



AÑO 5 NÚMERO 4 PRIMAVERA 2019

**REVISTA
DE ECONOMÍA
Y GESTIÓN**

cefiro

**DOSSIER:
CLAVES PARA PENSAR EL DESARROLLO NACIONAL**

céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 5 NÚMERO 4
PRIMAVERA 2019**

ISSN (impresa) 2408-4638
ISSN (digital) 2422-7692

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

AÑO 5 NÚMERO 4
PRIMAVERA 2019

ISSN (impresa) 2408-4638 / ISSN (digital) 2422-7692

© UNM Editora, 2019

DIRECTOR

Pablo A. TAVILLA

CONSEJO DE REDACCIÓN

Hugo O. ANDRADE

Mario E. BURKUN

Marcelo A. MONZON

Julio C. NEFFA

Alejandro A. OTERO

Sandra M. PÉREZ

Alejandro L. ROBBA

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

V. Silvio SANTANTONIO

Departamento de Economía y Administración

Universidad Nacional de Moreno

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

(+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309,

(+54 237) 462-8629,

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

488-3147/3151/3473. Internos: 133 y 124

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

DEPARTAMENTO DE ASUNTOS EDITORIALES

Pablo N. PENELA a/c

STAFF

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Gisela COGO

Hugo R. GALIANO

Cristina V. LIVITSANOS

UNM Editora

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

Edificio Histórico Ala Oeste, Planta Baja, Unidad Comunicación

(+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309,

(+54 237) 462-8629, (+54 237) 466-1529/4530/7186,

(+54 237) 488-3147/3151/3473.

Interno: 154

Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar

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

Facebook: <https://www.facebook.com/unmeditora/>

Impreso en octubre de 2019 en los talleres de OFINSUMOS S.A. Tucumán 978 1°C.A.B.A.

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 alienta 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.cefiro.unm.edu.ar/> y puede consultarla gratuitamente en: <https://portal.issn.org/> y en BINPAR (Bibliografía Nacional de Publicaciones Periódicas Argentinas Registradas): <http://binpar.caicyt.gov.ar/>

También se encuentra disponible en el REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL de ACCESO ABIERTO (Ley N° 26.899) de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO (UNM), aprobado por la Res. UNM-R N° 468/13 -ratificada por la Res. UNM-CS N° 98/14 (<http://repositorio.unm.edu.ar:8080/jspui/>), incorporado al Sistema Nacional de Repositorios Digitales (SNRD) dependiente de la Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación y a la Base de Datos Unificada (BDU2) (cosechador de repositorios institucionales) del Sistema de Información Universitaria (SIU) dependiente del dependiente del Consejo Interuniversitario Nacional (CIN).

Sumario

1. Editorial	5
2. Entrevistas	6
Dr. Alejandro Horowicz: “La política solamente es interesante en tanto y en cuanto uno vislumbra una posibilidad de cambiar su situación existencial y cambiar la de sus congénitos”, por M. Florencia Gosparini y Pablo A. Tavilla.	6
3. Heterodoxias y controversias	24
TMM (Teoría Monetaria Moderna), fundamentos teóricos e implicancias de política, por Agustín A. Mario.	24
4. Dossier: Claves para pensar el desarrollo nacional	27
El Progreso Técnico como un emprendimiento de Estado, por Carlos Aguiar de Medeiros	29
Crecimiento, restricción externa y capitales financieros: Notas sobre la experiencia reciente, por Fabián Amico	41
Orden geopolítico, hegemonía y relaciones de poder en el orden internacional. Actualidad y perspectivas, por Atilio A. Borón.	53
5. Artículos	64
Reflexiones y aportes para una enseñanza multiparadigmática de la economía. Contribución a la crítica de la enseñanza de la Economía, por Pablo M. Sisti	64
La matematización de la contabilidad: El enfoque de Richard Matessich, por Jorge M. Gil.	78
Acerca del concepto de organización: Revisitando la obra de algunos autores clásicos, por Alejandra Gambino y José L. Pungitore	88

