agotarse y con la segunda posguerra la hegemonía a nivel mundial pasa a manos de los Estados Unidos tras los acuerdos de Bretton Woods en 1944 donde se sentaron las bases para un nuevo orden internacional con la creación del FMI y del Banco Mundial que determinó el despegue definitivo del dólar como moneda de reserva de valor mundial. Estos años representan la fase final de la fase de expansión material estadounidense. El punto de inflexión se encuentra en la década de los 70, con la declaración de la inconvertibilidad del dólar en oro (1971) y el estallido de la crisis del petróleo (1973). Como sabemos a partir de esos años comienza el proceso de liberalización financiera y desregulación de los mercados a escala global, o neoliberalismo, es decir, es nuestra etapa de expansión financiera o fase final del ciclo norteamericano que llega hasta nuestros días.

La decadencia norteamericana desde los 70 puede observarse en sus tasas de crecimiento, que fue de 5% anual en promedio durante el periodo de tres décadas que incluyen los años cuarenta, cincuenta y sesenta (etapa final de expansión material), en contraste con el crecimiento de menos del 3% de las décadas del setenta, ochenta y noventa, hasta llegar a un 1,8% en la primer década del nuevo milenio (expansión financiera), en una clara tendencia decreciente que derivó en la crisis financiera internacional de 2008. Esta etapa final iniciada en la década de los 70 tiene como corolario el enorme financiamiento del resto del mundo para con Estados Unidos que le ha permitido mantener permanentemente un déficit creciente en su balanza comercial sostenido principalmente con emisión de bonos por parte del tesoro, lo cual demuestra la cuestión del crecimiento estadounidense por la vía financiera en detrimento de la productiva.

¿El ciclo chino?

Sin embargo, paralelamente (o “solapadamente” en términos de nuestro autor) nos encontramos con el auge del sudeste asiático y su creciente protagonismo en el proceso de acumulación de capital a escala global, en especial desde la década de los 80. A su vez, lo que vemos detrás de la desaceleración del crecimiento estadounidense es

9. Notemos nuevamente la caracterización particular del enfoque tanto de Arrighi como Wallerstein que señalan el origen del capitalismo y de sus ciclos de negocios desde antes de la revolución industrial, a diferencia de otros autores, anteponiendo a la expansión económica e industrial inglesa del siglo XVIII, dos ciclos más (el primigenio genovés y su posterior holandés).

un proceso de deslocalización de actividades productivas en busca de una mayor rentabilidad (menores costos laborales), de Occidente a Oriente y de Norte a Sur, teniendo a China como el portador principal de este proceso. La economía china, desde la reforma de 1978 impulsada por Deng Xiaoping, no ha parado de crecer a tasas altas hasta convertirse en 2014 en la primera economía mundial¹⁰, siendo también el principal exportador de bienes y servicios (con alto contenido tecnológico) y el principal acreedor de los Estados Unidos. Este nuevo proceso de acumulación, ha llevado a China a detentar un rol geopolítico, económico y militar fundamental.

Desde la perspectiva arrighiana, podemos conjeturar que China desde al menos la década de los 80, está recorriendo su fase de expansión material y que el siglo XXI le tiene guardado un ciclo económico que le permitirá llevar a cabo una disputa hegemónica a nivel global.

Arrighi no se ha pronunciado acerca de si podemos considerar al proceso chino como el 5to ciclo sistémico de acumulación, sin embargo, ha tratado el tema del protagonismo de China en el sistema-mundo actual, no por casualidad, su último libro se tituló "Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI" (2007). La pregunta que surge es si China se convertirá en el nuevo hegemon mundial y qué es lo que eso implica. Cuando hablamos de hegemon hacemos referencia, como vimos, a la capacidad que puede tener un estado nacional para imponerle reglas al resto. Esto implicaría la posibilidad de diseñar un nuevo orden económico mundial. Significaría la posibilidad de crear nuevas instituciones que regulen las relaciones económicas internacionales o bien reformar profundamente las ya existentes (FMI y Banco Mundial) para que se acomoden mejor a las demandas de China y de los países emergentes. Una de estas instituciones es la hegemonía del dólar como reserva de valor internacional, por eso, cabe preguntarse si China decidirá avanzar también en la disputa por la moneda mundial.

Críticas al enfoque de los CSA

Desde ya que la teoría de los ciclos económicos no está exenta de críticas. La primera tiene que ver con la periodización estricta de los ciclos. Si bien es una buena forma de entender y analizar la historia del capitalismo, los fenómenos sociales tienen una realidad compleja y están determinados de múltiples maneras, es decir, no se puede estar tan seguro que sigan una regularidad determinada. También, esta cuestión de la regularidad en los ciclos capitalistas implicaría que el capitalismo se renovarían indefinidamente eliminando de hecho la posibilidad de alcanzar otro modo de producción distinto al capitalista.

A esta crítica general a la teoría de los ciclos económicos, tenemos otras más particulares como son las del economista egipcio Samir Amín y las de su par mexicano Jorge Veraza. Amín polemiza señalando las dificultades que tuvieron algunos de los centros comerciales y financieros (Génova, Holanda, incluso Gran Bretaña) del momento para establecer una hegemonía efectiva. Por su parte, Veraza cuestiona la suposición de que la hegemonía norteamericana caerá por su propio peso debido a la ponderación de su posición geopolítica y militar como factores clave a la hora de sostener la supremacía mundial.

10 Según el FMI China desplazó a Estados Unidos en 2014 como la economía más grande del mundo medida en paridad de poder adquisitivo.

Conclusión

Con la teorización wallerstein-arrighiana, tenemos una explicación coherente y plausible de la conformación y total expansión del sistema-mundo capitalista desde sus orígenes hasta el moderno sistema interestatal que tenemos hoy en día. Esta expansión se dio de manera cíclica mediante alternancias entre expansiones materiales (fase ascendente) y financieras (fase descendente) que determinaban el inicio y fin de un ciclo sistémico que a su vez era hegemónico, por lo tanto tenía epicentro en aquel estado nacional portador de la hegemonía. Cuando un ciclo entra en su fase de agotamiento, otro se está gestando, en forma solapada (paralela), en una zona geográfica distinta. Cuando esto se profundiza, tiene lugar lo que se conoce como “transición intra-hegemónica”, donde la potencia emergente le disputa la hegemonía mundial a la potencia en declive.

Una posible hipótesis para el siglo XXI es analizar si China finalmente tendrá las condiciones y convicciones para disputarle el poder hegemónico a los EEUU estableciendo un nuevo orden internacional, con nuevas instituciones y con un dólar menos importante a la hora del comercio y las finanzas internacionales. China está creciendo en materia económica, social, militar y geopolítica y continúa extendiendo sus redes por todo el globo. Debemos escaparle a las posiciones pasivas y atender a estas tendencias mundiales para poder pensar una adecuada estrategia de desarrollo nacional (y porque no regional) que tenga en cuenta las nuevas oportunidades y amenazas a las que nos enfrentamos.

BIBLIOGRAFÍA

- Amín, Samir (2006). “La historia comprendida como ciclo eterno”, Revista Mundo Siglo XXI, Número 5, verano 2006, colección volumen II. México. <http://www.mundosisigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v02/05/01.pdf>
- Arrighi, Giovanni (1994). “El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época”, Editorial Akal.
- Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly (1999). “Caos y orden en el sistema-mundo moderno”, Editorial Akal.
- Arrighi, Giovanni (2007). “Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI”, Editorial Akal.
- Braudel, Fernand (1958). “La larga duración”, Revista Académica de Relaciones Internacionales, Núm. 5 Noviembre de 2006, UAM-AEDRI.
- Herrera, Rémy (2006). “¿Por qué (re)leer las teorías del sistema mundial capitalista? Amin, Wallerstein, Arrighi y Frank”, Laberinto N° 21.
- Kondratieff, Nicolai (1935). “Los grandes ciclos de la vida económica”, Ensayos sobre el Ciclo Económico, Gottfried Haberler compilador. Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed. 1956.
- Prebisch, Raúl (1949). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas” (también conocido como el “manifiesto latinoamericano”), Raúl Prebisch y los desafíos del desarrollo del siglo XXI, Cepal. http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf
- Vaccarezza, Federico y Pereira, Pablo (2014). “Hacia una nueva etapa del capitalismo. China en el 5to ciclo de acumulación capitalista.” Congreso de economía política internacional, Universidad Nacional de Moreno, noviembre de 2014. <http://www.unm.edu.ar/congresoekonomiainternacional/ponencias/VACCAREZA-PEREIRA.pdf>
- Veraza, Jorge (2011). “Del reencuentro de Marx con América Latina en la época de la degradación civilizatoria mundial”, Vicepresidencia del estado plurinacional de Bolivia, Oxfam.
- Wallerstein, Immanuel (1974). “El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI”, Editorial Siglo XXI.

- Wallerstein, Immanuel (2006). "Análisis de sistemas-mundo. Una Introducción", Siglo XXI Editores. http://aeopolitica.iec.unam.mx/sites/aeopolitica.iec.unam.mx/files/analisis_de_sistemas_wallerstein_0.pdf
- Wallerstein, Immanuel (2011). "El debate en torno a la economía política de El Moderno Sistema-Mundial", Mundo Siglo XXI, Revista del CIECAS-IPN ISSN 1870-2872, Núm. 24, Vol. VI, pp. 5-12 <http://www.mundosi gloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v06/24/01.pdf>
- Fiori, José Luis (2009). "Giovanni Arrighi", Portal web Sin permiso. <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=2702>

Artículos

Mundo del trabajo I: Los factores de riesgo psicosociales en el trabajo (RPST)

Por Julio C. Neffa¹

Los factores de riesgo psicosociales en el trabajo (RPST) son objeto de un interés creciente por parte de los investigadores preocupados por el impacto que ellos tienen sobre la salud de los trabajadores, porque su gravedad e intensidad se han incrementado como resultado de las crisis económicas mientras que los interlocutores sociales y los gobiernos no han logrado consensos ni adoptado políticas de Estado pensando en el mediano y largo plazo para reducir o controlar esos riesgos y para que la atención médica y la reparación de los daños no incrementen los presupuestos de los ministerios de Salud, Trabajo y Desarrollo Social.

A causa de las crisis y de los procesos de reestructuración y ajuste para hacerles frente, se ha observado una evolución desde los enfoques mas tradicionales, donde solo analizábamos las condiciones y medio ambiente de trabajo (CyMAT) habiendo superado la concepción mas habitual que se limitaba a los riesgos del medio ambiente de trabajo, -los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales-; afirmamos que sus efectos sobre la vida y la salud de los trabajadores no obedecen a una suerte de fatalismo en cuanto a los daños que afectarían a todos por igual, puesto que por una parte ello dependerá de las características personales, de las capacidades de adaptación y de resistencia de cada trabajador frente a los riesgos y que, por otra parte, la prevención es posible. Por impulso

¹ Docente UNM, UBA y UNLP Doctor en Cs. Sociales del Trabajo. Correo electrónico: ineffa@ceil-conicet.gov.ar

del nuevo paradigma productivo las empresas adoptaron políticas más definidas y exigentes para evitar la caída de sus tasas de ganancia y apropiarse de más excedente, pero utilizando nuevos métodos de disciplinamiento y control para lograr la intensificación del trabajo asalariado. Sin tener mayores alternativas porque los asalariados dependen de su salario para asegurar la reproducción de su fuerza de trabajo, los asalariados aceptan involuntariamente una condición de “servidumbre consentida” y han quedado sometidos a la lógica de producción y acumulación del capital en condiciones de mayor heteronomía, dependencia y subordinación que en el pasado y expuestos no solo a los riesgos del medio ambiente de trabajo sino también a los nuevos riesgos psicosociales en el trabajo.

En efecto, es posible reducir o incluso eliminar los factores de riesgo del medio ambiente de trabajo, se puede utilizar la ergonomía de concepción o de reparación, se puede obligar en última instancia el uso de los equipos de protección individual y también se puede actuar sobre la tecnología y la organización de la producción para modificar las condiciones de trabajo prevalecientes. Pero por impulso de la OIT la concepción se hace mas amplia y hablamos propuesto la siguiente definición: “las condiciones y medio ambiente de trabajo (CYMAT) están constituidas por los factores socio-técnicos y organizacionales del proceso de producción implantado en el establecimiento (o condiciones de trabajo) y por los factores de riesgo del medio ambiente de trabajo. Ambos grupos de factores constituyen las exigencias, requerimientos y limitaciones del puesto de trabajo, cuya articulación sinérgica o combinada da lugar a la carga global del trabajo prescrito, la cual es asumida, asignada o impuesta a cada trabajador, provocando de manera inmediata o mediata,” efectos directos o indirectos, positivos o negativos, sobre la vida y la salud física, síquica y/o mental de los trabajadores. Dichos efectos están en función de la actividad o trabajo efectivamente realizado, de las características personales, de las respectivas capacidades de adaptación y resistencia de los trabajadores ante los dos grupos de factores antes mencionados. Dichos factores están determinados en última instancia por el proceso de trabajo vigente, el cual a su vez es el resultante de las relaciones sociales y de la interrelación entre las variables que actúan a nivel del contexto socio-económico y las características propias de los establecimientos; es este proceso de trabajo el que define la naturaleza específica de la tarea a realizar por el colectivo de trabajo y por cada uno de los que ocupan dichos puestos”.

Pero a medida que se intensificaron los estudios epidemiológicos llevados a cabo desde la sociología médica, la psicodinámica del trabajo y la ergonomía, se llegó a la conclusión de que se estaba frente a un problema que no se podía comprender plenamente desde una sola y única disciplina, y se movilizaron la economía del trabajo, la sociología y la psicología del trabajo, para efectuar investigaciones pluri o multi disciplinarias. Es por estas vías que desde la OIT, la OMS y varios centros de investigación de los países industrializados el foco del análisis se desplaza, no solo desde la higiene y la seguridad hacia las condiciones y medio ambiente de trabajo, sino que se construye el concepto de Riesgos Psicosociales en el Trabajo, que pueden definirse como *“los riesgos para la salud física, síquica, mental y social que son generados por las condiciones y medio ambiente de trabajo susceptibles de interactuar con el funcionamiento síquico y mental”* (Gollac, 2011).

Sobre este tema, la UNM ha tomado en cuenta una propuesta de investigación que se desarrollaría desde mediados de 2015.

¿Cuáles son los principales factores psicosociales de riesgo en el trabajo puestos en evidencia por la literatura científica? Según Michel Gollac y sus colegas del INSEE y la DARES, pueden agruparse en torno de ocho ejes centrales y varios complementarios, que pueden ser resumidos de la manera siguiente, sin agotar todas las posibilidades.

1.- La intensidad del trabajo y del tiempo de trabajo comprenden las nociones de “demanda psicológica, y autonomía” (operacionalizada por el cuestionario de Karasek) y de “intensidad del esfuerzo y recompensa por el esfuerzo realizado” (operacionalizada por el cuestionario de Siegrist).

La intensidad y la complejidad del trabajo dependen de:

- la organización y el contenido del trabajo,
- restricciones y exigencias de trabajar a un ritmo elevado,
- existencia de objetivos poco realistas o vagos, que generan ambigüedad,
- exigencias de polivalencia, de pluriactividad y de fuertes responsabilidades,
- recibir eventuales instrucciones contradictorias,
- sufrir interrupciones no programadas de las actividades,
- exigencia de adquirir y movilizar competencias exigentes.

La otra variable que es determinante es el tiempo de trabajo cuando difiere de los horarios “normales” (6-8 horas diurnas) en días laborables. Los mismos son adoptados porque las empresas recurren a ello para reducir costos, no hacer inversiones para comprar nuevas maquinas destinadas a personal adicional y acelerar la amortización de sus bienes de capital y equipos; pero eso influye sobre la salud y el bienestar de los trabajadores por su duración y su organización dado que tienen que adaptarse a dichas exigencias:

- trabajo nocturno y trabajo por turnos rotativos, que modifican el ritmo circadiano,
- trabajos los fines de semana y días festivos,
- trabajo en horas antisociales que impiden compatibilizar los horarios del trabajador y los de la familia.

2.- Las exigencias emocionales, se generan en las relaciones con la jerarquía, colegas de trabajo, los clientes y usuarios que son cada vez más exigentes. Están vinculadas con:

- necesidad de dominar y moldear las propias emociones, como parte constitutiva del trabajo,
- dominar y moldear las emociones sentidas por las personas con las que se interactúa en el trabajo (colegas y subordinados),
- tener que esconder las emociones para poder ejecutar el trabajo.

Estas exigencias provocan miedo a los accidentes de trabajo, a las enfermedades profesionales, a la violencia verbal y física externa y el temor al fracaso debido cuando no se pudo hacer bien el trabajo, o a ser objeto de reprimendas, de castigos, de pérdida de ingresos, o de ser estigmatizado y caer en el ridículo frente a los demás.

3.- La autonomía en el trabajo, significa tener márgenes de maniobra para ejecutar la tarea, previsibilidad del trabajo a realizar, posibilidades de participar en cuanto a la concepción y la evaluación de la actividad, es decir posibilidades para:

- que el trabajador sea actor en su trabajo,
- utilizar los conocimientos y las competencias adquiridas y desarrollarlas y aprender,
- participación en la vida de la empresa y en la adopción de decisiones,
- de orientar su vida profesional y adquirir nuevas competencias,

Disponer de autonomía en el trabajo ayuda a encontrarle un sentido y es una condición para tener placer al ejecutarlo.

4.- Las relaciones sociales en el trabajo, permiten o impiden la integración en un colectivo, y pueden ser:

- horizontales, entre colegas trabajadores, de los cuales recibe, o no, un “apoyo social” o con quienes puede haber conflictos, y con quienes construye su “ideología defensiva” para negar u ocultar los riesgos,
- verticales, del trabajador con su jerarquía, de quien recibe, o no, un “apoyo técnico” para hacer bien el trabajo, según sea el estilo de gestión,
- entre el trabajador y la organización que lo emplea (posibilidades de promoción y de reconocimiento, ...)
- con el exterior de la empresa, que puede dar lugar a un reconocimiento por parte de los clientes o a la violencia verbal y física por parte de clientes y usuarios, (o de los alumnos y sus padres...).

Las relaciones sociales en el trabajo deben permitir un equilibrio entre el esfuerzo realizado y la recompensa, -don contra don, según Mauss- y comprenden la remuneración y beneficios, las condiciones y medio ambiente de trabajo con su impacto sobre la salud, las posibilidades de hacer carrera en la organización, el sistema justo de evaluación, la adecuación del trabajo a sus calificaciones y competencias, y pueden dar lugar a patologías resultantes de la discriminación, de diversas formas de acoso, del *moobing*, etc.

5.- Conflictos éticos y de valores

- El sufrimiento ético surge si se pide a un trabajador actuar en oposición a sus propias convicciones y valores (sociales o personales), por ejemplo si está obligado a trabajar sin respetar las reglas éticas de la profesión, o si como parte sustancial de su trabajo deben ocultar información o mentir a los clientes o usuarios respecto de la baja calidad de los productos o servicios que venden, la posibilidad de resolver los problemas planteados por aquellos, etc.

6.- La inseguridad de la situación de trabajo, comprende:

- la inseguridad socioeconómica por el riesgo de perder el empleo, de que le bajen el ingreso, ver bloqueado el desarrollo de su carrera, como consecuencia de crisis o reestructuraciones,
- el carácter estable o precario del empleo,
- condiciones de trabajo difíciles de soportar,
- estar expuesto a frecuentes cambios operativos sin recibir en tiempo útil la información o no poder comprender sus objetivos,
- no estar registrado ante los organismos de seguridad social (trabajo “en negro”), quedando desprotegido socialmente.

7.- La inexistencia dentro de la empresa u organización de profesionales y dispositivos para la prevención de los riesgos psicosociales en el trabajo, como por ejemplo Médicos del trabajo, Ingenieros Laborales, un Comité Mixto de Seguridad, Salud y Condiciones de Trabajo que se ocupe del tema y el ocultamiento o la falta de información a los trabajadores sobre la existencia de esos riesgos profesionales, o dificultades para que reciban una asistencia cuando sufren perturbaciones psiquiátricas (debido al tabaquismo, alcoholismo, consumo frecuente de psicotrópicos o drogadicción).

8.- La generalización y el desconocimiento de las características individuales de los trabajadores al asignar las tareas, porque la capacidad de resistencia y de adaptación de cada uno de ellos a los riesgos es diferente, y la heterogeneidad debe ser considerada por quienes se ocupan de la gestión de la fuerza de trabajo.

Lo que está probado por las investigaciones epidemiológicas realizando encuestas a los trabajadores, construyendo paneles y haciendo un seguimiento durante un periodo de tiempo considerable, es que estos riesgos que afectan las capacidades psíquicas (dimensiones afectivas y relacionales) y mentales (cognitivas y de la memoria) de los trabajadores, con el correr del tiempo se somatizan, generan sufrimiento y aparecen los efectos sobre el cuerpo: accidentes cardiovasculares, infartos del miocardio, hipertensión arterial, úlceras, perturbaciones del sistema digestivo, colon irritable, perturbaciones del sueño y del humor, y con mayor frecuencia las depresiones severas, los trastornos de ansiedad generalizada, ataques de pánico, etc.

Por falta de conocimientos, con frecuencia los diagnósticos tratan de encontrar una herencia genética que explique las dolencias, y las víctimas de estos riesgos son derivadas al tratamiento psicológico o psiquiátrico, recetando medicamentos costosos que dejan secuelas (y generan ganancias extraordinarias de los laboratorios), o se aconsejan medidas “higienistas” propias del siglo pasado, cuando se pensaba que estos problemas se debían a una vida familiar y social “desordenada”. Los consejos mas frecuentes para curarse eran (o son todavía) “hacer una vida saludable, sin consumo de tabaco, alcohol o drogas, hacer gimnasia de manera regular, practicar yoga, no hacerse problemas, ...). Pero por ignorancia, pereza mental o picardía no se identificaba la principal causa: las características del proceso de trabajo, con su organización y contenido.

Afortunadamente las investigaciones han demostrado que aquellos síntomas se producen debido a la inadecuada o injusta organización y el contenido del trabajo: cuando la actividad laboral está dividida social y técnicamente, los trabajadores no tienen un margen de autonomía para realizar el trabajo según su propio estilo utilizando sus conocimientos y experiencia, cuando no pueden ser sinceros y deben controlar sus emociones y la del personal que tienen a su cargo para no demostrar tener miedo o inquietudes ante la presencia de peligros o riesgos, cuando para trabajar tienen que violar sus principios éticos o sus valores y mentir o esconder información a clientes y usuarios, cuando dentro de la unidad de producción son víctimas de la injusticia, de algunas formas de violencia, o del hostigamiento y son discriminados negativamente, cuando no tienen la garantía de gozar de un empleo seguro y estable (son pasantes, trabajadores eventuales, tienen contratos por tiempo determinado, son asalariados ocultos en las figuras de monotributistas o autónomos o trabajan sin estar registrados ante el sistema de seguridad social).

El trabajo humano, actividad voluntaria orientada hacia una finalidad, es una necesidad humana y un derecho, y al mismo tiempo la condición necesaria para la producción de bienes, servicios, información y conocimientos que tienen una utilidad social porque permiten la satisfacción de necesidades para hacer posible la reproducción de la especie humana. Es el factor creador del valor que tienen incorporado los productos generados. Los frutos del trabajo trascienden al trabajador, pues levantan las restricciones propias del cuerpo humano en cuanto al tiempo (el resultado del trabajo sobrevive a su creador) y al espacio (la obra puede desplazarse lejos del lugar donde se ejecutó). Las comunicaciones y la cooperación para hacer una tarea en común son el resultado, y al mismo tiempo, creadores de solidaridad entre los miembros del colectivo de trabajo y construyen la identidad del sujeto que al ejecutar el trabajo experimenta sufrimiento y/o placer según sea su capacidad para hacer frente a las deficiencias del trabajo prescrito, para trabajar de manera autónoma, con latitud de decisión y según su propio estilo, pudiendo recibir apoyo técnico y social dentro del colectivo de trabajo, obtener un reconocimiento y una recompensa de parte de la empresa u organización que compense su esfuerzo y los resultados alcanzados.

La irrupción de esta problemática dentro de los planes de estudio y de la práctica profesional de los economistas sólo ha comenzado, porque la concepción predominante sobre los seres humanos y en especial sobre los trabajadores es limitada, los reduce a la simple fuerza de trabajo. A nivel societal, las consecuencias son el incremento de los costos en materia de salud y seguridad social, conflictos laborales y sabotaje, desaliento y disminución de la productividad y de la calidad, escasa propensión para innovar, todo lo cual afecta la competitividad genuina de la economía. Cuando se mide la competitividad de las naciones, siempre están en los primeros puestos los países que ya desde hace un tiempo han adoptado políticas de Estado para reducir, controlar o eliminar estos riesgos.

Mundo del trabajo II: Tendencias contemporáneas de la acumulación del capital y del empleo en América Latina: globalización, subcontratación y mercantilización de la fuerza de trabajo

Por Noemí B. Giosa Zuazua¹

...La debilidad congénita de la sociedad del siglo XIX no fue que era industrial sino que era una sociedad de mercado. La civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autorregulador no sea más que un horrible recuerdo...

Karl Polanyi

En la primera década y media de este siglo la economía capitalista mundial viene mostrando los impactos de las transformaciones sucedidas en los últimos 20 años del siglo pasado, tanto en las formas de producción como en los procesos de valorización del capital, como en los estilos de gestionar la contratación y el uso de la fuerza de trabajo, transformaciones que redundan en el deterioro de las condiciones de vida de las trabajadoras y los trabajadores.

¹ Docente UNM. Master en Economía. Correo electrónico: noeml.giosa.zuazua@gmail.com

La globalización de las empresas que se produjo como salida de la crisis fordista de productividad y de realización de ganancias, significó pasar de la dimensión nacional de valorización del capital en empresas verticalmente integradas, a una dimensión regional o planetaria con cadenas de valor y empresas en red.

Los fundamentos ideológicos de este proceso irradiaron desde el capitalismo central, pero se impusieron en los principales países de América Latina y el Caribe durante las décadas del ochenta y del noventa, liderando banderas de “reformas estructurales”, entre ellas la apertura económica de las fronteras, y la desregulación de los mercados, en especial el de trabajo. La ideología de la “autorregulación de los mercados” fundamentó la presión por la apertura de las fronteras y la desregulación de los mercados, y fue la puerta de entrada para el avance de las cadenas globales de valor y sus estrategias de valorización del capital. Primó el fundamento de que las fuerzas del mercado orientarían al capital y al trabajo para su óptima asignación.

El concepto de “competitividad” se asoció a las acciones de “flexibilidad”, y particularmente de “flexibilidad laboral”. La flexibilidad en la contratación y des-contratación de la mano de obra, en el uso de la fuerza de trabajo durante el proceso productivo, en la determinación del nivel del salario y sus componentes, fueron prioritarios al momento de des-localizar segmentos de una cadena productiva, y relocalizarlos en otros puntos del planeta. El resultado fue el deterioro de la calidad de los empleos, ya que el empleo generado se compuso de un segmento formal y un caleidoscopio de diferentes formas precarias de contratación. El retiro del Estado en las acciones para regular (y fiscalizar) el mercado de trabajo, dejó abierta la puerta para que se “regule” en función de las demandas del capital.

En la reorientación de los procesos productivos a escala mundial, aquellos procesos intensivos en mano de obra (como la industria textil o la industria del calzado; industrias de ensamblado; servicios de atención a clientes, entre otros) se direccionaron hacia las grandes metrópolis de países con ventajas de menores costos salariales y laborales, y preferentemente con subdesarrollo de sindicatos. Las nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra y la relocalización de los procesos productivos a nivel planetario, con independencia de la localización de los consumidores con demanda efectiva, impactaron de forma negativa en los mercados de empleo, marcando tendencias de desestructuración.

La movilidad del capital en busca de mayor rentabilidad se conjuga con segmentos de mano de obra local o migrante, que interactúan en espacios de contrataciones laborales que se encuentran al margen de la normativa general de los países, o que cuentan con normativas sub-estándares. A modo de ejemplo podemos citar a las denominadas IMANE (Industrias Manufactureras de Exportación), compuestas por todas las actividades de exportación que surgen por programas de beneficios fiscales para la exportación (maquilas de exportación, zonas francas, admisión temporal), y son identificadas por la CEPAL como el patrón de especialización productiva de los países centroamericanos, junto a México y República Dominicana. Las IMANE operan por medio de trasnacionales subcontratantes que suelen contar con regímenes fiscales y laborales diseñados especialmente².

Pasado el torbellino de las denominadas “reformas estructurales”, en algunos países de la región de América Latina se intentaron nuevas regulaciones para el mercado de trabajo, volviendo a diseñar políticas públicas e instituciones con el objetivo de generar empleo, reducir el desempleo, y contener a la población en situación de vulnerabilidad. En un contexto externo favorable para el crecimiento económico de la región, en materia de empleo se presenta una

2 Giosa Zuazua, Rodríguez Enriquez (2010). Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de la IMANE en México y Centroamérica. Serie Mujer y Desarrollo N° 97. CEPAL.

perspectiva modificada en comparación a la que prevaleció en los años noventa, pues se han recuperado las tasas de ocupación³ y se redujo la tasa de desocupación extrema, aunque la tasa de desempleo abierto no logra atravesar el piso del 6 % anual.

Sin embargo, las transformaciones de corte estructural que significó la globalización del capital en cadenas de valor, se convirtieron en restricciones para que se extienda la protección de las instituciones laborales y sociales al conjunto de la población. El crecimiento económico no logró generar importante cantidad de empleos de calidad, ni logro reducir en forma sustancial el empleo precario.

El ensayo que presentamos tiene una motivación principal, y es la observación de que el crecimiento del último período de las economías capitalistas de la región constituye un proceso altamente heterogéneo. Si bien se logra generar empleo y reducir las tasas de desempleo abierto, se trata de un proceso en el cual existe un segmento de actividades económicas en expansión que marca la dinámica de acumulación y que ocupa un reducido plantel de trabajadores protegidos por la normativa laboral, detrás del cual se oculta un importante conjunto de trabajadores y trabajadoras que se vinculan de forma directa o indirecta a la dinámica de estas actividades, pero con estándares de empleo devaluados.

De allí que la elevada proporción de empleo precario y la difusión de la precarización laboral en los encadenamientos productivos liderados por grandes empresas, es una de las tendencias negativas de los indicadores de empleo de los años 2000. Hacia fines del año 2010, 50 de cada 100 personas ocupadas tenían un empleo informal⁴, totalizando 93 millones de personas para el conjunto de 16 países de la región⁵. Los elevados índices de población ocupada que no accede a servicios de salud, o que no pueden contribuir a una pensión de retiro son dos características que se encuentran asociadas al empleo informal: los guarismos alcanzaban al 39% y 38% de la población ocupada en el año 2013, respectivamente, y estas proporciones se incrementan en el caso de las mujeres. Estos déficits en cobertura de salud y en seguridad social deterioran la calidad de vida de la población en el presente, y se proyectan con la misma tendencia en el futuro.

La pregunta neurálgica es ¿hasta qué punto los esquemas de subcontratación⁶ que precarizan las relaciones de empleo son estructuras vertebrales del régimen de acumulación productiva a nivel global y regional?. Según analiza De la Garza Toledo⁷ en sus estudios sobre América Latina, los esquemas de subcontratación ocupan un

3 Entre el año 2000 y el 2013 la tasa de ocupación se incrementó del 52% al 56 % de la población activa, para el conjunto de la región de América Latina.

4 La OIT mide el "empleo informal" o "economía informal" como la suma del empleo en el denominado "sector informal", de los asalariados no registrados en empresas formales, y de los ocupados en el Servicio Doméstico.

5 De los 50 ocupados con empleo informal, 33 estaban en ocupaciones del denominado Sector Informal, 12 tenían un empleo asalariado informal en empresas formales y 5 se ocupaban en el servicio doméstico remunerado. La incidencia del empleo informal es mayor entre mujeres que entre hombres, y es muy elevada en la estructura ocupacional de los jóvenes, ya que 60 de cada 100 jóvenes ocupados lo están en empleos informales. Otra característica importante es que la mayor incidencia de informalidad en los empleos de los jóvenes se encuentra en puestos asalariados de empresas formales.

6 Al momento de clarificar el concepto de subcontratación, Celis Opina sostiene que: "La subcontratación laboral, la flexibilidad laboral externa, la tercerización laboral, la deslaborización de las relaciones de trabajo y el trabajo no registrado, son distintos términos para nombrar la exteriorización de los riesgos que los empresarios descargan sobre los trabajadores y las trabajadoras, quienes, sin el apoyo de las garantías del derecho laboral, quedan sometidos a las presiones de los contratos de derecho civil. Con la subcontratación laboral se suprimen las principales y primigenias conquistas de los trabajadores y las trabajadoras como la jornada laboral y el salario fijo, y otra serie de derechos como la salud ocupacional y la formación laboral, entre otras. Así, muchos trabajadores se ven hoy obligados a hacerse cargo de su propia seguridad social. Celis Opina, Juan Carlos (2012): "La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012. Presentación.

7 De la Garza Toledo, Enrique (2012). *La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global, en La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.

lugar central en la estructura y dinámica de la acumulación del capital. Ante la crisis de productividad que se sucede a mediados de la década del 70, las empresas optaron inicialmente por reestructuraciones internas, de base organizacional, pero estos ajustes mostraron limitaciones para aumentar la productividad. En virtud de ello se avanza hacia los esquemas de empresas en red, sin llegar a identificarlos como subcontratación. Recién con la crisis de los años 2001-2003 se reconoce que la base del incremento de la productividad que se logra con el esquema de empresas en clúster o empresas en red es debido a la subcontratación. En ese momento se pasa a reconocer que los esquemas de clúster eran en sí mismos procesos de subcontratación.

Si hasta los años noventa las estrategias de subcontratación venían confundidas con otras formas de reestructuración productiva, hoy, y luego de la crisis global del capitalismo que sucede durante los años 2008 y 2009, se reconoce que es una de las estrategias centrales para sostener la acumulación del capital a escala global. La opción para remontar la crisis de productividad y de realización de ganancias es una de las vías bajas de carácter laboral, donde el capital global marca el ritmo de acumulación del capital a escala mundial. Si bien la subcontratación se puede presentar, teóricamente, en cualquier tipo y tamaño de empresa, “no hay dudas que las subcontrataciones más importantes son las que forman parte de las cadenas globales, transnacionales o de las grandes empresas nacionales. En estas cadenas de subcontratación lo más tradicional es la de servicios conexos, sean de alto valor agregado (diseño, contabilidad, control especializado de calidad, etc.) o de bajo valor agregado (vigilancia, limpieza, restaurante). Sin embargo, la tendencia ha sido cada vez más a subcontratar actividades que forman parte del giro principal de la empresa o bien que son aquellas en donde se generan partes centrales del bien o del servicio que la caracteriza.

Reconocida a la subcontratación como la forma de acumulación a escala global y mundial, que busca combatir la crisis de productividad, el interrogante que aparece es sobre el tipo de subcontratación y sus posibles impactos “benéficos”. Se debate en relación a qué tipo de subcontratación predomina: si la de calidad con trabajadores muy bien pagos, o la de trabajadores peor pagos y no protegidos. De la Garza Toledo afirma sobre la base de evidencias de diversos estudios de caso, que predomina la subcontratación que busca la rebaja de costos laborales. Desestima que no cabe pensar que la subcontratación internacional (maquila) pueda pensarse como estrategia de desarrollo que transmite saberes. Las evidencias en contra de esta idea se ven en los países en desarrollo, donde se subcontratan actividades intensivas en trabajo, con bajos salarios, poca seguridad en el empleo, y una fuerte dependencia de las empresas que son subcontratadas, a las que se les fijan precios, se les exige calidad, y se les impone maquinaria a utilizar.

Las tendencias de informalidad y precariedad observadas en los mercados de trabajo de la región son una expresión (directa o indirecta) de las transformaciones estructurales ocurridas, y de la dinámica generada. Los segmentos inferiores de las cadenas de valor trabajo-intensivas que forman parte de los eslabones subcontratados, son ocupados por trabajadores en relación precaria de empleo, o situación clandestina, muy frecuentemente mujeres migrantes. Los segmentos top de la cadena son ocupados por trabajadores estables. De este modo, cuando se expande el ciclo capitalista, crece a bajo ritmo el empleo formal estable de este núcleo, y se incrementa a mayor ritmo el empleo precario de los segmentos tercerizados de baja calificación en las tareas. Las mujeres ocupan un lugar cada vez más importante en el stock migratorio de los países de acogida, ya sea empleándose en los puestos de trabajo tradicionales, como ser el servicio doméstico, o bien en las actividades que integran los últimos eslabones de las cadenas de subcontratación de la mano de obra, las que tienden a perder rápidamente el carácter “atípico”. Por su parte, la fuerza de trabajo masculina continúa insertándose en tareas ligadas a la actividad de la construcción así como en algunos estratos de la industria y del comercio⁸.