La Economía social y solidaria bajo la mirada del sentido común, rompiendo prejuicios, por Natalia S. Cabral, Melina A. Cabral, Vanesa A. Rodríguez, Aurelio B. Narvaja Arnoux y Pablo E. Stropparo **96**

Los cambios en el trabajo y el empleo: EL contexto donde se desempeñan las cooperativas y organizaciones de la economía social y solidaria, por Julio. C. Neffa **104**

6. Producciones DEyA **113**

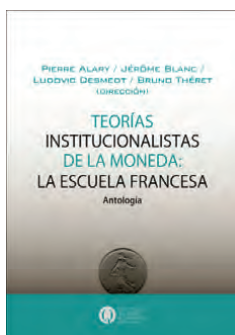
Crónica de una crisis anunciada, por Florencia Médici **113**

Los tiempos de trabajo. Desigualdades de género y teorías explicativas, por Macarena D. Turrubiano y Noemí B. Giosa Zuazua **120**

Introducción al estudio de las cadenas globales de valor, por Alejandro L. Robba, Emiliano Fernández, Alan R. Laustonau, Luis D. Margall y Kevin M. Pérez **133**

7. Reseñas bibliográficas **137**

Creer o reventar, por Christian L. Samaniego **137**



“Teorías Institucionalistas de la moneda: La Escuela Francesa. Antología”, Pierre Alary, Jerome Blanc, Ludovic Desmedt y Bruno Theret (dirección), Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Argentina

Editorial

Una vez más, lanzamos un nuevo número de la revista de nuestro Departamento, Céfiro, su quinto número, que coincide con el cumplimiento de los 10 años de la sanción de la Ley que creó nuestra Universidad, los 70 años de la Ley que estableció la gratuidad universitaria y un cambio de Gobierno Nacional.

Nuestra pretensión continúa siendo que la Revista Céfiro constituya un ámbito de encuentro y reflexión, abierto y disponible para los miembros de nuestra comunidad universitaria, en especial, aunque no únicamente circunscripto a ella.

Iniciamos el número con las conversaciones que mantuvimos con el profesor Alejandro Horowitz, autor de una vasta y valiosa producción como cientista social, ensayista y periodista. Autor del célebre “Los Cuatro Peronismos” (1985) que publicó también libros imprescindibles como “El país que estalló. Antecedentes para una historia argentina 1806-1820” (2005), “Las dictaduras argentinas” (2013) y recientemente “El huracán rojo. De Francia a Rusia, 1989/1917” (2018).

En Heterodoxias y Controversias, proponemos un interesante trabajo de divulgación del docente-investigador Agustín Mario, en torno a la Teoría Monetaria Moderna (TMM) que en el último tiempo ha cobrado centralidad en el debate de política económica, principalmente en EE.UU.

El Dossier de este número incluye 3 de las muchas buenas ponencias de los panelistas invitados al Seminario de Economía Política Internacional: “Actualidad y perspectivas de los contextos comercial, financiero y geopolítico global. Claves para pensar el desarrollo nacional”, organizado en nuestra Casa a fines de 2018. Son las de Carlos Aguiar de Medeiros, Fabián Amico y Atilio Borón.

En la sección Artículos, compartimos 5 valiosos e interesantes trabajos de docentes nuestros e invitados especiales, abordando temas que forman parte de nuestra agenda permanente, como lo es la formación en las ciencias económicas, y de nuestras preocupaciones prioritarias en cuanto a dar cuenta de las problemáticas del territorio.

Asimismo, en Producciones DEyA se exponen artículos que son el resultado de la labor compartida de los docentes e estudiantes, ya sea como integrantes de equipos de investigación del Departamento o producciones académicas como contribución a la práctica docente, que el Consejo de Redacción ha valorado especialmente, en el marco del desarrollo que estas actividades vienen evidenciando.