8. OIT (2003). *Migraciones laborales en Sudamérica*. El Mercosur ampliado.

Una característica de los esquemas de acumulación basados en la subcontratación, que establece una diferencia importante con el esquema fordista y con la sociedad salarial en la cual se insertaba, es el quiebre que aparece entre los incrementos de ganancias y el crecimiento del empleo y de su calidad⁹. Esto acontece por la propia división entre las empresas que detentan el poder en las cadenas, y el entramado de subcontratistas que son quienes asumen las tareas de contratar y gestionar el empleo, y de rebajar los costos persiguiendo el objetivo de ajustarse a los precios de venta fijados por las empresas top de la cadena. Según Iranzo y Ritcher (2012):

“Los casos más drásticos de la descentralización son los ejercidos por las grandes transnacionales, las cuales desde hace más de dos décadas se han ido desentendiendo de todo lo relativo a la gestión laboral, externalizando el trabajo manual prácticamente en su totalidad y preferentemente hacia los países con mano de obra más barata, reduciendo drásticamente el peso de los costos laborales en su presupuesto”. Y trae a luz las conclusiones de Klein (2001): “dentro de esta estrategia, el trabajo precario pierde su carácter circunstancial y se vuelve estructural, y además se quiebra la relación entre incremento de las ganancias y el crecimiento del empleo, desmontando el argumento neoliberal que sostiene que la menor regulación permite un crecimiento económico que se traduce en un aumento del empleo (según Recio, 2009)”.

Las autoras sostienen que la incertidumbre y la vida precaria son aspectos cotidianos para los trabajadores subcontratados, que tienen menos derechos que el reducido plantel de trabajadores fijos, “al excluir a estos trabajadores de todos los beneficios de una política de personal regular (ascensos, capacitación, etc.) y convertirlo en autónomo e independiente se le transfieren todos los costos de su formación profesional y de su reproducción social”, de modo tal que “el proceso de compra y venta de fuerza de trabajo se transforma en simple compra y venta de trabajo”¹⁰.

Parafraseando a Karl Polanyi, podemos afirmar que estos cambios en la estrategia de valorización del capital vuelven a tratar a la fuerza de trabajo como simple mercancía, al desligarla de las regulaciones que garantizan su sustento y reproducción social. De las ideas de este pensador con respecto a lo que denomino mercancías ficticias, nos ocupamos en la sección siguiente de este ensayo, donde exponemos sus reflexiones sobre los riesgos del tratamiento de la fuerza de trabajo como simple mercancía expuesta a la regulación del mercado.

Origen de la institución “mercado de trabajo” y sus contradicciones. La necesidad de regular para proteger la propia existencia de la fuerza de trabajo

Tomando como base el funcionamiento de la sociedad inglesa de fines del siglo XVIII y siglo XIX, denominada sociedad mercantil o sociedad del *laissez-faire*, Karl Polanyi establece los fundamentos para recomendar normativamente

9 Iranzo, C.; Richter, J. (2012). Las implicaciones de la subcontratación laboral en *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLAC-SO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.

10 Iranzo, C.; Richter, J. (Ob. Cit) según Buontiglio y Dowling, 2000, citados por Urrea. 1999.

la reglamentación y regulación del mercado laboral. La esencia de su obra “La Gran Transformación¹¹” es mostrar que tanto la formación de los mercados como la idea de su regulación espontánea o natural, fue impuesta por los gobiernos de los Estados, habiendo sometido a gran parte de la sociedad a condiciones de vida infrahumanas.

Una de las ideas centrales de este pensador es que el mercado de trabajo fue construido, del mismo modo que los otros mercados, en la era del *laissez faire* que se impone en Inglaterra durante la primera Revolución Industrial. Pero entre los otros mercados de productos diversos y el mercado de trabajo existe una diferencia sustancial, derivada de la diferencia entre los objetos que son expuestos a la compra-venta.

El autor define a los mercados como el encuentro de compradores y vendedores de objetos, que son mercancías en la medida en que fueron elaborados para la venta, y con el objetivo de obtener un ingreso de dicha venta. La particularidad del trabajo radica en que no puede producirse como producto para la venta, tal como se producen textiles o vinos, y es por ello que no cumple con la condición de mercancía. El autor va más allá en la reflexión sobre el trabajo, ya que señala no solo que no es mercancía, sino que es parte misma del ser humano.

El sistema capitalista y la extensión de la economía de mercado en plena Revolución Industrial, presionaron para la “liberación” de la mano de obra de los lazos o restricciones que trababan la ampliación de la oferta de trabajadores. Polanyi llama a la reflexión de que para construir el mercado de trabajo, las personas debieron ser despojadas no solo de sus lugares de hábitat, sino también del sustento básico que les ofrecían las instituciones de protección vigentes¹². Así, sin hábitat y sin sustento, ante el riesgo del hambre, fueron forzadas a ganarse la vida vendiendo su trabajo a empresarios dueños de fábricas ávidos de recibir trabajadores para la producción.

La historia y la crisis de la civilización del siglo XIX, que terminó en las grandes guerras, la crisis de 1929-1930, y el fascismo, estuvo marcada por la idea del liberalismo de aquellos años de imponer un mercado autorregulado. Esta imposición supuso subordinar lo social (lazos sociales, de hábitat y de sustento) a lo económico, y quedó establecida en el momento en que el trabajo fue transformado en mercancía ficticia, al organizarse de forma planificada un mercado para este “factor”, e imponerse que el mismo fluctuase según el libre juego de la oferta y la demanda. Y fue justamente mediante la aplicación de la libertad de contratar, bajo la proclama de eliminar la intervención y defender así la libertad individual, que se logró transformar al trabajo en una mercancía. En palabras de Karl Polanyi:

“Separar al trabajo de otras actividades de la vida y someterlo a las leyes del mercado fue aniquilar todas las formas orgánicas de la existencia y reemplazarlas por un tipo diferente de organización atomísticas e individualista. Tal plan de destrucción fue llevado a cabo en la mejor forma por la aplicación del principio de la libertad de contratar. En la práctica esto significó que las organizaciones no contractuales de parentesco, vecindad, profesión y credo debían ser liquidadas ya que exigían la lealtad del individuo y restringían así su libertad”¹³.

El autor ilustra con diferentes ejemplos de sociedades primitivas en las cuales los individuos no se veían amenazados por el hambre, o al menos el hambre individual: “la falta de peligro del hambre individual es lo que hace más

11 Polanyi, K. *La Gran Transformación*, Juan Pablos Editor, México, D.F., 1992

12 Haciendo referencia a la Ley de Pobres vigente en Inglaterra.

13 Polanyi, Karl (Ob.Cit.), pag 229.

humana en un sentido a la sociedad primitiva que a la economía mercantil”¹⁴. La economía mercantil, es decir la economía regida por mercados, y la asimilación del trabajo a una mercancía fueron los hechos que “imponen” como requisito que las personas se encuentren despojadas de todo, para que se resignen a ofrecer a la venta su poder de trabajo. Y en ese despojar se incluían las instituciones que protegían o garantizaban la subsistencia.

La presión que ejercieron los fabricantes a los Estados para que se derogaran las instituciones que compensaban los bajos salarios y protegían de este modo a las personas del hambre, lo expresa Polanyi al reproducir las afirmaciones de fabricantes de Lyon del siglo XVIII: “únicamente un obrero recargado de trabajo y humillado, alegaban, dejaría de asociarse con sus camaradas para escaparse de la condición de servidumbre personal bajo la cual podía ser obligado a hacer lo que su amo le exigiese”. El hambre era considerada la mayor presión para que los individuos aceptaran vender su trabajo en el mercado. Y para desatar el hambre, o su riesgo, fue necesario “liquidar la sociedad orgánica (institución), que se negaba a permitir que el individuo pereciera de hambre”¹⁵.

La construcción del mercado de trabajo, y la imposición de que el trabajo debía cumplir la función de mercancía, colocaron en riesgo la existencia misma del individuo, del ser humano. Porque la supuesta mercancía “poder de trabajo” no puede ser llevada, traída, estoqueada, usada sin discriminación o dejada de usar, sin afectar al individuo poseedor de esa mercancía peculiar. Al disponer del poder de trabajo de un hombre, el sistema dispondría de la entidad física, psicológica y moral “hombre” que llevara esta etiqueta”¹⁶. En la medida en que el precio del trabajo (salario) se redujese por debajo del nivel que posibilitaba la subsistencia, y frente a la inexistencia de instituciones que garantizaran tal subsistencia, los trabajadores quedaban expuestos al hambre y la mortandad.

De tal proceso resultó una sociedad atravesada por fuertes contradicciones y enfrentamientos que impulsaron la necesidad de volver a establecer mecanismos para proteger al trabajo, tanto leyes como uniones de obreros en sindicatos. El riesgo de que fuese diezmada la propia población trabajadora, fue creando las necesidades de construcción de nuevas instituciones de protección.

Legislación y sindicatos –según la región – serán las nuevas instituciones nacidas para proteger al trabajo de los desmanes del funcionamiento del mercado.

“El obrero continental necesitaba protección no tanto contra el impacto de la Revolución Industrial, como contra la acción normal de las condiciones fabriles y del mercado de trabajo. Lo logró principalmente con la ayuda de legislación, mientras sus camaradas británicos confiaban más en la asociación voluntaria – sindicatos – y su poder de monopolizar la mano de obra”¹⁷.

Tanto por la vía de la legislación protectora y la creación del seguro social, o por la vía de las convenciones sindicales, los métodos de protección social, según resalta Polanyi, arrojaron resultados casi idénticos que fue la desorganización del mercado *laissez faire* de aquel factor de la producción conocido como el poder del trabajo. ¿Y por qué desorganizar el mercado de trabajo fue sinónimo de proteger al trabajo?: porque “el mercado de trabajo podía cumplir su propósito

14 Polanyi, Karl (*Ob.Cit*), pag 230

15 Polanyi, Karl (*Ob.Cit*), pag 231

16 Polanyi, Karl (*Ob.Cit*), pag 112

17 Polanyi, Karl (*Ob.Cit*), pag 243

“auto-regulador” solamente si los salarios bajaban paralelamente con los precios. En términos humanos tal postulado implicaba para el obrero una inestabilidad extrema de ingresos, la falta total de normas profesionales, un asentimiento abyecto a ser empujado de un lado para otro y la completa dependencia de los caprichos del mercado”¹⁸.

En muchos casos, fueron los mismos liberales los que intervinieron para elaborar leyes protectoras. Y ambos mecanismos, leyes y sindicatos, apuntaban precisamente a impedir que el mercado de trabajo funcionara como un “mercado autorregulado”, es decir, a impedir que el nivel de empleo, los salarios, la extensión de la jornada de trabajo, y las condiciones de trabajo quedaran librados al juego de la oferta y la demanda.

La explicación que expone Polanyi de cómo el propio sistema social reclama y genera instituciones para protegerse, finaliza con la siguiente reflexión:

“El fin natural de toda protección social fue destruir tal institución (el mercado de trabajo) y hacer imposible su existencia. En realidad se permitió que el mercado de trabajo retuviera su función principal solamente bajo la condición de que los salarios y condiciones de trabajo, normas y reglamentaciones fueran tales que salvaguardaran el carácter humano del supuesto artículo de consumo: el trabajo. Alegar que la legislación social, leyes fabriles, seguro a la desocupación y, sobre todo, los sindicatos no han influido sobre la movilidad de la mano de obra y la flexibilidad de los salarios, como a veces se hace, es implicar que estas instituciones han fracasado totalmente en su propósito, que era exactamente el de intervenir en las leyes de la oferta y la demanda con respecto al trabajo humano, y de apartarlo de la órbita del mercado”¹⁹.

El autor está haciendo referencia al proceso histórico y político de construcción de las instituciones laborales (normas, leyes, acuerdos) para regular las condiciones de trabajo, como fueron la creación de la Ley de contrato de trabajo y otras normas laborales. Este proceso se desarrolló con posterioridad a la segunda Guerra Mundial y fue el emergente de un consenso que modificó radicalmente al capitalismo durante varias décadas, el denominado Estado de Bienestar. Las instituciones de los Estados de Bienestar van a formar parte de las regulaciones de la sociedad salarial que permitieron des-mercantilizar la formación de salarios y relaciones laborales, y que tuvieron entre sus objetivos principales lograr y/o mantener el pleno empleo.

La importancia actual de las ideas y argumentaciones de Polanyi

La reproducción de las ideas y reflexiones de Polanyi acerca del concepto de trabajo como mercancía ficticia en el sistema capitalista, tiene el objetivo de puntualizar, a partir de este concepto, lo que significa para el autor la no regulación del mercado de trabajo, en un sistema económico donde las instituciones no garantizan la sustentabilidad básica de las personas. Asentir que el mercado de trabajo se autorregula significa, en el límite, aceptar que el trabajo es una mercancía más, que se compra y se vende para su uso, restándole importancia a las condiciones en que se compra y se vende (salario; beneficios sociales; hábitat) y a las condiciones en las que se usa

18 Polanyi, Karl (*Ob.Cit.*), pag 243

19 Polanyi, Karl (*Ob.Cit.*), pag 244

(extensión de la jornada, condiciones laborales). Significa admitir como posible y lógico, la desvinculación de los trabajadores de su propio hábitat en busca de algún empleo, y la desvinculación del nivel del salario con el costo de una canasta básica de consumo, ya que no existen vínculos directos entre el salario de equilibrio determinado por la “autorregulación” del mercado, y el costo de subsistencia.

La desregulación y la flexibilización del mercado de trabajo se encuentran directamente vinculadas con la mercantilización del precio y condiciones de trabajo. Ante la ausencia de normas que regulan, es el propio “mercado” que fija las condiciones y el precio. El mercado funciona con el encuentro entre vendedores y compradores, pero en el mercado de trabajo el poder de ambas partes se encuentra en posiciones asimétricas. Dado que el poder del vendedor se encuentra condicionado por el riesgo de no contar con el sustento básico, no se ubica en un plano de igualdad con el poder del comprador, resultando una balanza que vuelca su peso hacia las condiciones y exigencias del comprador. En ausencia de regulaciones, es el comprador, o con mayor exactitud los dueños del capital, quien concentrará el poder de fijar el precio y las condiciones.

Las reflexiones anteriores tienen cabida para la comprensión de la actual organización laboral que se expande a escala mundial, en la cual un segmento importante del mercado de trabajo opera fuera de las regulaciones generales que protegen salarios, condiciones laborales y derechos de los trabajadores.

A modo de conclusión

La exposición anterior coloca en debate la capacidad del sistema capitalista contemporáneo para resolver por vía mercantil la cuestión ciudadana, en la medida en que la misma debe contemplar el acceso a los empleos y a los derechos que los mismos conllevan, de modo igualitario. Si bien el sistema nunca logró generar pleno empleo de calidad en la región, en la actualidad la crisis de generación de este tipo de empleo es clara, pues domina una dinámica de acumulación que requiere del empleo precario para generar ganancias.

La creación de puestos de empleo no va en consonancia con empleos de calidad, de allí la inelasticidad de los indicadores de la economía informal, y consecuentemente la permanencia de población en situación de pobreza. Si bien las tasas de desempleo abierto se redujeron en los años 2000 en comparación a las vigentes en los años noventa, el problema de la pobreza por ingresos permanece y está directamente vinculada a los empleos precarios, que proveen bajos ingresos a sus ocupados. El hecho de que en el contexto de tasas importantes de crecimiento económico, noventa y tres millones de personas cuenten con empleos informales, y el 33 % de la población se encuentre aún en situación de pobreza, indica las posibilidades y restricciones de estos estilos de crecimiento para la periferia capitalista.

El problema reside en que la generación de empleo capitalista se encuentra subordinada a la valorización del capital que dicho empleo genera (plusvalía), ya que es tramitada por el cálculo de la generación de ganancias. Con la estructura y dinámica contemporánea para la valorización del capital que tiene su pilar principal en las cadenas globales de valor, la condición “necesaria” para que una gran cantidad de trabajadores y de trabajadoras permanezcan en el segmento que valoriza el capital, es que exista la flexibilidad laboral y del mercado de trabajo en general. Y aquí aparece la contradicción planteada por Karl Polanyi, porque cuando el mercado de trabajo se encuentra sin límites normativos para contratar y usar la fuerza de trabajo, deriva necesariamente en la explotación de la mano de obra, que el autor asocia a la explotación del mismo ser humano, para quien el trabajo es parte de su ser. En estos casos, la mercancía fuerza de trabajo y el ser humano que ejecuta el trabajo se confunden, y la explotación

de la fuerza de trabajo se traduce en explotación del ser humano. Por ello el trabajo, en la conceptualización de Polanyi, es una mercancía ficticia, porque el sistema productivo no puede producir “trabajo humano”. En otros términos, el funcionamiento del mercado de trabajo sin regulación lleva a la explotación y al riesgo de vida de las personas trabajadoras. La única forma de que exista el mercado de trabajo es, al decir de Polanyi, que se garantice la desmercantilización de la relación laboral y salarial.

Por su parte, la desestructuración que genera la dinámica capitalista contemporánea no solo se impone en los mercados de trabajo, sino también al interior de los hogares. La carencia de fuentes de empleo e ingresos, lleva a los hogares al límite de desarmar sus estructuras familiares con el objetivo de encontrar empleos en otros países, y enviar remesas de dinero que permita la subsistencia de otros integrantes de las familias, que muchas veces quedan en sus países de origen, tal es el caso ilustrativo de trabajadores migrantes bolivianos hacia la industria textil, o trabajadoras paraguayas hacia el empleo doméstico en hogares. Es decir que no solo se precariza el empleo nativo, sino que las personas también migran para ocuparse en puestos precarios. Si bien esto siempre existió en el sistema capitalista, en la era de la globalización adquirió carácter de norma. El costo para los trabajadores y trabajadoras es doble, pues emigran de su propio hábitat y cultura, para instalarse en ciudades que le son ajenas, con carencia de vivienda, infraestructura, redes vinculares, para ocuparse la mayoría de las veces, en empleos clandestinos o informales.

Es en este sentido que el camino hacia la resolución de la reproducción de la vida de trabajadoras y trabajadores no puede quedar expuesto únicamente a la valorización del capital. En la era Polanyiana, en la cual el autor escribió su gran obra, el conflicto latente fue resuelto temporariamente: los 30 años gloriosos del capitalismo necesitaron de una clase asalariada consumista y ello fue parte de la aceptación capitalista para desmercantilizar la fuerza de trabajo. En la era actual no se vislumbra aún el camino para la “segunda” gran transformación.