Estos trabajos son la expresión de la pluralidad de ideas que alienta la UNM y nuestra voluntad de estimular el pensamiento crítico y el trabajo colectivo.

Consejo de Redacción

Entrevista al Dr. Alejandro Horowicz

“La política solamente es interesante en tanto y en cuanto uno vislumbra una posibilidad de cambiar su situación existencial”

Por M. Florencia Gosparini¹ y Pablo A. Tavilla²

¹ Docente UNM. Licenciada en Economía Política UNGS. Directora de Gestión Académica del Departamento de Economía y Administración UNM. Correo electrónico: mfgosparini@unm.edu.ar

² Docente UNM y UBA. Licenciado en Economía. Director-Decano del Departamento de Economía y Administración UNM. Correo electrónico: ptavilla@unm.edu.ar



Alejandro Horowitz es Doctor en Ciencias Sociales por la UBA y tiene una vasta producción como cientista social, ensayista y periodista. Es profesor titular en la Carrera de Sociología de la UBA. Además del ya célebre “Los Cuatro Peronismos” (1985) publicó “El país que estalló. Antecedentes para una historia argentina 1806-1820” (2005), “Las dictaduras argentinas” (2013) y recientemente “El huracán rojo. De Francia a Rusia, 1989/1917” (2018). Todos los casos, materializaciones de una obra calificable como “altamente recomendable”, o más aún, “imperdibles” e “imprescindibles”.

Nos dimos el gusto de compartir una linda conversación con él, café de por medio, una tarde de este invierno que pasó en el barrio porteño de San Cristóbal.

- ¿Cómo plantearías vos “el problema argentino”, a partir de tu perspectiva, que abrevan en la historia, la economía, lo social y lo político? ¿Puede hablarse de encrucijada, de retraso respecto de otros países? ¿Cómo enfocar la temática?

Yo creo que las preguntas por el desarrollo nacional, si no son preguntas fechadas son preguntas incontestables, o son preguntas sometidas a respuestas teológicas. La teología supone la invariancia de ciertas cuestiones. No hay duda de que al psiquismo humano la invariancia lo tranquiliza, saber que las cosas no se modifican, y que son básicamente las que son, supone que en algún momento esto va a conseguir una respuesta razonable, es como si ensayáramos y finalmente encontráramos un camino. Esta es una idea tranquilizadora pero falsa. La pregunta por el desarrollo nacional en 1850 de ninguna manera es la pregunta por el desarrollo nacional en 1950, y la idea de que pueda hacerse una pregunta por el desarrollo nacional en el 2050 suena absolutamente ridícula. Si uno mira, ya no la Argentina sino el mundo por un minuto, y escucha los razonamientos de los economistas que no son simplemente funcionarios del Banco Mundial, uno descubre que tienen algunas cuestiones emparentables con el tema del desarrollo. Por ejemplo, uno puede escuchar a un economista francés hablar de la desindustrialización de Francia, o de Inglaterra, o de Italia, ¿están hablando, en rigor de verdad, de un proceso de desindustrialización, o están hablando, en rigor de verdad, de términos de integración mundial del capitalismo sobre otros ejes?