BIBLIOGRAFÍA

- Polanyi, Kari (1992). *La Gran Transformación*, Juan Pablos Editor, México, D.F. 1992.
- OIT, *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe*. 2011.
- OIT, *Panorama Laboral 2012. América Latina y el Caribe*. 2012.
- OIT, *Panorama Laboral 2013. América Latina y el Caribe*. 2013.
- OIT, *Panorama Laboral 2014. América Latina y el Caribe*. 2014.
- OIT, *Perfiles de empleo y trabajo decente en América Latina y el Caribe. Panamá*. 2011.
- OIT, *Tendencias mundiales del empleo 2013*. Ginebra. 2013.
- De la Garza Toledo, Enrique (2012). *La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global*, en *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia.
- Consuelo Irazo y Jacqueline Richler (2012). *Las implicaciones de la subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.
- Giosa Zuazúa, Noemi; Rodríguez Enriquez, Corina (2010). *Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de la Industria Manufacturera de Exportación en México y Centroamérica*. CEPAL, Chile. 2010.

Mundo del trabajo III: Maltrato Laboral: Cuando la transgresión genera sufrimiento

Por Hernán Manzotti¹

"Sobre todo examinen lo habitual. No acepten sin discusión las costumbres heredadas. Ante los hechos cotidianos, por favor, no digan: 'Es natural'. En una época de confusión organizada, de desorden decretado, de arbitrariedad planificada y de humanidad deshumanizada... Nunca digan: 'Es natural', para que todo pueda ser cambiado." Bertold Brecht

Los diferentes abordajes de la temática

Desde siempre en la sociedad se pueden observar diferentes formas de agresión. Estas incluyen desde los animales hasta las personas. Konrad Lorenz (1982) pudo observar la forma en que se comportaban las aves cuando intentaban echar a un animal considerado como intruso. En el caso de los seres humanos, la sociedad es vivencialmente experimentada por el sujeto (Berger y Luckman, 1995) y hace que ésta agresión se vea también reflejada en las diferentes formas organizativas que se han ido construyendo a través de los tiempos. Las organizaciones son una de ellas y tanto la agresión como las distintas formas de violencia no les son ajenas.

En las organizaciones educativas Peter-Paul Heinemann denominó "*Bullying*" a las humillaciones, vejaciones y novatadas u otras amenazas que grupos de niños infringen a otros. Situación similar se provoca en las competencias entre instituciones educativas japonesas con el fenómeno de acoso antiguo que llaman "*Ijime*". En las organizaciones tanto hospitalarias como militares se observaban fuertes castigos a quienes integrantes del mismo grupo consideraban que "hablaban de más" identificándolos como "*Whistleblowers*".

¹ Docente UNM y UBA. Licenciado en Relaciones del Trabajo. Correo electrónico: hmanzotti@hotmail.com

En el mundo del trabajo se registran dos antecedentes destacados de conceptualización de éste fenómeno. En el año 1976 es publicado el artículo *The Harassed Worker* por Carroll Brodsky donde hacía referencia a los “ataques repetidos e inapropiados de una persona a otra para atormentarla, minarla, frustrarla y provocarla”. Pero es HEINZ LEYMANN (1978) quien conceptualiza a éste fenómeno como *Mobbing*, definiéndolo como “las acciones repetidas y reprehensibles o claramente negativas que se dirigen contra los empleados de manera ofensiva y que pueden conducir a la marginación de la comunidad en el lugar de trabajo”.

Estas conductas abusivas se reflejan en gestos, palabras, comportamientos y actitudes y atentan por repetición o sistematización tanto contra la integridad física y psíquica de la persona. Esto pone en peligro la continuidad laboral, degradando el clima de trabajo. Siendo complejo ya que tomarán formas sutiles, muy difíciles de advertir y/o probar (Hirigoyen, 2001).

Como fue mencionado anteriormente en diversas organizaciones de nuestra sociedad se pueden producir y reproducir este tipo de agresiones: organizaciones culturales básicas, sanitarias, de comunicación, recreativas, de control social formal y comerciales (Bleger, 1966). Incluyendo además los ámbitos privados, del tercer sector y públicos. Diana Scialpi (2003) ha realizado un trabajo de investigación en un organismo público de nuestro país, concluyendo que éstas agresiones son una variante de la violencia política, denominándolo “Violencia Política Burocráticas”.

No obstante hasta aquí el análisis de la temática estaba relacionado entonces con organizaciones específicas, observaciones particulares o bien centradas en la problemática individual llevada a consultorio. Pero desde el ejercicio de la profesión, los licenciados en Relaciones del Trabajo observábamos que esas definiciones no llegaban a abarcar la complejidad de la problemática que se nos presentaba en nuestra cotidianeidad. Este fenómeno sucedía en una organización determinada inserta en un contexto específico. Nos preguntábamos entonces qué es lo que generaba que esas conductas sucediesen en mayor medida en algunas organizaciones que en otras. Ante la necesidad de analizar la trama organizacional en donde el fenómeno se contextualiza, es que se realizó un trabajo de investigación en la Universidad de Buenos Aires en la carrera de Relaciones del Trabajo en el marco de la cátedra Teoría y Comportamiento Organizacional dirigido por la Lic. Jorgelina Aglamisis.

Como primera medida y resultante de éste trabajo de investigación se denomina a éste fenómeno *Maltrato Laboral (ML)*, entendiéndose como las “conductas que afectan negativamente la integridad de quien trabaja – sin importar su jerarquía o rol – y erosionan la organización en la que acontecen” (Aglamisis, 2010) Estas conductas se observarán entonces en las características propias del trabajo en su contrato, definición de tareas y responsabilidades y será el ámbito de trabajo el continente donde el mismo se desarrolle. Desde ésta concepción el *Maltrato Laboral* es en primer lugar una violación al contrato y por ende una transgresión de los límites del mismo, en donde se produce una sustitución del contrato por un trato primarizado de índole perversa.

Sobre motivaciones y manifestaciones

Resulta importante entonces reflexionar acerca de las diferentes motivaciones que dan lugar a las situaciones de maltrato laboral. Se conjuga entonces, por un lado los recursos para victimizar a otros y, por otro, la conveniencia que ésta situación le genera. Aguirre (2012) sostiene que la razón por la cual resulta poco probable que el agresor se limite a hacerlo cuando la puesta en acción le conviene. Se entenderá entonces que el agresor basará entonces

las motivaciones en los principios teóricos de la radicalización del instinto de muerte freudiano, como así también los aportes de Dollard (1950), Fairbairn (1952) y Twemlow (1995) en la hipótesis frustración - agresión, la incorporación a la personalidad de conductas frustrantes y persecutorias y las configuraciones primitivas de la relación con el objeto.

Esta trasgresión del contrato, tiene diversas manifestaciones como por ejemplo las demandas arbitrarias y no pactadas previamente, lo que implica una apropiación del tiempo personal del trabajador. En ocasiones también deviene en intromisiones en el espacio subjetivo de las personas, situaciones de intento o amenaza de chantaje sexual dirigido tanto a varones como a mujeres, asignaciones de tareas, funciones y responsabilidades sin analizar las capacidades de quien las realice. Se observan en algunos casos la no asignación de tareas, solicitud de trabajos innecesarios y rupturas arbitrarias de contrato en tiempo y forma. También se manifiesta en la intromisión en las relaciones vinculares entre pares, evitación de contactos y en la implementación de políticas y/o acciones de comunicación con información insuficiente y contradictoria (Aglamisis, 2012).

Resulta fundamental poder identificar claramente si se trata o no de una situación de ML como por ejemplo el estrés (que es una consecuencia del ML), las agresiones esporádicas y los cambios que se pueden generar en las organizaciones como consecuencia de procesos de reformulación de objetivos estratégicos organizacionales.

Características de las organizaciones donde se observa ML

Se ha identificado también que las organizaciones en las que se generan estas situaciones tienen características particulares. Las que resultan más propicias para que sucedan situaciones posibles de enmarcar como ML son, en palabras de Rojas Breu (2002), organizaciones donde se observan aspectos vinculares a los que podríamos denominar primarizados. En éstas organizaciones, se tiende a valorizar y reconocer aquello que es considerado conocido o bien puede asimilarse a lo considerado como conocido. Ésta característica a la que el autor asocia al concepto freudiano de "Endogamia" forja relaciones que donde se evidencia la bipolarización y una negación a terceridad. Se trata de organizaciones con una propensión por la fusión o indiferenciación, dando lugar a situaciones y estados confusionales. Por otro lado, la pertenencia a la organización pasa a ser un valor fundamental, dando lugar al proceso de identificación masivo reconocido como de "Adhesión Pasional" (Aubert y De Gaulejac, 1998). Finalmente en estas organizaciones, la gestión tiende a ejercer el poder negando la existencia del conflicto y a pensarlo como anomalía.

Hay determinadas acciones que van ejecutando las organizaciones que colaboran en generar situaciones de ML. Hacemos referencia en especial a la implementación de formas de contratación en donde los empleados se ven obligados a aceptar condiciones ilegales y hasta denigrantes que por el hecho de estar naturalizadas en un contexto de alto desempleo culmina en una simulación de contrato. Esto se acompaña de situaciones que podemos denominar de repliegue o simulacro, en donde comienza a dejar de tener protagonismo el diálogo. Ante la ausencia y/o dificultad de poder expresarse aparecen sentimientos de baja participación y resignación colectiva.

Y aquí donde el sufrimiento comienza a visualizarse no solo en los empleados, sino también en la organización misma.

El sufrimiento individual, colectivo y organizacional

Resulta interesante entonces dejar en claro que cada situación de ML tiene una víctima que si bien se identifica de manera individual, genera un sentir colectivo. Además de las víctimas estarán presentes los victimarios, que podrán ser o bien una persona, un grupo, proveedores y/o clientes. Pero existe también otro rol que no es menor en éste tipo especial de relación vincular que es el que ejercen los espectadores del hecho violento. Esta violencia será ejercida en diferentes direcciones o sentidos: podrá ser tanto horizontal como vertical con sentido ascendente o descendente (Aguirre, 2012). Si bien éstas situaciones de violencia son conocidas por todos, se vivencian en soledad

Llegará entonces a las oficinas de Recursos Humanos o a las áreas de Medicina Laboral empleados que pueden presentar cuadros de crisis nerviosas, crisis de llanto, malestares, dolencias, manifestaciones de retracción y/o aislamiento y sobre todo un cuadro caracterizado por un sentimiento de desgano generalizado (desvitalización). Si ésta sintomatología es abordada solo desde el consultorio médico o solo por un comentario puede suceder que:

- a. O bien lo sea tratado como algún problema funcional,
- b. que la interpretación derive una vez más a la estigmatización a la que se ven expuestos muchos trabajadores relacionados con la tendencia a “holgazanería”.

En caso **a.** la dificultad radica en que solo se tome el síntoma aislado de una patología médica y/ psiquiátrica, sin poder integrar el cuadro presentado y sin poder realizar un adecuado diagnóstico diferencial del caso. Esto se dificulta aun más ya que los síntomas pueden ser coincidentes al de otros cuadros que habitualmente se reciben que son los de estrés laboral o síndrome de burn out.

En el segundo caso, subyace una creencia basada en algunos mitos en los que se basa la suposición que las personas evitarán cualquier tipo de esfuerzo y/o trabajo a realizar y por otro lado, la dificultad en la que se encuentra la clase trabajadora de poder asumir cualquier cuadro que pueda asociarse con la enfermedad. Dejours (1992) puntualiza que lo que él denomina sub proletariado intentará por cuestiones netamente culturales evitar “estar enfermo” o que se lo relacione con la enfermedad. Situación que genera que los cuadros originales se complejicen revistiendo aun más gravedad, llegando en algunos casos hasta la muerte.

Mencionaba anteriormente que la organización también se ve afectada cuando en ella suceden hechos de ML. Es por ello, que los profesionales del área debemos estar atentos a situaciones tales como ausentismo, el tipo de consultas recibidos en el consultorio médico o en la oficina de Recursos Humanos, los incrementos en los índices de accidentes de trabajo y las tasas de rotación. Al igual que en la sintomatología individual, el riesgo es alto si éstos datos se toman aislados.

Tanto las personas como las organizaciones tendrán la tendencia a desviar sus intereses para volcarlos en comportamientos defensivos frente a las situaciones de ML, lo que ocasiona altos costos para quienes son los destinatarios de las agresiones y para la organización en su totalidad.

Para la persona que es víctima de estas situaciones que he descripto como ML las consecuencias son tan devastadoras como las de cualquier víctima de violencia. En la mayoría de los casos los comportamientos se identifican o bien con asumir una actitud de sometimiento, que termina en trastornos psicossomáticos o bien opta por abandonar la organización. No es menor lo que sucede con las personas que continúan trabajando en ese

mismo lugar donde se registra un clima laboral de temor, tensión que presenta serias dificultades para identificarse con la organización.

La organización en si deberá afrontar no solo los costos económicos que sean generados por la baja de la productividad, de la innovación, de la creatividad, sino que pueden generarse demandas judiciales. Si bien no resulta cuantificable también se detectan, según Aglamisis (2012), los costos derivados de los cuestionamientos de los valores organizacionales, el deterioro de los procesos, la desmotivación, el simulacro y, sobre todo la instalación de valores sociales regresivos.

Decimos entonces que la transgresión de los límites de un contrato de trabajo y la siguiente sustitución por un trato primarizado de índole perversa genera no solo sufrimiento a la persona, sino también a la organización, además de generar un hito en la historia de la organización en donde el maltrato se imprime para siempre en su devenir. Estas situaciones son abordadas como hechos aislados y "naturales" al ser justificados. Será entonces el momento de comenzar a trabajar en pos de la prevención de éste fenómeno.

BIBLIOGRAFÍA

- AGLAMISIS, J. *Maltrato Laboral: Una cuestión que merece ser bien tratada*. En: Vega, V. (coord.). (2012) *Violencia, maltrato, acoso laboral. El mobbing como concepto*. Buenos Aires, Lugar.
- AGUIRRE, E. *El mobbing y su prevención desde el punto de vista de la Psicología del Trabajo*. En Vega, V. (coord.). (2012) *Violencia, maltrato, acoso laboral. El mobbing como concepto*. Buenos Aires, Lugar.
- AUBERT N, DE GAULEJAC, V. (1998) *El coste de la excelencia*. Buenos Aires, Paidós.
- BERGER, P. Y LUCKMAN, T. (1995) *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires, Amorrortu.
- BLEGER J. (1966) *Psicohigiene y Psicología Institucional*. Buenos Aires, Paidós.
- BRODSKY, C. (1976) *The Harassed Worker*. London, Lexington Books.
- CORTAZZO, I y MOISE, C. (2005) *Estado, Salud y Desocupación, de la vulnerabilidad a la exclusión*. Buenos Aires, Paidós.
- DE BOARD, R. (1980) *El psicoanálisis de las organizaciones. Un enfoque psicoanalítico de la conducta en grupos y organizaciones*. Madrid, Paidós.
- DEJOURS, C. (1992) *Trabajo y desgaste mental*. Buenos Aires, Lumen.
- DOLLARD, J. y MILLER, N. (1950) *Personalidad y Psicoterapia: un análisis en términos de aprendizaje, pensamiento y cultura*. Nueva York, McGraw-Hill.
- FAIRNAIRN, R. (1952) *Psychoanalytical Studies of the Personality*. Disponible en <http://books.google.com.ar/books?id=LwXoUHnvvj0C&hl=es>
- FILIPPI G. Y ZUBIETA E. (coord.). (2010) *Psicología y Trabajo: una relación posible*. Buenos Aires, Eudeba.
- FREUD, S. (1914). *Obras completas de Sigmund Freud. Introducción al Narcisismo*. Volumen XIV. Buenos Aires, Amorrortu. 1995.
- HIRIGOYEN, M-F. (2001) *El Acoso Moral en el Trabajo*. Buenos Aires, Paidós.
- JACQUES, E. (1997) *La Organización Requerida*. Buenos Aires, Granica.
- LEYMANN, H. (1978) *Mobbing*. Madrid, SalTerrae.
- LORENZ, K. (1982) *Fundamentos de la Etología: estudio comparado de las conductas*. Madrid, Paidós Ibérica.
- ROJAS BREU R., (2002) *Método Vincular. El Valor de la Estrategia*. Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- SCHWARSTEIN, Leonardo y LEOPOLD, Luis (comps.) (2005) *Trabajo y Subjetividad: entre lo existente y lo necesario*. Buenos Aires, Paidós.
- SCIALPI, D. (2003) *Violencias en la Administración Pública*. Buenos Aires, Catálogos.

Producciones DEyA

Programa de Estadísticas Socio Económicas de Moreno (PESEM): Cambios socio demográficos de Moreno en el período intercensal 2001- 2010

Por Andreina Torrico Beltrán, Andrea Franco Ortiz, C. Belén Jones, Brenda A. Clivio, Julián L. Alvarez Insúa y
Alejandro R. Barrios¹

En nuestro anterior artículo, presentábamos al PESEM, como parte de los programas de investigación del Departamento de Economía y Administración de nuestra Universidad Nacional de Moreno (UNM), que como objetivos tiene, como el resto de la actividades académicas del departamento y de la universidad, contribuir a

¹ Andreina Torrico Beltrán estudiante de Contador Público Nacional UNM, Andrea Franco Ortiz estudiante de Licenciatura en Administración UNM, C. Belén Jones estudiante de Contador Público Nacional UNM, Brenda A. Clivio estudiante de Licenciatura en Relaciones del Trabajo UNM, Julián L. Alvarez Insúa Docente UNM. Prof. En Geografía. Correo electrónico: julianinsua@yahoo.com.ar v Alejandro R. Barrios Coordinador del Programa de Estadísticas Socioeconómicas Regional. Docente UNM y UBA. Lic. en Economía. Correo electrónico: ianobarrios@yahoo.com.ar

la formación de profesionales autónomos, y más específicamente, como productos de nuestras actividades, la generación de estadísticas primarias locales y, a partir de ellas, y junto al resto de la información sociodemográfica disponible de fuentes secundarias, generar estudios de la economía local y la sociedad de Moreno.

En aquel anterior artículo mostrábamos nuestra primera foto de la actividad comercial en las principales arterias del partido y sus localidades. El objetivo de este nuevo artículo es exponer de manera sumamente sintética los principales cambios que surgen de la comparación entre los datos que, para el partido de Moreno, ofrecen los censos de población y vivienda de los años 2001 y 2010. En este primer acercamiento nuestro análisis será a nivel del total del partido, y posteriormente avanzaremos desagregando la información, para dar cuenta de los cambios en sus localidades a partir de los datos por distritos escolares.

Si bien nuestros principales propósitos en el PESEM son, en base a relevamientos de campo y con datos administrativos, la construcción y actualización de nuestra base primaria de las actividades comerciales y servicios del partido; y elaborar como productos los análisis cuantitativos de las principales actividades económicas del partido (la comercial y los servicios); actualmente le estamos sumando, de manera creciente en nuestros informes, información sociodemográfica de fuentes secundarias que nos ayuda a explicar las dinámicas de las actividades económicas, su localización sectorial, etc. Lo que vamos a exponer a continuación tiene que ver con algunas de nuestras conclusiones sobre nuestro primer acercamiento a los datos sociodemográficos del partido que surgen de los dos últimos censos nacionales de población y vivienda.