Cuando hablábamos en 1950 de la idea de fábrica nacional era todavía una idea pensable, la idea de una fábrica nacional como modelo productivo es hoy sencillamente inviable. La fábrica es la fábrica mundial, y al ser una fábrica mundial los “problemas del desarrollo” ya no pueden considerarse del mismo modo, salvo en un sentido casi reaccionario, es decir, en un sentido de tratar de reconstruir a otra escala un problema resuelto en términos de la globalidad del capital. Entonces, yo creo que la idea de cambio, cuando Marx plantea en el Manifiesto Comunista, y voy a citar un texto casi inicial en donde está, si se quiere decir así, el mapa de su programa intelectual donde vamos a ver lo que va a desarrollar a lo largo de toda su vida y los temas que va a desenvolver en *El Capital*, cuando Marx se plantea la revolución burguesa de las fuerzas productivas es consciente, aun ya en ese texto, de que eso modifica las relaciones sociales y de que eso modifica las relaciones de producción, y nosotros podríamos añadir que es una obviedad que todas estas modificaciones no pueden sino arrojar modificaciones de la subjetividad, porque el término de subsunción al capital no puede ser otra cosa que una constante modificación estructural de todas esas relaciones. Pues creo que hemos llegado al término de subsunción al capital que nunca se han dado en otro momento de la historia global del capital, y esto nos plantea todo a ser pensado en otros términos, por lo cual, el viejo mapa con el que contamos alguna vez, si intentamos reproducirlo en estas condiciones, no puede arrojar más que anacronismos.

Entonces me parece que cuando se plantea una consigna como “el trabajo dignifica”, una consigna que en los años '50 y '60 uno podía decir con cierto sentido, porque tenía un cierto sentido en el que había en el trabajo una objetivación de un sujeto, hoy lo que podemos decir, salvo en aquellos que tienen la enorme suerte de trabajar en la punta del capital tecnológico, es que el trabajo embrutece, embrutece en las condiciones más absolutas, más terribles, y que un nuevo vínculo social supone reinventar las condiciones del trabajo, supone no simplemente mirar como única variante la productividad social del trabajo sino, además, que aquellos que trabajan tengan una cierta gratificación por lo que hacen. Si uno mira simplemente esto en términos puramente cualitativos, y entonces mide que en este momento del 25% al 28% de la producción mundial es ejecutada por hombres y mujeres que trabajan en compañías altamente concentradas y que en total no deben dar trabajo a más de 30 o 35 millones de personas, estamos entendiendo que en un mundo de 7 mil millones, el trabajo productivo de 120 millones alcanza para satisfacer todas sus necesidades. Ahora bien, si es posible satisfacer todas las necesidades del planeta ¿no hay que plantearse otros términos para las ecuaciones políticas? ¿No hay que redefinir qué quiere decir Nación? Y por lo tanto qué quiere decir desarrollo. Si el desarrollo es simplemente el aumento cuantitativo del consumo de toneladas de acero per cápita, este desarrollo está agotado.

- Vos lo planteas en términos mundiales, y en particular, en lo que respecta a Argentina ¿Qué nuevos elementos se deberían tener en cuenta, entendiendo esto de cómo pensar al trabajo?. Yo refuerzo algo de Flor. Argentina, donde aún desde las visiones más heterodoxas y más críticas solemos utilizar denominaciones como “el péndulo”, democracia inconclusa, modernización o industrialización trunca, subdesarrollo, dependencia, periferia. Este legado de lo no resuelto, y ahora resulta que tenemos otra agenda ¿Cómo mapeamos eso?

Me parece que cuando uno dice “desarrollo incompleto” uno está mirando desde la tronera de su país el mundo, no es una mala visión, pero es una visión altamente incompleta si es la única. Conviene hacer el doble camino: mirar desde la tronera nacional el mundo, y desde el mundo la tronera nacional. Cuando uno ve que el presidente de los Estados Unidos tiene que negociar con una cadena china importantísimas inversiones para construir un millón de puestos de trabajo en Estados Unidos, uno se da cuenta que la concepción de burguesía en términos de una clase que es parte del Estado Nacional es una conceptualización extremadamente arcaica y defectuosa, o, en

todo caso, está muy claro que a la burguesía de los Estados Unidos de ninguna manera le importa el destino de los trabajadores norteamericanos. Lo que importa, en modo particular, es la rentabilidad en el mercado global, la consecuencia les da lo mismo y/o les es profundamente indiferente si el millón de puestos de trabajo sucede en un lugar del globo o en algún otro, lo que les importa decididamente es cómo afecta eso a su propia rentabilidad. Y eso construye una idea de burguesía que es una idea de country, un burgués que vive en los Estados Unidos espera lo mismo que un burgués que vive en Argentina: que los servicios sean de buena calidad, que sean baratos y que no lo molesten, cualquier cosa que no es esto es un fastidio y, por lo tanto, no tiene el menor interés (ni existencial) para preocuparse, ni siquiera el interés de entender, porque a él simplemente lo que le fascina es que si el dinero del excedente que tiene lo mete en la empresa tecnológica china de punta comprando acciones, obtiene una determinada rentabilidad, y si lo pone en Arizona tiene otra. En consecuencia, lo que él mide como única diferencia, y esto es todo lo que le quedó del desarrollismo, es dónde obtengo una productividad mayor, y por lo tanto una tasa de retorno mayor. Ese modo que enfocar los problemas está desconociendo la situación histórica real de la burguesía y por lo tanto del resto del mundo.

La burguesía era una clase dominante en el momento en el que el marco nacional era el modo central de la actividad política y productiva, y el marco nacional ya no es más la centralidad económica y productiva, ni en Argentina, ni en parte alguna del planeta. La última burguesía que tiene una cierta adecuación entre su mercado nacional y el mercado mundial es la china, porque es imposible distinguir entre uno y el otro, pero cualquier otra burguesía que tiene que hacer esta distinción ya no puede hacerla y por lo tanto actúa en función de su interés, lo contrario es pretender que sea una especie de nacionalista extraña a perpetuidad. No existía tal cosa en el pasado, era una idealización, y no existe en el presente, de modo que cuando queremos decir que tenemos que hacer un nuevo mapa, tenemos que hacer los mapas de las nuevas escalas políticas en las que estamos inmersos.

Yo digo, un mapa que no sea un mapa sudamericano, no es porque yo quiero reconstruir la idea de San Martín y Bolívar, no estoy diciendo que San Martín y Bolívar no tuvieron ideas muy interesantes y muy valiosas para su tiempo y que en muchos casos San Martín era mucho más inteligente en 1820 que nosotros en el 2020, eso no se me escapa, por lo menos que en el 2020 en España no tengo dudas, pero el problema es si esos son los términos a transcribir, y de ninguna manera son esos los términos si no se organiza así el mapa. Si no tenemos la escala económico-política adecuada, no tenemos modo de intervenir en los procesos, pues o adecuamos la escala o nos quedamos sin política, porque, a común entender, la política tiene dos posibilidades: o transformar una situación o actuar dentro de lo dado por lo dado y como dado. Si yo me planteo esto último la política equivale a la gestión y por lo tanto no hay más que ciertos formatos preestablecidos de lo que es una buena gestión, y la buena gestión no tiene nada que ver con satisfacer ninguna otra cosa que la rentabilidad del capital.

Ahora bien, cuando uno mira el orden de los problemas, por ejemplo, someter el problema de la salud pública al orden del capital arroja como resultado una catástrofe,. Porque de ninguna manera a las empresas que se dedican a la venta de fármacos les importa otra cosa que su propia rentabilidad, por un lado saquean la investigación pública en provecho privado sin pagar, por otro lado transforman eso en patentes medicinales y por un tercer lado no hacen innovación real porque modifican mínimamente la patente existente para hacer una patente propia que impide la transformación de esos medicamentos en genéricos y en consecuencia resolver la cuestión. Si nosotros miramos el problema de la salud pública desde ese lado pasa de nuevo otro tanto, si miramos el problema de la educación pública vuelve a repetirse, es decir, cuando miramos las áreas problemáticas y las queremos hacer entrar en este formato, o no tenemos áreas problemáticas o tenemos que cambiar de formato.