Adoptamos como criterio para presentar los datos del partido, y así conocer la situación general y las principales tendencias de Moreno, los niveles y sus cambios que, en las mismas dimensiones, se verificaron en los partidos vecinos y en el total del Gran Buenos Aires.

Para el PESEM, la importancia de las estadísticas sociodemográficas, excede en mucho su utilidad como marco de contexto, sino que las valoramos como imprescindibles para poder completar explicaciones sobre las causalidades de las dinámicas económicas en general y las comerciales y de servicios en particular.

Algunos de los últimos datos demográficos a nivel nacional

Los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2010, nos permite observar ciertas tendencias de gran importancia para reconocer las transformaciones de la economía y la sociedad argentina respecto a los verificados en el año 2001. A manera de síntesis, los datos de octubre del año 2010 nos dicen fundamentalmente dos cosas: en primer lugar que la población total de nuestro país en ese momento era de 40,1 millones de habitantes, con una variación de 10,6% respecto a 2001, lo que implica una nueva disminución en su dinámica respecto a los anteriores períodos censales (11,2 en 2001, 16,7 en 1991 y 19,6 en 1980); y en segundo lugar, que continúan verificándose ciertos patrones de envejecimiento leve, en relación a anteriores períodos intercensales: la población de 65 años y más, que 1970 representaba el 7,0% del total, en el último período aumentó tres décimas (de 9,9% a 10,2%). Esto provocó que el índice de envejecimiento² pasara de 35 en 2001 a 40 en el año 2010.

² Índice de Envejecimiento = (Población de 65 años o más/Población de 0 a 14 años)*100.

En el mismo período 2001 – 2010, la cantidad de viviendas particulares disponibles se incrementó a un ritmo mayor (14,7%), que el de viviendas deshabitadas (7,1%), y como ya se dijo, fue superior que el aumento de la población que las habita (10,6%). Estas diferentes dinámicas de la población y de las viviendas, implicó un leve descenso de la cantidad de personas en viviendas habitadas (de 3,7 a 3,5). En números absolutos, y dado el déficit habitacional crónico de nuestros principales centros urbanos, merece destacarse el aumento de viviendas deshabitadas a nivel nacional, que pasaron de 2,3 millones a prácticamente 2,5 millones en el total del país.

Otro dato que nos interesa destacar es que la proporción de población extranjera, si bien aumentó levemente en 2010 respecto a 2001 (de 4,2% a 4,5%), se mantiene en cifras bajas en términos generales respecto a nuestra historia reciente: en 1991 fue de 5,0% y en 1980 alcanzó a 6,8%. Es muy importante que nuestra sociedad pueda despejar fantasmas xenófobos que cada tanto aparecen buscando causalidades de nuestros problemas socioeconómicos donde no las hay. De esa pequeña proporción de personas provenientes del extranjero, más del 50% reside en la provincia de Buenos Aires y un poco más del 30% de ellos provienen del Paraguay.

Los datos sociodemográficos de Moreno y municipios vecinos entre 2001 y 2010

La población

Los datos poblacionales del último censo realizado en octubre de 2010, nos informan que en ese momento el partido de Moreno contaba con 452.505 habitantes, con una diferencia absoluta positiva de 72.002 habitantes, respecto de los 380.503 del censo 2001. En términos porcentuales, estos datos implican un incremento del 18,9% de la población, que si bien casi duplica al ya comentado incremento poblacional nacional, es prácticamente la mitad de la que se había dado en el partido en el período intercensal anterior: de 1991 a 2001 la población de Moreno había aumentado un 32,2%, al pasar de 287.715 a los citados 380.503 mil habitantes.

Este comportamiento de la población del partido Moreno no difiere tanto en las tendencias respecto a las verificadas en los partidos vecinos, pero si en cuanto a los niveles de los cambios que muestran los datos de los censos 2001 y 2010.

A continuación se presenta un gráfico con el total de la población en el año 2001 y la nueva cantidad de habitantes en 2010 de los partidos de Morón, Ituzaingó, San Miguel, Merlo, José C. Paz, General Rodríguez y Pilar, con los que compararemos la evolución de Moreno.

Se podrá observar que todos partidos seleccionados presentan incrementos en su población en el período intercensal 2001-2010, claro que en diferentes niveles y con diferentes dinámicas.

Población total de municipios seleccionados, en miles de personas. Años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En el mismo período 2001-2010, el aglomerado Gran Buenos Aires (GBA) pasó de tener una población de 8.684.437 a la nueva de 9.916.715 de habitantes. Esto implicó que la dinámica del aglomerado GBA tuviera una variación positiva de 14,2%, mayor que la verificada a nivel país y en algunos de los partidos vecinos a Moreno.

En el gráfico siguiente se pueden observar las tasas de crecimiento poblacional de los municipios vecinos de Moreno y del aglomerado GBA. Como se puede ver en dicho gráfico, el partido de Moreno, si bien como decíamos antes bajó su tasa de crecimiento poblacional, continúa con una dinámica relativamente alta (18,9%) respecto al comentado promedio del GBA (14,2%) y de la mayoría de sus partidos vecinos, salvo Gral. Rodríguez y Pilar que tuvieron una variación positiva del 28,3% y 28,7% respectivamente.

Variación porcentual de la población. Municipios seleccionados y total GBA. Años 2001-2010



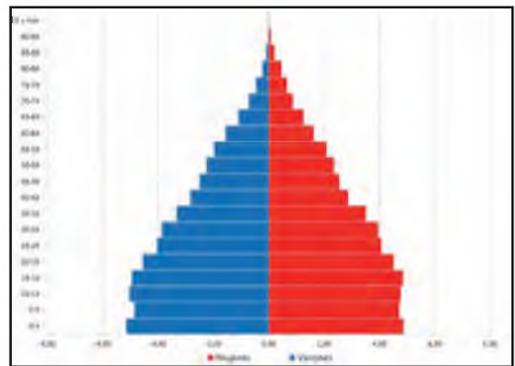
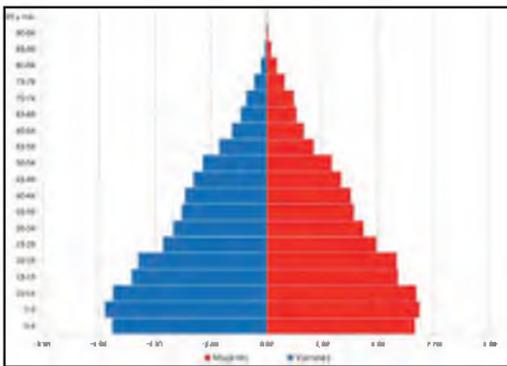
Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En cuanto a la estructura de género y edad de Moreno, entre 2001 y 2010 se dio un leve proceso de envejecimiento que se evidencia en la siguiente comparación de las pirámides de la población del partido. En 2001 la base contaba con una fuerte presencia de población joven, y a la vez un bajo porcentaje de población de más de 65 años. En cambio en el año 2010, los datos del censo, nos muestran que la base es más angosta, lo cual se asocia a una leve disminución de la fecundidad. En efecto, en el año 2001 la relación entre cada mujer de entre 15-50 años y las personas menores de 15 años era de 1,28, mientras que en 2010, dicha relación había descendido a 1,11.

Estructura de género y edad. Moreno. 2001-2010

2001

2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En el otro extremo, la proporción de personas mayores es mucho mayor en 2010 producto de incrementos en la expectativa de vida, en la alta natalidad diez años antes, y a la disminución porcentual de la población joven.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, del total de la población de Moreno, el porcentaje de adultos mayores de 65 años fue del 5,8% en el año 2001, y para el año 2010, se produce un ligero incremento y pasa a ser el 6,2%. Por su parte el universo de personas jóvenes adultos (14 - 64 años), que en el 2001 había alcanzado al 61,3%, en el último censo, la participación de este grupo había ascendido a 64,4% del total de la población del partido. En cambio, el porcentaje de niños de (0 – 14 años) que en el 2001 había alcanzado el 33%, en el año 2010 ese grupo redujo su participación en el total de la población del partido al 29,4%.

Participación de la población según grupos de edad. Moreno años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Estos datos, que se presentan en el gráfico anterior, nos muestran que en estos diez años, el partido de Moreno tuvo un incremento relativo tanto de su población de adultos mayores, como de su población activa, y necesariamente una baja de la participación en el total de la población más joven.

Como se podrá observar en el siguiente cuadro, este tipo de transición demográfica que comentábamos antes sobre Moreno, se advierte en gran parte del Gran Buenos Aires, aunque con diversas variaciones.

Los municipios que contaban con mayor proporción de jóvenes en 2001 fueron aquellos que tuvieron las disminuciones más pronunciadas, entre ellos se encuentran San Miguel, Moreno, Pilar y José C. Paz, en cambio en Gral. Rodríguez la alta participación de la población joven disminuyó en menor medida.

Participación de la población según grupos de edad. Municipios seleccionados y total GBA.

Años 2001 y 2010

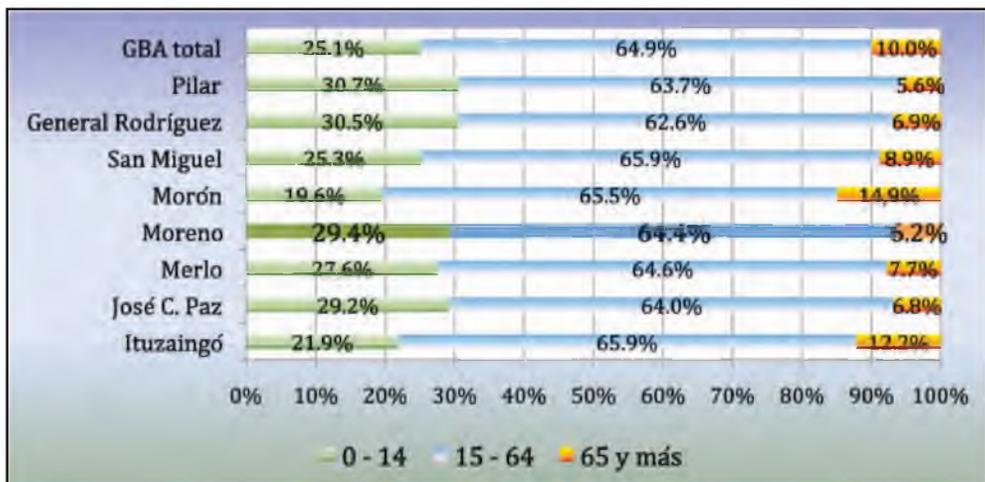
Partidos	2001			2010		
	0-14	15-64	65 y más	0-14	15-64	65 y más
Ituzaingó	24,1%	64,5%	11,4%	21,9%	65,9%	12,2%
José C. Paz	32,4%	61,6%	6,0%	29,2%	64,0%	6,8%
Merlo	30,6%	62,5%	6,9%	27,6%	64,6%	7,7%
Moreno	33,0%	61,3%	5,8%	29,4%	64,4%	6,2%
Morón	20,5%	64,6%	14,9%	19,6%	65,5%	14,9%
San Miguel	29,2%	62,8%	8,0%	25,3%	65,9%	8,9%
General Rodríguez	32,6%	60,1%	7,3%	30,5%	62,6%	6,9%
Pilar	33,9%	60,7%	5,3%	30,7%	63,7%	5,6%
GBA total	26,9%	63,3%	9,8%	25,1%	64,9%	10,0%

Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Del cuadro anterior surge que con respecto al conjunto del GBA, la población de Moreno por grupos de edad tuvo una dinámica bien diferente a dicho promedio. La disminución de la población más joven casi duplica la verificada en GBA (-3,5% y -1,8%); el incremento de la población entre 15 y 64 años que en Moreno alcanzó 3,1% en el GBA fue de 1,7%, y la proporción de adultos mayores de 65 años que en Moreno aumento 0,5% en el GBA lo hizo en solo 0,1%.

Los datos del Censo 2010 por grupos de edad del siguiente gráfico nos permiten apreciar las diferencias entre los partidos seleccionados.

Participación de la población según grupos de edad. Año 2010

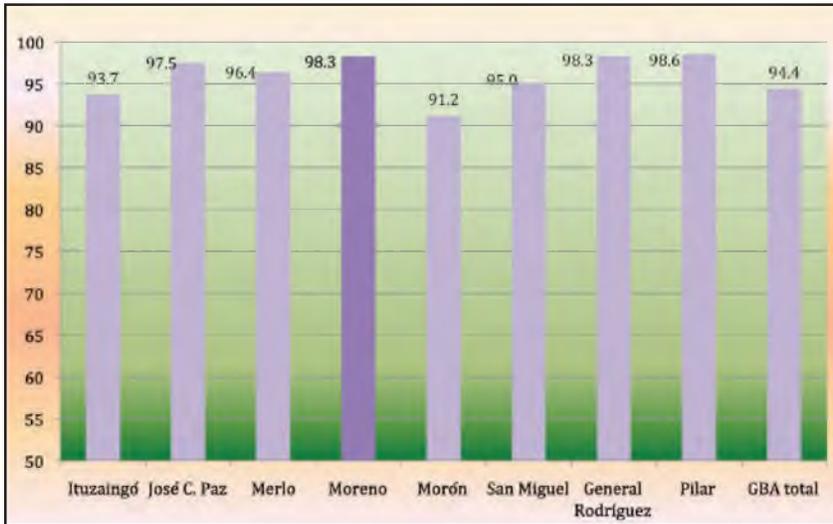


Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En cuanto al grupo de 65 años y más, los partidos de Ituzaingó (12,2%) y Morón (14,9%) son los que tienen una alta proporción de adultos mayores, respecto del total GBA (10,0%), mientras que Moreno (6,2%) se encuentra entre los partidos en que menor participación tiene este grupo etario, junto con Pilar (5,6%), Gral. Rodríguez (6,9%) y José C Paz (6,8%). De manera inversa, estos últimos partidos son los que tienen las mayores proporciones de población joven: Pilar 30,7%, seguido por General Rodríguez 30,5%, luego Moreno 29,4%, y José C Paz con 29,2%, porcentaje que están por encima del promedio del GBA (25,1%). Sin embargo las diferencias que se presentan entre los partidos analizados en las franjas etarias adultos mayores y niñez, no lo son tanto para el grupo de edad activa (14 a 64 años). En este grupo Moreno tiene un porcentaje (64,4%) similar al promedio del GBA (64,9%) y Merlo (64,6%), y mayor que José C Paz, General Rodríguez y Pilar.

Respecto al balance de géneros, se utiliza la tasa de masculinidad que representa la cantidad de varones cada 100 mujeres. En Moreno esta tasa en 2010 fue de 98,3, una de las más altas de los municipios de la zona, junto con Pilar y Gral. Rodríguez, mientras que en el resto la proporción de mujeres es mayor. En el conjunto del conurbano, la masculinidad en 2010 fue de 94,4, encontrándose en Morón la más baja (91,2 varones cada 100 mujeres).

Tasa de masculinidad. Municipios seleccionados y total GBA. 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En base al lugar de nacimiento de la población, la diferenciación entre nacidos en el país y en el extranjero, permite comprender la conformación de la población y la incidencia de los procesos migratorios. En términos generales, la proporción de extranjeros es relativamente baja en casi todos los partidos, siendo en el total del conurbano un 7,5% de la población total, superior a la ya comentada para el total nacional (4,5%). Recordemos lo que decíamos al inicio que más del 50% de la población extranjera está radicada en la provincia de Buenos Aires. Los datos del censo 2010 nos dicen que del total de la población del partido de Moreno, un 7,3% son nacidos en el extranjero, lo que implica un aumento respecto al año 2001, cuando había alcanzado al 5,5%.

Participación de la población nacida en el extranjero. 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En comparación con otros partidos, en Pilar, Moreno y General Rodríguez es donde se registraron los mayores incrementos en la participación de la población extranjera respecto al total: 1,9; 1,8 y 1,5 puntos porcentuales respectivamente. En contrapartida, en los partidos de Ituzaingo y Morón proporción de nacidos en el extranjero disminuyó levemente.

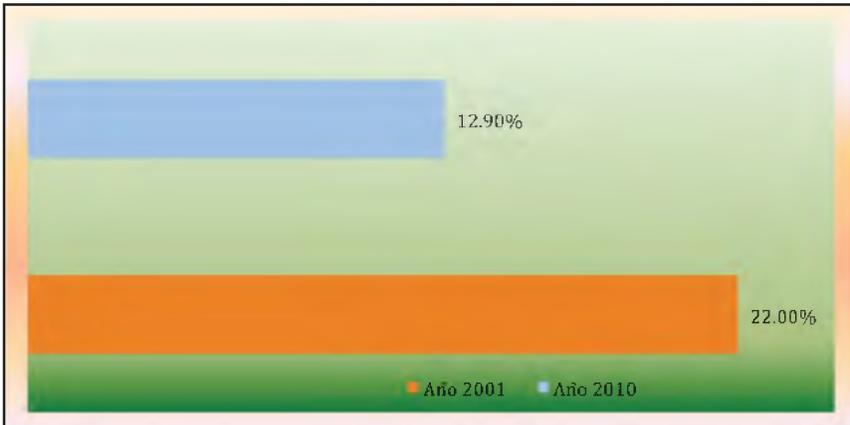
Características de los hogares

El censo 2010 contabilizó 124.016 hogares en Moreno, mientras que en 2001 se habían registrado 95.538, es decir hubo un incremento de 28.478 nuevos hogares en el partido, lo que en términos porcentuales representa un aumento de 29,8%. Esta dinámica de los hogares es mucho mayor a la ya comentada que tuvo la población total del partido (18,9%), por lo que se advierte que los hogares tienden a estar conformados por menos cantidad de miembros. En efecto, en 2001 el partido tenía una media de casi 4 personas por hogar (3,98), y en 2010 bajó a 3,65.

Respecto a las condiciones estructurales de condiciones de vida, el indicador que se utiliza a partir de los datos censales es el de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Este es un indicador utilizado para cuantificar la pobreza

estructural³. Cuenta con cinco dimensiones (tres referidas a la vivienda y dos a las personas que componen el hogar), y si un hogar no satisface una de las necesidades será considerado pobre, ya que las mismas son excluyentes. El partido de Moreno en el año 2001 tenía al 22,0% del total de los hogares en condiciones de pobreza estructural. Para el año 2010 el indicador había descendido al 12,9%.