- Ahí es decisión de la política, porque de alguna manera nos remite también a decir que en el marco de estas “estructuras” tan densamente arraigadas: ¿qué hacemos con los sujetos? ¿No hay ahí un peligroso riesgo de convocar a la inmovilidad frente al “monstruo tan grande”? ¿Se trata de retomar esas convocatorias a los valores de la solidaridad mundial? Hoy esta escala está muy lejos de las percepciones y razonamientos y puede implicar también cierta resignación a nivel nacional o local. Las discusiones acá en Argentina siguen siendo absolutamente localistas y provincianas, desde ya. Y en Europa también, los partidos que están ganando son “provincianos”, es una reacción regresiva, una suerte de “cerquemos acá”, No?..¿cómo ves esto?...¿qué te convoca esto?

Nosotros miramos a aquellos que viven la catástrofe en sus países de origen, por ejemplo los países asiáticos del área petrolera que no son petroleros y no tienen, por lo tanto, renta petrolera. Cuando el precio de los alimentos sube un cierto rango para aquellos que no tienen la capacidad productiva de satisfacer estos alimentos a escala local, inmediatamente pasan a tener catástrofe de orden general, y no tienen la aptitud para resolver esto en un corto plazo.

Y saquemos a Argentina, cuando miramos a Venezuela, que sí tiene petróleo ¿qué vemos? Vemos un país mono-productor petrolero que importa alimentos, cuando un país que tiene la sabana que tiene Venezuela, que tiene una llanura capaz de satisfacer, y no lo hace, las necesidades alimentarias bajo ningún orden político; porque conviene entender que el Chavismo no es que fracasó como socialismo del S.XXI, sino que no pudo resolver la cuestión alimentaria de Venezuela. En consecuencia, uno se da cuenta que un país monoprodutor que depende de que el barril de petróleo cueste más de USD100, cualquier otra situación le genera una catástrofe. Y aquí viene la regla más general, el secreto de todos los commodities es que hay una desproporción entre la cantidad que el mundo está en condiciones de producir y la cantidad requerida realmente para ser consumida. Si nosotros miramos la historia del petróleo vemos la historia de una oferta mucho mayor que la demanda, por eso el secreto de la regulación petrolera fue el de la OPEP, esto es de regular la producción de modo tal que mínimamente el precio del petróleo no se derrumbe. Nos excede explicar por qué la OPEP fracasó en ese sentido, pero es evidente que si sobrevive es básicamente porque es un negocio para todos sus integrantes evitar que la productividad se incremente, y regular la productividad es entre otras cosas regular sus propios ingresos y el cuidado de un bien que no existe a perpetuidad.

Entonces estamos viendo que en un mundo donde la desigualdad de la distribución de la renta ha alcanzado valores absolutamente inauditos, porque si nosotros pensáramos en el Imperio romano y creyéramos que el 10% de sus integrantes, y estoy diciendo el 10% cuando acá es el 1%, se quedarán con la mitad de la renta del Imperio, el Imperio romano estallaría en quince minutos. Aquí el 1% de la población, unas 70 millones de personas, tiene una renta que equivale a la mitad del mundo. Esto es un disparate de rango impensable, la sola idea de que se puede construir un orden político de algún carácter democrático con semejante desequilibrio de la distribución del ingreso es un disparate que no admite réplica en contra. Y al mismo tiempo regular a tan poca gente no tendría que ser un gran problema político, porque realmente es una relación de 70 a 7 mil millones, es una cifra gigantesca, descomunal, sin embargo se da una ausencia de voluntad política para enfrentarlos. Es más, uno puede escuchar a muchos de esos multimillonarios estar más a la izquierda que quienes los debieran enfrentar.