Proporción de hogares con NBI en Moreno. Años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

En términos absolutos, los datos de ambos censos nos dicen que en 2001 había 21.060 hogares con esta condición, y en 2010 había 16.025 casos, lo cual implica que la disminución de los hogares con NBI términos porcentuales no se dio solamente porque aumentó el número del total de hogares, sino que también fue fruto de que hoy Moreno tiene 5.000 hogares menos con NBI.

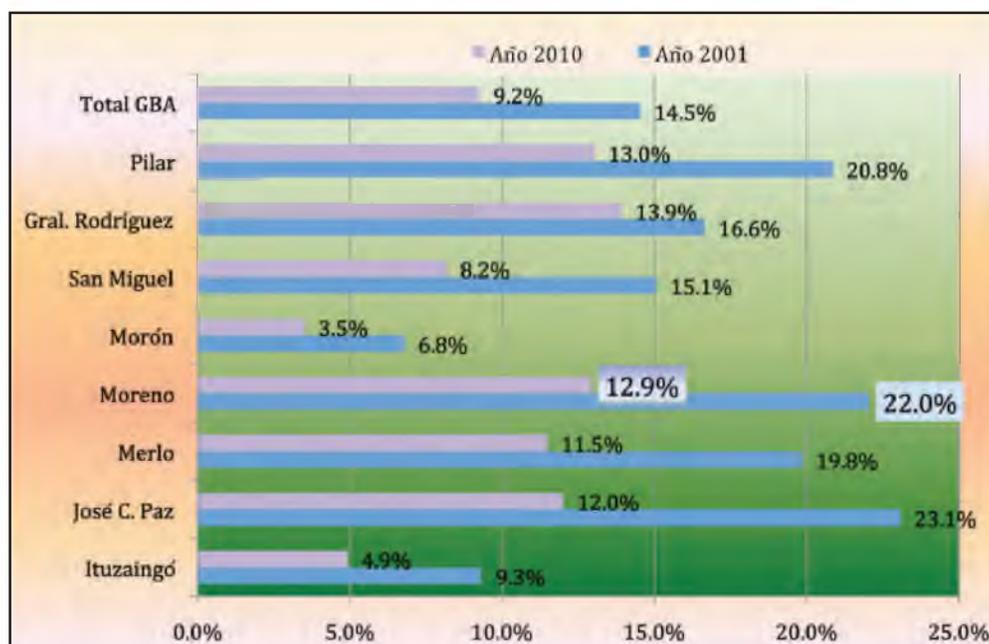
Comparando esta dinámica de Moreno con la que evidenciaron los partidos vecinos, veremos que todos han podido disminuir los porcentajes de hogares con NBI en sus territorios. Los datos del año 2001 muestran que el partido con mayor cantidad de hogares con NBI en aquel momento era José C. Paz con un 23,1 %, seguido de Moreno con el 22,0 %; Pilar con un 20,8 %, Merlo con un 19,8 %; General Rodríguez con un 16,6 %, San Miguel con un 15,1 %; Ituzaingó con un 9,3 % y el de menor cantidad de hogares con NBI en el mismo año era el partido de Morón con un 6,8 %.

3 Se consideran hogares con NBI aquellos en los cuales está presente al menos uno de los siguientes indicadores de privación: Hogares que habitan viviendas con más de 3 personas por cuarto (hacinamiento crítico) Hogares que habitan en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo) Hogares que habitan en viviendas que no tienen retrete o tienen retrete sin descarga de agua Hogares que tienen algún niño en edad escolar que no asiste a la escuela Hogares que tienen 4 ó más personas por miembro ocupado y en los cuales el jefe tiene bajo nivel de educación (sólo asistió dos años o menos al nivel primario). Fuente: INDEC.

Para el año 2010, el partido que tiene una mayor cantidad de hogares con NBI es General Rodríguez con un 13,9 %, le sigue Pilar con un 13,0 %, Moreno con un 12,9 % de hogares con NBI; José C Paz con 12,0%, Merlo con un 11,5 %; San Miguel con un 8,2 %; Ituzaingó con un 4,9 % y el de menor cantidad de hogares con NBI continúa siendo el partido de Morón con un 3,5%.

En todos los casos aquí analizados se puede observar que en comparación con el año 2001, en el año 2010, la proporción de hogares con NBI ha disminuido. En cambio, en términos absolutos, es necesario decir que en General Rodríguez, la cantidad de hogares con NBI aumentó en 455, pero como esta cantidad es menor que el aumento en la cantidad total de hogares del partido, de todas maneras el porcentaje cayó.

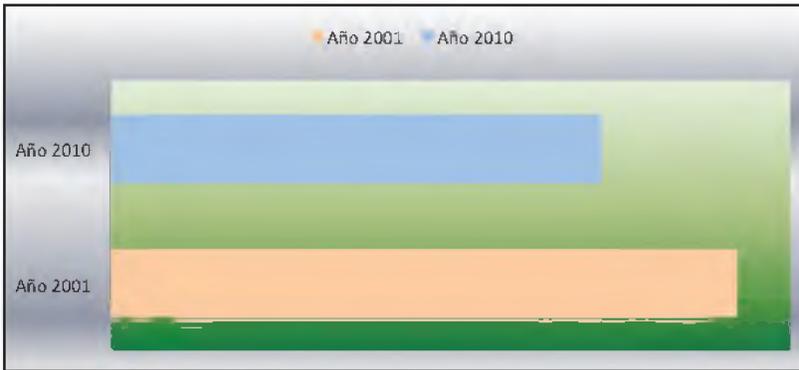
Proporción de hogares con NBI. Años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Una característica de los hogares componente del indicador NBI, es la condición de hacinamiento, que mide la cantidad de personas por cuarto, considerándose crítico cuando supera las tres personas. En el partido de Moreno se puede observar que en el año 2001, había un 8,3 % de hogares con hacinamiento crítico, y para el año 2010 había descendido a un 6,5% de hogares en esta condición. En cambio en términos absolutos hubo un aumento: en 2001 se encontraban en ésta condición 7.906 hogares, y para el año 2010 fueron 8.015 hogares. Como el incremento absoluto es mínimo, y en el mismo período aumentó en número total de hogares el porcentaje disminuyó.

Proporción de hogares con hacinamiento crítico en Moreno. Años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Cuando comparamos los anteriores datos de hacinamiento con los otros partidos vecinos, se desprende que Moreno en 2001 era el que tenía mayor porcentaje de hogares con hacinamiento crítico, casi duplicando el total del GBA.

Proporción de hogares con hacinamiento crítico. Años 2001 y 2010



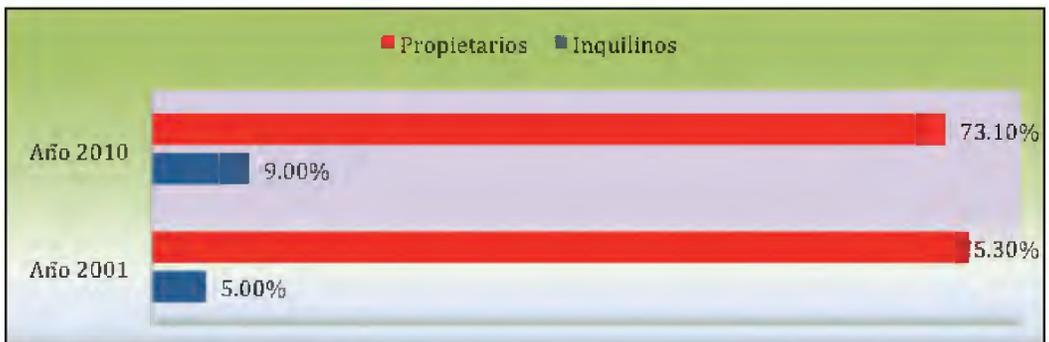
Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Si bien para 2010 sigue siendo el que presenta mayor porcentaje de hogares con hacinamiento, disminuye la distancia respecto a los niveles del resto de los partidos vecinos.

En cuanto al régimen de tenencia de la vivienda, aquí se analizan los hogares que pertenecen a las categorías "Propietarios de la vivienda y el terreno" y los hogares e "Inquilinos".

Como se puede observar en el gráfico siguiente, en el año 2001 en el Partido de Moreno el 75,3% de los hogares eran propietarios de la vivienda y el terreno; y ese porcentaje para el año 2010 descendió a un 73,1%. Por su parte los hogares "inquilinos" que en el año 2001 representaban un 5,0% del total, para el año 2010 habían ascendido un 9,0% del total de los hogares. El incremento en la proporción de hogares inquilinos se dio en detrimento de la participación de propietarios y otras formas de tenencia.

Proporción de hogares según régimen de tenencia de la vivienda. Moreno. 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Dicho cambio en la proporción del régimen de tenencia se verifica en el total del GBA, donde el porcentaje de inquilinos pasó de 8,4% en 2001 a 13,5% en el año 2010. En todos los partidos vecinos se dieron incrementos similares de esta forma de acceso a la vivienda.

En comparación con los otros partidos, los datos del año 2010, nos muestran que Moreno es el que tiene la menor proporción de hogares inquilinos, junto con José C. Paz, y también es el que tiene mayor participación de "otras categorías" (donde se incluyen formas de tenencia precaria), dados estos niveles anteriores, dichos municipios son los que tienen menor incidencia de los hogares propietarios respecto al total.

Proporción de hogares según régimen de tenencia de la vivienda. Años 2001 y 2010



Fuente: elaboración propia; en base a los censos nacional de población y vivienda (2001-2010).

Síntesis

La población del partido de Moreno aumentó más que el total del aglomerado GBA, alcanzando una tasa de variación intercensal de 18,9%. A partir de dicho incremento pasó de ser el octavo municipio más poblado del GBA a ser el séptimo.

La comparación de la estructura de edades revela un leve proceso de envejecimiento, aunque aún tiene una de las proporciones de jóvenes más importantes del conurbano, y una muy alta proporción de población entre 15 y 64 años. Si bien la fecundidad aparentemente se encuentra en disminución, es para destacar que aún se encuentra una gran cantidad de personas reproductivamente activas, por lo que el crecimiento se mantendrá elevado aunque con tendencia a desacelerarse.

La composición de la población se caracteriza por tener una tasa de masculinidad comparativamente elevada, y una proporción de extranjeros que aun siendo baja, tuvo un crecimiento intercensal importante, pasando de ser el 5,5% en 2001 al 7,3% en 2010.

La cantidad de hogares aumentó aún más que la población, en consecuencia se produjo un descenso en la cantidad media de miembros, que pasó de 3,9 a 3,6 personas por hogar.

En cuanto a las condiciones de los hogares, se observa un descenso en la cantidad y en la proporción de aquellos con NBI (de 22% a 12,9%), y un descenso porcentual de hogares con hacinamiento crítico (8,3% a 6,5%). También se registró un incremento en la proporción de hogares inquilinos, que pasó de 5% en 2001 a 9% en 2010.

La comparación con municipios vecinos permitió reconocer que la mayor parte de las tendencias son compartidas. Por otro lado, sobresale la similitud de la situación demográfica de Moreno con respecto a Pilar, Gral. Rodríguez y en menor medida a José C. Paz, en cuanto a: elevado ritmo de crecimiento de la población total, la población joven en torno al 30%, la alta masculinidad (mayor a 97/100), el incremento de la población nacida en el extranjero aun con cifras bajas, el hacinamiento crítico alrededor del 6% de los hogares, y las NBI alcanzando al 13%; así como un porcentaje elevado de hogares con tenencia irregular (mayor al 15%), y una cantidad de personas por hogar que aún en descenso, se mantiene alta (más de 3,6 personas).

Colaboraciones

Políticas sociales de transferencias monetarias: avances y límites en la reducción de las desigualdades sociales

Por Ana M. Gómez¹

Las siguientes líneas² buscan aportar a la reflexión alrededor del problema de las desigualdades sociales en la actualidad. Se abordará el tema desde un punto de vista específico, relacionado con los alcances y limitaciones de las políticas de transferencia monetarias³, en tanto respuestas del Estado ante la falta o insuficiencia de ingresos. Más allá de sus alcances en términos de consumo o sus límites respecto del monto de dinero que representan, me interesa compartir algunos pensamientos acerca del impacto de estas políticas en las subjetividades y prácticas de sus destinatarios. Con este objetivo invito a un recorrido por algunas preguntas que nos ayuden a ubicarnos en la perspectiva propuesta:

1 Docente UNM y UBA. Trabajadora Social. Correo electrónico: anamomez@yahoo.com.ar

2 Ideas construidas en el marco de un proyecto de investigación, desarrollado entre los años 2010 y 2014, en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, sistematizado en dos trabajos:

a) Testa, Cecilia "Trabajo Social y Territorio. Reflexiones sobre lo público y las instituciones", Espacio Editorial, Buenos Aires, 2013.

b) Arias, Ana y Testa, Cecilia "Instituciones y territorio: reflexiones de la última década", Espacio Editorial, Buenos Aires, 2015.

3 Cuando me refiero a políticas de transferencia monetaria, en este trabajo, incluyo programas específicos (Por ejemplo Progresar) medidas de seguridad social (Por ejemplo jubilaciones y pensiones) y otras políticas instrumentadas a través de la ANSES (Por ejemplo, la Asignación Universal por Hijo)

- *¿Las modificaciones en la vida cotidiana de las familias de los sectores populares en los últimos años, a partir del acceso a las políticas de generación de ingresos por fuera de la inserción laboral tradicional, operaron únicamente en términos materiales? O por el contrario ¿contribuyeron también a generar, reconstruir, fortalecer vínculos sociales, que habían sido erosionados por el funcionamiento del neoliberalismo como modelo económico político cultural?*
- *¿Será que las políticas de transferencia de ingresos tienen la capacidad de modificar rutinas y prácticas, más allá del volumen de los recursos que involucran?*
- *En ese caso ¿La pertinencia de estas políticas tiene una incidencia que trasciende la devaluación monetaria del monto que representan, en períodos de inflación?*

A modo de ensayo de posibles respuestas, voy a adelantar que pienso que estas políticas son fundamentales para mejorar la distribución de los ingresos y resolver necesidades cotidianas y vitales de los sujetos; pero no logran resolver algunas variables definitorias de la pobreza, como ser el acceso a una infraestructura acorde con el grado de desarrollo de la sociedad en su conjunto y el acceso a servicios públicos de calidad. Variables que no dependen de la capacidad adquisitiva individual sino de inversiones mayores, del orden de lo público. Además, en determinadas situaciones – como ser padecimientos relacionados con el deterioro de ciertos vínculos, familiares, comunitarios y sociales – el mejoramiento de las condiciones de vida de los sujetos, no se resuelve inmediatamente por la vía de la distribución de los ingresos.

Sin embargo, la operatoria de estas políticas, resulta de por sí transformadora de prácticas y tiene un impacto positivo en la construcción de subjetividades y lazos sociales. Quiero decir que el modo en que se produce la transferencia y se apropian de ella los sujetos, genera un nuevo entendimiento de la asistencia social, construye nuevas expectativas y señala las posibles futuras demandas de los grupos sociales que con ellas se han beneficiado.

Me permito pensar que el **efecto igualador** que tuvieron algunas políticas sociales y previsionales⁴, que extendieron a los sectores populares modalidades de provisión y uso de recursos características de los sectores medios, a partir de la transferencia de capitales⁵, encontró su correlato en el plano de lo subjetivo, a partir de la **reducción o eliminación de formas típicas de gestión de recursos asistenciales**, que tienden a exponer a quienes los solicitan a procesos de **desigualación estigmatizante**.

Con **“efecto igualador”** me refiero a las consecuencias positivas que sobre la autopercepción podría tener el hecho de utilizar, para el cobro y uso de fondos de pensiones, jubilaciones, asignaciones y planes, los mismos mecanismos que se utilizan para el cobro y uso de fondos derivados del salario en el sector formal u otras fuentes de financiamiento personal, distintas a la asistencia social.

Esto quiere decir que algo que podría parecer secundario (tener una tarjeta bancaria, ir a un cajero, retirar el dinero, ir a un negocio y comprar productos, sin rendir cuentas sobre los criterios de elección de lo comprado) **es una práctica que iguala a los sectores destinatarios de las políticas asistenciales con los sectores que**

4 Se tomarán como referencia para este análisis un conjunto de medidas implementadas en los últimos años desde la Agencia Nacional de Seguridad Social (Anses) como ser: jubilaciones para trabajadores sin aportes, jubilaciones para amas de casa, pensiones, asignación universal por hijo, asignación por embarazo, ayuda escolar, plan progresar.

5 Montos de dinero depositado en cuentas bancarias personales, exentos de rendición de gastos

satisfacen sus necesidades a partir del empleo formal u otras formas de acumulación. El monto de dinero que manejan es diferente, pero el sólo hecho de compartir la operatoria **disminuye el estigma** que a menudo soportan quienes dependen de la política pública, para acceder a los bienes que necesitan o desean.

Por **“desigualación estigmatizante”** entiendo el efecto justamente contrario al recién descrito. Se trataría de las consecuencias negativas que sobre la autopercepción tienen las formas típicas de gestión de recursos asistenciales, que tienden a exponer a quienes las solicitan a procesos de espera, de exposición de la vida privada, de forzamiento de situaciones para adecuarse a los requisitos, de supervisión “técnica” de los criterios de consumo⁶. Todas variables que parecieran desprenderse de cierta “sospecha” sobre la racionalidad en el uso de los recursos por parte de los sectores sociales en situación de pobreza.

Coincido con la visión de Nora Aquin cuando, analizando prácticas y representaciones de los sujetos titulares de la AUH, advierte cierto sentimiento de dignidad, que surge de “la satisfacción que produce la simpleza de los trámites, y el hecho de que han quedado atrás las largas esperas propias de otros programas más o menos focalizados a los que hubieran tenido acceso. A ello se suma la satisfacción por la posibilidad de decidir cómo, cuándo y en qué gastar el dinero”⁷. Así, se puede pensar que la **modalidad de atención estatal de las necesidades de los sectores populares, tendió a igualar a estas poblaciones con otros grupos sociales, en cuanto a la forma de recibir y utilizar los recursos monetarios**. La bancarización del sistema de transferencias y el desligamiento de la rendición de gastos ha contribuido con esta igualación, que claramente tiene que ver con el modo de gestión de los beneficios más que con la cantidad, calidad y perdurabilidad de los mismos.

Estas cuestiones, no menores a la hora de analizar cómo inciden las prácticas de asistencia sobre las vidas particulares, respecto de la organización del tiempo que implican las gestiones de recursos, la presentación pública de cuestiones privadas que deben ser comprobadas para acceder a ciertos beneficios, el tipo de relaciones que se construyen en el ámbito comunitario, entre otras variables, pueden ser justamente algunas de las razones que conformen el efecto subjetivo de las políticas de transferencia directa, que han disminuido el peso de estas incidencias. “Se constata además, la satisfacción por la posibilidad de dirigir sus propios consumos, en lugar de consumir lo que deciden quienes “arman los bolsones” (...) El ingreso aparece como seguro, sistemático, sin sobresaltos en cuanto a las fechas, lo cual les permite organizar sus consumos. La tranquilidad de cobrar a través de ANSES, resulta reparadora de prácticas punteriles que colocaban a las titulares en situaciones de dependencia”⁸

A su vez, es probable que estas modalidades de acceso a los ingresos vayan configurando expectativas sociales que construyan el nuevo piso de demandas que se dirigirán al Estado en los próximos periodos. Y esto es interesante si se repara en que las políticas relacionadas con la transferencia monetaria directa y con el sistema de seguridad social, que han cobrado protagonismo en la intervención del Estado durante las gestiones kirchneristas, no se instalaron en la agenda pública a partir del conflicto social; más bien fueron medidas que progresivamente fueron moldeando una nueva modalidad de intervención del Estado en materia de política social. Sin embargo, cabría pensar que en un futuro próximo, la eliminación de algunas de las políticas mencionadas, sí provocaría una reacción social, vinculada con la defensa de lo conseguido. Sobre este aspecto los puntos suspensivos... Pensando por ejemplo

⁶ Aquí me refiero al control del gasto, que se ha asociado a ciertos subsidios, a partir del cual los trabajadores sociales nos hemos encontrado más de una vez revisando comprobantes de mercados, para supervisar que no delallaran cerveza, cigarrillos o productos de perfumería.

⁷ Aquin, Nora “Intervención social, distribución y reconocimiento en el postneoliberalismo”; Revista “Debate Público. Reflexión de Trabajo Social” Año 3 - Nro. 5

⁸ Idem 10

en la Asignación Universal por Hijo ¿Es posible pensar que si el Estado dejara de garantizarla se generaría un gran conflicto social? ¿Cuáles son las variables centrales que debieran analizarse si la intención fuera arriesgar posibles pronósticos? ¿Será que por no haber sido demandada masivamente la Asignación Universal por Hijo como tal, la misma “se aprovecha mientras se tiene” sin implicar otro tipo de institucionalidad en las representaciones de sus destinatarios? ¿O será que el peso de la misma – en términos de impacto subjetivo – podría visualizarse frente a posibles amenazas de su estabilidad?

Con esto no quiero decir que el crecimiento de la cobertura del sistema previsional, la integración al mismo de trabajadores sin aportes y amas de casa; la extensión de las pensiones no contributivas, la asignación universal por hijo, la asignación por embarazo, no tuvieran lugar en las aspiraciones de los sujetos, lo que creo es que dichas necesidades y deseos no se expresaban a partir de manifestaciones conflictivas, como si se expresó la necesidad de creación de fuentes de trabajo, el reclamo por la suba del valor de los salarios y de las jubilaciones de los que si se encontraban amparados por el régimen previsional o el pedido de extensión de beneficios asociados por ejemplo con el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados:

Otro dato a considerar en el análisis de los aspectos subjetivos que se desprenden de la implementación de políticas de transferencia monetaria, es la centralidad que asume la percepción de ingresos en relación con ciertos accesos y participaciones sociales. El peso específico de estas medidas está dado por su incidencia positiva en la resolución cotidiana de ciertas necesidades, a partir del consumo de bienes en el mercado. *“Se observa particularmente en la aparición de un horizonte de futuro, que permite a los grupos fijarse metas más allá de la sobrevivencia: construir su habitación, comprar el televisor, la cocina o el ropero, utilizar el crédito, que es una manera concreta de incorporación a los arreglos institucionales vigentes. El horizonte de futuro otorga sentido a la planificación del gasto, y a la aparición de un hábito de ahorro para afrontar consumos programados a futuro, que superan en mucho a las estrategias de sobrevivencia. La alimentación, el abrigo, los útiles escolares se han instituido como consumos seguros, a los cuales se les agrega algunos más ligados con el placer, como golosinas o paseos”⁹*

Ahora bien, allí donde la mejora en los ingresos familiares pareciera ampliar las posibilidades de acceso a ciertos servicios públicos, cabe reparar en las características de tal participación, porque eso nos permite visualizar, junto a las potencialidades, los límites de las políticas de transferencia para superar las situaciones de pobreza en la Argentina actual. En cuestiones como la escolarización y el control de la salud, el ingreso de las familias no resuelve de por sí la calidad de los servicios a los que se empieza a acceder o se vuelve a participar. En todo caso, la tracción sobre el sistema público de salud y educación, a partir de la ampliación de su cobertura, es un dato de gran relevancia para pensar en los otros desafíos que las políticas de transferencia traen o en el marco de qué conjunto de avances las mismas cobran un sentido más integral. Las desigualdades que se expresan en el acceso y el aprovechamiento de los sistemas públicos de salud y educación tanto como las diferencias, sobre todo en lo relacionado con la atención de la salud, respecto de quienes cuentan con obra social o medicina pre paga y quienes dependen únicamente del sistema público, son claras evidencias de lo que no se resuelve vía transferencias monetarias individuales.

Este es un punto central del planteo, porque es justamente lo que marca la insuficiencia de estas políticas, que aún cuando permitan ciertas mejoras, nunca alcanzarán para modificar cuestiones estructurales que dependen de inversiones de dinero más importantes. Este aspecto cobra mayor relevancia en ciertas coyunturas particulares,

como por ejemplo en períodos de crecimiento de la inflación, en los cuales, el aumento de precios en general, y de los productos de consumo masivo en particular, ha tendido a erosionar el alcance adquisitivo de las políticas de transferencia de ingresos, socavando la capacidad de respuesta de las mismas frente a las necesidades de sus usuarios. En esta coyuntura se vuelve imperativo pensar **qué aspectos de los avances logrados en materia de bienestar durante los últimos años quedan en pie y qué aspectos se devalúan junto con la moneda**. Dicho de otro modo, es importante preguntarse sobre el impacto que tiene la disminución de la capacidad adquisitiva de las políticas de transferencias de ingresos, respecto de la vida cotidiana de las familias, que en los últimos años accedieron vía estas transferencias monetarias, a bienes y servicios a los que no accedían de manera particular. **Preguntarse si el debilitamiento del poder de compra de los destinatarios de estas políticas, significa una ruptura con ciertas prácticas y participaciones adquiridas a partir de las mismas** o si, por el contrario, algunas modificaciones en las prácticas y accesos de estos sectores a determinados consumos y formas de funcionamiento microeconómico y social, continúan vigentes más allá de la devaluación del monto percibido. Y en el mismo sentido indagar si dichos accesos y consumos han generado modificaciones en el plano de lo subjetivo y de las relaciones sociales.

Entonces, la superación de ciertos problemas, la disminución de las demandas vinculadas con la asistencia alimentaria, la resolución de determinadas necesidades a partir del ingreso percibido fundamentalmente vía trabajo informal y/o políticas de transferencia directa o previsionales, convive con ciertas falencias vinculadas con la infraestructura pública, el acceso a servicios y el atravesamiento de problemáticas sociales complejas. Es decir que **la mayor igualdad respecto de los modos de percibir y utilizar los ingresos monetarios y la eliminación de algunos mecanismos diferenciadores en el acceso a ciertos bienes¹⁰ y capitales, no ha resuelto completamente la desigualdad respecto de un conjunto de cuestiones que definen las condiciones de vida¹¹, aún cuando estas también expresen mejorías durante el período analizado.**

El aumento de los ingresos no se relaciona directamente con la posibilidad de solucionar algunos problemas, que se vinculan con fuertes padecimientos subjetivos relacionados con múltiples variables que persisten en el tiempo, y que más bien responden a la lógica del deterioro y la fractura de lazos sociales de integración y participación social. Cuestiones relacionadas con la violencia, el maltrato, el descuido, las adicciones, la delincuencia; prácticas que señalan la erosión de tejidos de contención familiar, comunitaria y social que configuran lo que hemos denominado problemáticas sociales complejas y que demandan una intervención particular para la cual, aún hay pocas muestras de dispositivos adecuados y suficientes.

Estas situaciones, no privativas de la condición de pobreza pero sí agravadas por ella, reflejan la consecuencia de largos períodos de privación del acceso a la educación, el trabajo, la atención de la salud, la cultura, la justicia, el arte y la recreación; lo que ha impedido una participación social valorada, un reconocimiento de las potencialidades de los sujetos y la realización personal de los mismos. Es que los sujetos, mucho más allá de ser consumidores de los bienes que necesitan para la reproducción de su vida cotidiana, son seres que desean; desean en contextos que muchas veces resultan aniquiladores de sus aspiraciones, que van en contra de sus gustos e intereses y que tienden a instalar sufrimientos profundos.

10 No se toman en este trabajo, pero me refiero a bienes como las computadoras, del Programa Conectar Igualdad, los instrumentos musicales, del Programa de Orquestas, la Televisión Digital Abierta, entre otros.

11 Como ser el acceso al agua potable, al gas, a la luz, a las cloacas, al transporte, a los caminos, a la atención de la salud, a los medicamentos y tratamientos, a la educación formal, a la seguridad.

Entonces, las condiciones que impone la infraestructura urbana – o la falta de infraestructura – el medio ambiente, la cobertura y calidad de los servicios públicos, la pertinencia de las instituciones, no se han resuelto, ni se resolverán, con las políticas de transferencia y su efecto igualador, porque no son cuestiones que dependan del consumo privado ni de la microeconomía familiar o local; aún cuando un mejoramiento en los ingresos individuales pueda haber disminuido la expresión que estos problemas tenían en un contexto de crisis macroeconómica y social.

Lo dicho hasta aquí no tuvo la intención de quitar valor a las políticas de transferencia, cuya modalidad contribuyó con la disminución de la desigualación estigmatizante y colaboró con la construcción de expectativas sobre la asistencia y la previsión social, que seguramente marcarán un nuevo piso de demandas sociales. Más bien intentó aportar a la necesidad de pensar la combinación de políticas para una solución más integral de algunos problemas; la readecuación de las instituciones públicas que construyen igualdad en la sociabilización y el fortalecimiento prioritario de territorios relegados a partir de intervenciones multidimensionales que transformen las condiciones de vida en varios sentidos.

reseñas bibliográficas

La construcción histórica de un sistema fiscal regresivo



*"Los Argentinos y los impuestos. Lazos frágiles entre sociedad y fisco en el siglo XX",
José Antonio Sánchez Román (2013), Siglo XXI, Argentina.*

por Hugo Andrade¹

Se trata de la tesis doctoral del autor, defendida en 2013 en el Instituto Universitario "Ortega y Gasset" de Madrid, lugar donde se desempeña como Profesor de historia contemporánea en la Universidad Complutense. De origen español, es autor de varios trabajos sobre diferentes tópicos de historia fiscal argentina, con particular énfasis en el periodo correspondiente al primer gobierno del peronismo. En esta obra minuciosamente documentada, abre singulares interrogantes invitando al debate y a la reflexión sobre la cuestión fiscal en la Argentina y lo hace de manera provocativa y atractiva, no solo para el especialista sino para el lector en general. Eso sí, debe prevenirse de las opiniones que realiza con cierta ligereza en el tratamiento de los períodos peronistas.

¹ Docente UNM. Rector UNM. Licenciado en economía. Correo electrónico: handrade@unm.edu.ar

El trabajo plantea un interesante recorrido relacionado con la discusión acerca de los impuestos nacionales a lo largo del siglo XX en la Argentina, centralmente el período 1914-1976, poniendo de manifiesto los frágiles lazos entre la sociedad y el fisco a partir de un importante y renovador trabajo de revisión de fuentes primarias y documentos.

Este último implica una valiosa contribución al estudio de la cuestión, poniendo de manifiesto los diferentes argumentos planteados por los sectores empresarios, trabajadores, partidos políticos y gobiernos en torno a las decisiones de Estado respecto del impuesto a la renta y los impuestos progresivos en general, en nuestro país.

Se desataca la pretensión de indagar sobre la cultura impositiva argentina colocando el foco en la conducta del Estado en materia de política y administración tributaria. Si se enfatizó en actitudes confrontativas o cooperativas a lo largo de los ciclos económicos y de las diferentes configuraciones políticas que distingue. En particular, los momentos de interrupción del orden democrático, y que inciden notablemente en este aspecto.

Asimismo, la mirada puesta en las capacidades con que ha contado el Estado para obtener la voluntad de pago de los contribuyentes; en cuanto a si fue sobre la base de la confianza o de la percepción de justicia, equidad o razonabilidad en su intervención.

En este último punto, es donde el trabajo naufraga en una serie de generalidades dominadas por los juicios de valor sobre lo que entiende como populismo. No obstante, este juicio no debe desmerecer el esfuerzo de sistematizar la evolución de los diferentes impuestos aplicados, el desarrollo de la institución fiscal en la Argentina y las temáticas concomitantes tales como la incidencia o progresividad fiscal, que le permiten concluir con fundada razonabilidad que el modelo argentino que se ha configurado sería relativa y crecientemente “confrontativo”, producto de la deslegitimación creciente de la intervención estatal.

Se trata, sin dudas, de un material útil por el largo periodo abarcado y por la minuciosa revisión de datos, documentos y fuentes primarias sobre la cuestión fiscal; particularmente valioso en el actual momento en que el trabajo de Thomas Piketty (*El Capital en el siglo XXI*, FCE, 2014) ha dado gran notoriedad a la cuestión de la acumulación excesiva de la riqueza, los límites a la posible redistribución a través del sistema tributario y la creciente desigualdad sistémica del capitalismo en todos los países del mundo, aun los más desarrollados.²

Hay una pretensión holística en el trabajo, aún cuando no se trata de un enfoque estrictamente macroeconómico, ni cubre cuestiones de enorme importancia como los impuestos provinciales, el régimen de coparticipación federal o, con mayor rigor, un análisis de los problemas de tipo de cambio o de los déficits de cuenta corriente por los que atravesó el país, en tanto son cuestiones que tienen especial incidencia en las decisiones y en la eficacia de la política tributaria.

Con todo, el trabajo reconoce que hasta 1955, el sistema fiscal argentino, por diferentes medios y modos, había logrado dosis crecientes de progresividad (particularmente en el período peronista), aunque relativamente baja a nivel comparativo con otros países y, desde entonces, iniciando una tendencia clara de pérdida de los logros alcanzados.

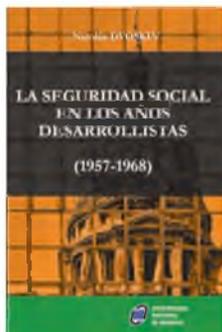
2 Fue objeto de reseña en el número anterior.

El autor logra sustentar y proponer su visión de lo que denomina como "*descomposición fiscal*". Sin duda, no se trata de una comprobación sorprendente ni desconocida, pero posee el valor de estar bien documentada incluso utilizando fuentes originales.

En suma, se trata de un planteo sugerente que invita a la reflexión y cuestionamiento al remanido argumento sobre lo que sería una pesada presión tributaria, muletilla habitual de la ortodoxia económica, asociada a la idea discutible idea de "lo justo", entendida como una debida proporcionalidad de la carga tributaria o como pretensión de igualdad entre lo aportado al fisco y lo recibido individualmente desde el Estado, especialmente, a partir de la mala herencia de las últimas dictaduras, que conformaron un sistema fiscal fuertemente regresivo y que no ha podido revertirse aún.

publicaciones recientes

DEL DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN



La seguridad social en los años desarrollistas (1957 - 1968)

Nicolás DVSOKIN

Colección: Tesis / CT02 - ISBN 978-987-45575-6-8 - 2015 / 272 págs. - 15x22 cm.

Esta publicación es el resultado de la tesis realizada por el autor, docente de la UNM, en la Maestría en Historia Económica y de las Políticas Económicas de la FCEUBA.

El trabajo recorre las reformas de la seguridad social argentina durante el período de estudio, analizando minuciosamente aspectos como sus motivaciones, fundamentos, ideas y teorías económicas subyacentes, para comprenderlas mejor en sus objetivos y resultados. Aporta elementos singulares a partir de una importante y novedosa revisión de fuentes primarias y de otras fuentes documentales relevadas. Resulta sin dudas en una valiosa contribución para el estudio de la cuestión, invitando a nuevos debates, especialmente a la luz de lo acontecido en el pasado reciente con la seguridad social en la Argentina.

Nicolás Dvoskin es licenciado en economía y Magíster en Historia Económica y de las Políticas Económicas, actualmente es investigador del CEIL del CONICET y docente de grado y de posgrado en las Universidades Nacionales de Moreno, La Plata y Buenos Aires.



Empresas recuperadas y su impacto en las relaciones laborales

Un recorrido sobre las experiencias argentina y latinoamericana entre 2002-2010

M. Adriana VITOLI

Colección: Tesis / CT03 - ISBN 978-987-45575-7-5 - 2015 / 124 págs. - 15x22 cm.

Este trabajo es la tesis para Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo, realizada por la autora, que es docente de la UNM. El mismo tiene por objeto explorar las experiencias relacionadas con el proceso de surgimiento y consolidación de las empresas recuperadas en el pasado reciente, en tanto fenómeno novedoso para el sistema tradicional de las relaciones laborales. Desde un enfoque centrado en el surgimiento y desarrollo de este tipo de organizaciones y en la configuración de normas que dan respuesta a problemáticas legales y económicas que deben afrontar, la autora aporta al conocimiento de este original fenómeno surgido en el país, sumando información sobre algunas experiencias latinoamericanas similares.

M. Adriana Vitoli es licenciada en Relaciones del Trabajo y Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo. Además es docente de la Universidad Nacional de Moreno.

HETERODOXIAS Y CONTROVERSIAS



Introducción al mercado de capitales en la Argentina

J. Agustín D'ATELLIS

Colección: Biblioteca de Economía / BE01 - ISBN 978-987-45575-0-6 - 2014 / 196 págs. - 15x22 cm.

La reciente sanción de la Ley N° 26.831 de Mercado de Capitales tiene por objeto desarrollar el mercado de capitales en la Argentina y ponerlo al servicio de la actividad productiva. En este contexto, esta obra busca analizar las principales características de ese mercado y de su relación con la economía real, a la vez que repensar su rol y aportar al conocimiento de su lógica, con la mira puesta en el propósito de facilitar la canalización del ahorro interno en inversión productiva de largo plazo. Se trata de un verdadero aporte para entender el contexto de las innovaciones que propone la nueva Ley.

J. Agustín D'Attellis es economista, docente de la Universidad Nacional de Moreno y de la Universidad de Buenos Aires, especialista en macroeconomía y mercados financieros.



¿El capitalismo es insuperable?

Cédric DURAND

Colección: Biblioteca de Economía / BE02 - ISBN 978-987-45575-4-4 - 2014 / 108 págs. - 15x22 cm.

¿Qué es el capitalismo? ¿Cuáles son sus orígenes y sus contradicciones? ¿Tiene futuro o vamos hacia otro modo de producción? Estos son los principales interrogantes de esta obra y su desafío, dar una respuesta sólida y completa sobre un tema tan vastamente estudiado desde el marxismo y otras corrientes de pensamiento. Aún así, el lector ávido de tener una mirada sobre cómo superar el capitalismo podrá encontrar argumentos y opiniones inteligentemente elaboradas y, a la vez, disfrutar de una discusión que retorna en clave del fin o no del capitalismo financiero internacional, una especie de globalización realmente existente que nada se parece a la utopía neoliberal del capitalismo humano y sanador.

Cédric Durand es doctor en economía y profesor en la Universidad de París 13. Se especializa en desarrollo, transición y organización industrial, economía institucional y sistemas de innovación.



La economía mundial en 2030

Rupturas y continuidades

Jacques MAZIER, Pascal PETIT y Dominique PLIHON (coordinadores)

Colección: Biblioteca de Economía / BE03 - ISBN 978-987-45575-1-3 - 2014 / 342 págs. - 15x22 cm.

La crisis financiera iniciada en 2008 dio lugar a la elaboración de muchas hipótesis acerca de los cambios radicales que se producirían en el futuro a nivel mundial, que iban desde una "desglobalización" hasta el fin del predominio del capitalismo financiero. Sin embargo, la postulación de esos posibles escenarios carecía de rigor analítico y no mensuraba los impactos en los países o las regiones: esta obra sí constituye un aporte singular al respecto. Se trata de una compilación de trabajos de expertos que esbozan los contornos posibles de la economía mundial en las próximas décadas, problematizando y enfocando en el análisis de múltiples dimensiones involucradas como: los actores decisivos para pensar la gobernanza futura (estados, bloques regionales, instituciones, ETs, hegemonía), en su impacto sobre la regulación de los flujos financieros y comerciales, en la cuestión del cambio climático y la transición energética, en la posible reforma de los sistemas monetarios y financieros y la regulación de los intercambios. El intento de alumbrar en zonas que todavía carecen de rumbo claro; explorando también los diferentes caminos de salida de esta encrucijada internacional.

Jacques Mazier es profesor de ciencias económicas de la Universidad de París 13, especializado en macroeconomía internacional y políticas económicas europeas. **Pascal Petit** es doctor en economía y Director de investigación emérito del Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS) de Francia. **Dominique Plihon** es profesor de economía financiera en la Universidad de París 13. Sus trabajos recientes tratan sobre economía monetaria y financiera.

REVISTA CÉFIRO (ZÉPHYROS) AÑO 2 NÚMERO 1

Geografía económica mundial (GEM)

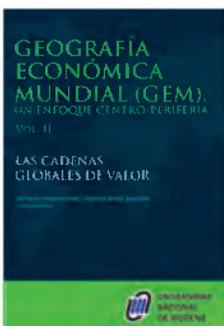
Las cadenas de valor globales (Volumen II)

Patricio NARODOWSKI y Matías REMES LENICOV (coordinadores)

Colección: Biblioteca Universitaria / BU05 - ISBN 978-987-3700-01-9 - 2014 / 982 págs. - 15x22 cm.

Centrado en las cadenas globales de valor, el segundo volumen da cuenta de los principales cambios y tendencias en la economía mundial, la organización industrial y en materia de tecnologías. Con un enfoque propio de la investigación empírica menos conceptual que el libro anterior, el trabajo colectivo se centra en el análisis de las cadenas o complejos productivos, para así continuar y profundizar las hipótesis y las primeras conclusiones de GEM I.

Patricio Narodowski es licenciado en economía por la Universidad de Buenos Aires y Doctor en Geografía del Desarrollo por la Università L'Orientale, Nápoli, Italia. Docente de varias cátedras en diferentes universidades, incluida la Universidad Nacional de Moreno, es autor de numerosas publicaciones. **Matías Remes Lenicov** es especialista en temas de cadenas de valor e infraestructura y consultor.



ACTIVIDADES DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

50 AÑOS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO
1964-2014

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
SUBSECRETARÍA DE VINCULACIÓN TECNOLÓGICA

III CURSO TALLER
**FORMACIÓN EN
MERCADO DE CAPITALES**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO
Av. Soriano Mata 1891, Moreno (B1744CHC)
Provincia de Buenos Aires
Teléfono: (0237) 466-7186 / 15974530
(0237) 462-8426
(0237) 460-11309
www.una.edu.ar
www.facebook.com/unimoreno

UNA 2010
UNIVERSIDAD
DEL CENTENARIO
ARGENTINO

PROGRAMA DE ACTIVIDADES:

III CURSO TALLER DE FORMACIÓN EN MERCADO DE CAPITALES

24 de Junio / JORNADA 1:

MERCADOS FINANCIEROS

Introducción al Sistema Financiero. Estructura actual y cambios propuestos. Sistema financiero argentino. Diferencia entre el mercado monetario, el mercado de fondos prestables y el mercado de capitales. Mercados financieros. Tipos y funciones de los mercados financieros. Mercado directo o intermediado. Mercado libre o regulado. Mercado primario o secundario. Mercado monetario y mercado de capitales.

MERCADOS DE CAPITALES EN ARGENTINA

El concepto de Oferta pública. Operaciones de Bolsa y Mercado Abierto. Leyes regulatorias. Ámbitos de negociación. Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Mercado Abierto Electrónico (MAE). Funciones. Leyes. Caja de Valores y Banco de Valores. La Comisión Nacional de Valores (CNV). El Secreto Bursátil. Requisitos para la cotización de oferta pública. Resumen sobre impuestos que afectan las operaciones del mercado de capitales. Calificadoras de Riesgo. La nueva ley de Mercado de Capitales.

RENTABILIDAD Y RIESGO DE ACTIVOS FINANCIEROS

Mercado de Capitales. Oferta pública y oferta privada. Mercado de crédito bancario. Concepto de activo financiero. Rentabilidad y riesgo de activos financieros. Conjuntos de información; evaluación ex ante y evaluación ex post de la rentabilidad de los activos financieros. Rentabilidad por tenencia y rentabilidad financiera. Portafolios de activos financieros. Por qué los portafolios son relevantes en el estudio y la práctica de las finanzas. Rentabilidad y riesgo de portafolios. El concepto de activos libres de riesgo. El costo de oportunidad. Portafolio de mercado.

1 DE JULIO / JORNADA 2

INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA

Títulos Públicos y Obligaciones Negociables. Conceptos fundamentales de la valuación de bonos. Valuación de un bono con pago del principal al vencimiento. Medidas de rendimiento de la inversión en bonos. Concepto de rendimiento al vencimiento (TIR). Rendimiento Corriente. Análisis de evolución de precios. Bonos comprados en períodos intermedios de renta (Interés Acumulado). Riesgos asociados a la inversión en bonos. El concepto de Duración. La Caución y el Pape Bursátil. Educación Financiera.

8 de Julio / JORNADA 3

INSTRUMENTOS DE RENTA VARIABLE

ANÁLISIS FUNDAMENTAL: Valuación y rendimiento de la inversión en acciones. Valuación de acciones con crecimiento constante. Valuación de acciones en base a los dividendos esperados sin crecimiento. Estimación de la tasa de crecimiento. Valuación de acciones a partir de la relación Precio-ganancias (P/G). Valuación de acciones preferidas. Indicadores Cambólas. Comparación con otros acciones.

ANÁLISIS TÉCNICO: Supuestos del Análisis Técnico. Ventajas del Análisis Técnico. Teoría de Dow. Soportes y Resistencias. Indicadores básicos.

15 de Julio / JORNADA 4

DERIVADOS FINANCIEROS

OPCIONES: Introducción. Call y Put. Valor intrínseco y valor temporal. Opciones americanas y europeas. Mercados regulados y Over the Counter (OTC). Propiedades de las opciones. La importancia de la volatilidad y el apalancamiento. Reglamentaciones de Opciones en el mercado argentino.

FUTUROS: Mercados a plazo y mercados institucionalizados. Características del mercado local de futuros de divisas: Index y Roles. Concepto de Arbitraje.

SWAPS: Introducción. Swaps sobre tasas de interés. Swaps sobre divisas.

FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN (FCI)

Introducción. Fondos abiertos y cerrados. Ley 24.083. Sociedad Gerente y Sociedad Depositaria. Reglamento de Gestión. Obligaciones. Gastos. Valuación de cuotas-partes.

22 de Julio / JORNADA 5

Visita guiada a la Bolsa de Valores de Buenos Aires. Clase práctica de simulación basada en el registro de operaciones de la BCBA.

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

SEMINARIO CONFLICTO Y CONSENSO EN LA TEORÍA POLÍTICA MODERNA

TEMARIO:

- Especificidad de los políticos, las ideas en la Modernidad, conflicto y conciliación, Poder y Conflicto
- Los autores más relevantes y sus ideas: Hobbes, Locke, Weber, Maquiavelo, Gramsci, Laclau.
- La discusión en el pensamiento nacional (Justicialismo)
- La cuestión del sujeto: Retórica y política. Actualidad de la teoría democrática.

SEIS ENCUENTROS, MIÉRCOLES POR MEDIO, A PARTIR DEL MIÉRCOLES 19 DE AGOSTO, DE 16 A 19 HS. EN EL AULA DE POSGRADO (EX AULA 5)

PRIMER ENCUENTRO:

Dr. Aníla BORÓN, miércoles 19 de agosto, 16 hs.

SEGUNDO ENCUENTRO:

Lic. Daniel ARROYO, miércoles 2 de septiembre, 16 hs.

TERCER ENCUENTRO:

Lic. Alejandro LAMADRID, 16 de septiembre, 16 hs.

CUARTO ENCUENTRO:

Dr. Ricardo ROUVIER, 30 de septiembre, 16 hs.

El temario en detalle, el cronograma temático y la bibliografía se informarán durante el primer encuentro.

DESTINATARIOS:

Graduados universitarios y docentes de la UNM (orden de prioridad para 35 vacantes)

INSCRIPCIÓN PREVIA EN EL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN:

(0237) 466-7186 int. 133

Correo electrónico: eya@unm.edu.ar

ACTIVIDAD LIBRE Y GRATUITA



CÁTEDRA LIBRE

PENSAMIENTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNM

En marzo de 2013, el Consejo Académico del DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, aprobó la creación de la CÁTEDRA LIBRE: “PENSAMIENTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO”. Esta iniciativa apunta a la conformación de un ámbito de estudio, reflexión y difusión de las diferentes teorías inscriptas en el marco de la rica tradición del pensamiento económico latinoamericano, particularmente, a partir de la creación de la COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL), y como medio propicio para desarrollar actividades de formación e investigación en materia de pensamiento y política económica.

La concreción de la Cátedra, tiene por objeto, compilar, problematizar y difundir aquel pensamiento que supo plantearse como objetivos los vinculados a la problemática específica de nuestros países, analizando la vigencia actual de corrientes distintas a la tradición neoclásica como son los casos del estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia, dentro de un espacio académico con proyección comunitaria para el debate de temas sociales, políticos y económicos. La misma fue acompañada por el CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y MONITOREO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS (CEMOP) de la ASOCIACIÓN MADRES DE PLAZA DE MAYO, con quien conjuntamente se organizó la conferencia del Dr. Theotonio Dos Santos en octubre de 2012, ocasión en que se impulsó esta iniciativa con la adhesión del cuerpo docente del Departamento.

Objetivos específicos de la Cátedra:

a) Generar un espacio de reflexión y discusión, de carácter interdisciplinario y abierto a la comunidad, en relación a la necesidad de desarrollar conocimientos más aptos para dar cuenta de la problemática específica de países periféricos como los latinoamericanos y Argentina en particular.

b) Puesta al día, en particular, de las tradiciones teóricas estructuralista latinoamericana y dependentista, desde una perspectiva crítica.

c) Iniciar el necesario abordaje de la problemática de conjugar la tradición moderna de pensamiento crítico y emancipador europeo con una perspectiva teórica más acorde a la inteligibilidad de la realidad socio-económica latinoamericana y nacional, con miras a la elaboración de propuestas y proyectos superadores.

d) Avanzar en el conocimiento del estado del arte en materia de pensamiento latinoamericano sobre economía política.

e) Propiciar la realización de actividades académicas (cursos, seminarios, jornadas, etc.) tendientes a recuperar su pertinencia en el abordaje de los diversos problemas y contenidos incluidos en los Planes de Estudio de las carreras que dicta la UNIVERSIDAD y que así lo ameriten.

f) Extender las actividades de la Cátedra a toda la comunidad, como expresión del compromiso del DEPARTAMENTO de ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN con el debate de temas sociales, políticos y económicos de interés general.

g) Contribuir con la definición de criterios que orienten las prioridades estratégicas del Depto. en materia de investigación y cooperación con otras unidades académicas del país y del exterior.

h) Abordar la problemática de la relación entre realidad nacional y latinoamericana, generación de conocimiento y políticas de investigación y desarrollo de la Universidad.

i) Difundir el pensamiento de estas tradiciones teóricas desde una perspectiva crítica.

Responsable: Lic. Roberto PEREYRA

Consejo Académico: A la fecha, se encuentra integrado por:

Hugo ANDRADE

Alejandro BARRIOS

Mario BURKUN

Marcelo MONZÓN

Julio NEFFA

Alejandro OTERO

Roberto PEREYRA

Alejandro ROBBA

Adriana SÁNCHEZ

Pablo TAVILLA

Metodología de Trabajo: La Cátedra planifica y organiza actividades tales como: mesas redondas, paneles, grupos de discusión, seminarios, etc., con el apoyo de un Consejo Académico constituido por miembros de la comunidad universitaria y personalidades de reconocida trayectoria.

Actividades desarrolladas:

- El Lunes 6 de mayo de 2013, en la Carpa de Eventos de la UNM, tuvo lugar el lanzamiento de la Cátedra Libre: "Pensamiento Económico Latinoamericano" con la disertación del Profesor de la Universidad de Cambridge, Dr. Gabriel Palma: "Economía Política del Desarrollo en América Latina. Enfermedad holandesa e industrialización".
- El martes 6 de agosto de 2013, en el Aula P001 de la UNM, la Charla-Debate: "Rol del Capital Extranjero en el desarrollo de la Periferia, los casos "Chevron" y "Vale do Rio Doce", Estado y Capital Extranjero", a cargo del Prof. Roberto Pereyra.
- El jueves 12 de diciembre de 2013, en el Aula P007, la Charla-Debate: "Los desafíos del MERCOSUR frente el nuevo escenario económico internacional", a cargo de los Prof. Nicolás Bertholet y Alejandro Robba.
- El viernes 4 de abril de 2014, en el Aula 8, la Charla-Debate: "Funcionamiento de la política monetaria y cambiaria en el país y su impacto en la economía", a cargo de Fabián Amico, miembro del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR) y director de la revista *Circus*.
- El viernes 22 de agosto de 2014, en el Aula 8, Charla-Debate: "La discusión sobre los factores del crecimiento económico y la salida de la Convertibilidad", a cargo del Prof. Eduardo Crespo, docente de la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil.
- El miércoles 25 de junio de 2014, en el Aula P001, la Charla-Debate: "La política de desendeudamiento de la Argentina frente a la decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos", a cargo del Prof. Agustín D'Atellis.
- Durante los días el mes de Marzo de 2015, en sede de la UNM, Taller de Lectura: "El Capital en el S.XXI de T. Piketty", a cargo del Prof. Pablo Tavilla.

Agenda de actividades:

La Cátedra "Pensamiento Económico Latinoamericano" alienta las siguientes líneas de trabajo:

- *Economía Política Internacional:* En torno al debate sobre el poder y orden geopolítico mundial, el papel de los BRICS y su incidencia en el patrón de especialización e inserción en la economía internacional de la Argentina.

- *Estructura Económica Argentina*: Estudio de las condiciones y oportunidades para un desarrollo sustentable e inclusivo de la economía argentina, a partir del análisis de su patrón de acumulación, de su estructura productiva y cadenas de valor, y de las estrategias y políticas públicas.

Difusión y Contacto:

<http://pensamientoeconomicolatinoamericano.blogspot.com.ar>

<https://www.facebook.com/paocs/Catedra-Libre-de-Pensamiento-Economico-Latinoamericano/148728538641068>

Correo electrónico: catedralibrepel@gmail.com

Autoridades

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Consejo del Departamento

Director General-Decano:

Pablo A. TAVILLA

Autoridades:

Sandra M. PÉREZ

Alejandro L. ROBBA

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

Hernán D. MANZOTTI

Alejandro L. BARRIOS (s)

Guillermo E. CONY

J. Agustín D'ATELLIS

Claustro estudiantil:

Johana S. CHACON

Lilén M. CHIVEL

Claudio BELTRAN

Juan L. BARRAZA

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinadora-Vicedecana:

Sandra M. PÉREZ

Consejeros

Claustro docente:

M. Adriana VÍTOLI

Marcelo A. MONZÓN

Claustro estudiantil:

Myriam R. PLANELLAS

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro L. ROBBA

Consejeros

Claustro docente:

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Roxana CARELLI (s)

Claustro estudiantil:

Ximena C. NAGY

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración

Coordinador-Vicedecano:

Pablo A. TAVILLA (a cargo)

Consejeros

Claustro docente:

Hugo T. CORMICK

Gustavo C. BADÍA

Rubén E. LOSCRI

Claustro estudiantil:

Nelson J. ARCE

Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

J. Agustín D'ATELLIS

Emiliana E. TOMASELLO

Claustro estudiantil:

Débora Y. AGUIRRE

CONTACTO

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Edificio Histórico Ala Oeste, 1° Piso, Oficina A101.

Teléfonos:

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

(+54 237) 462-8629

(+54 237) 460-1309

Interno: 124

Correo electrónico: eva@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina A101 - Interno: 133

Correo electrónico: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina A101 - Interno: 133

Correo electrónico: economía@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina A101 - Interno: 124

Correo electrónico: administración@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina A101 - Interno: 133

Correo electrónico: contadorpublico@unm.edu.ar

CEFIRO (ZÉPHYROS)

REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Oficina A101 - Interno: 133

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

COLABORACIONES

Quienes estén 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 entrecorillado 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 en la bibliografía al final de texto será el siguiente: apellidos, nombres (año): título sin comillas 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 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 seis meses.

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

CEFIRO (ZÉPHYROS)

Revista de Economía

Departamento de Economía y Administración

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Edificio Histórico Ala Oeste, 1° Piso, Oficina A101.

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

Teléfonos:

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

(+54 237) 462-8629

(+54 237) 460-1309

Internos: 133 y 124

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

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
Info@unm.edu.ar