Y voy a contar esto: cuando Bill Gates tiene que elegir darle su fortuna a sus hijos les da una renta a perpetuidad, pero no les da su fortuna porque si alguien recibe una cifra de miles de miles de millones de dólares su deseo muere en el mismo momento en que la recibe, porque ¿qué es lo que no pueda hacer o no pueda comprar? En con-

secuencia, qué sentido tiene esto o qué deseo puede albergar, o a dónde puede plantearse ir, si de esto se da cuenta Bill Gates para sus propios hijos, nosotros, que no somos los hijos de Bill Gates ¿cómo no nos damos cuenta?. Esto por una punta, por la otra yo recuerdo a un multimillonario norteamericano que estaba hinchando a Barack Obama, de quien era amigo personal, para que aumentara los impuestos a los muy ricos, es decir a él mismo, cosa que Obama no hacía.

Entonces uno mira estas dos cosas y entiende que no se trata de que haya gente que no entiende. Por supuesto que hay gente que entiende, lo que queda claro es que no hay voluntad política de enfrentar el orden político existente y se transforman los problemas políticos en problemas "municipales". Y como los problemas municipales son sobre si la vereda está sana o está rota, el árbol se me cae cerca de mi casa o no, es el inútil debate acerca de lo existente.

Ahora si la política pasa a ser eso, entonces ¿a quién puede interesarle la política? La política solamente es interesante en tanto y en cuanto uno vislumbra una posibilidad de cambiar su situación existencial y cambiar la de sus congénitos, de lo contrario: ¿por qué va a ser interesante la política?

O nosotros cambiamos el mundo o vemos cómo cambiamos el modelo de auto. Está muy claro que la expectativa de los que hacen política es cambiar el modelo de auto, y debemos reconocer que cambian de modelo de auto con bastante felicidad y facilidad. Eso sí, nadie ignora cómo cambian de modelo de auto, por lo tanto, después pretenden actuar como si fueran una especie de carmelitas descalzas y que han sido obtenidos en su buen nombre y honor es un poco excesivo, es tomarnos a todos por imbéciles. Y todos no somos imbéciles, reconozco que la imbecilidad es una cosa muy bien repartida, y que si el capitalismo repartiera lo demás como reparte la imbecilidad el socialismo no haría falta, es evidente.

- Queríamos entrar en temas más locales, historia nacional, un poco en referencia a tus libros al respecto, aunque no me queremos salir de los temas planteados recién tampoco ¿Cómo hacer algo, qué hacer?

¿Sabes qué pasa? Hay un error típico y es que si nosotros tomamos la agenda tal cual ellos nos la presentan, no hay modo. Nosotros tenemos que plantear otra agenda. El fracaso de la izquierda es el fracaso de la gente. Si nosotros discutimos en los términos en que ellos nos plantean la discusión, no hay debate. No hay debate alguno porque es un debate estúpido y trivial, es un debate sobre la honradez. Es cierto que no es lo mismo que el Estado esté del lado del que te asalta que del lado del asaltado, pero convengamos que no hay modo de evitar el asalto con el capitalismo; en consecuencia, todo lo que se pueda discutir es mini o trivial.

Si alguien quiere discutir de verdad la separación de los poderes, uno se queda mirando ¿qué poderes están separados? Aun mirando esto con la mejor buena voluntad liberal, la Suprema Corte de Justicia está sometida a la votación final del Senado, ¿cómo va a ser independiente? El Senado está en condiciones de modificarla perfectamente con razones relativamente válidas, segundo, los jueces pueden ser destituidos por el Consejo de la Magistratura, y así podemos darnos cuenta de que existen razonablemente instrumentos que muestran que lo que no hay es independencia de poderes.

Además nos estamos olvidando de los poderes fácticos, conviene recordar que el Kirchnerismo, más allá de lo que se opine de él, a favor o en contra, estableció una ley famosa, origen de muchos debates: la ley de medios ¿se aplicó alguna vez la ley de medios? Entonces está muy claro que sancionar una ley no es lo mismo que ejecutar una ley, por lo tanto está muy claro que el derecho de hacer algo y el poder de hacer algo nunca fueron la misma cosa, por

lo tanto acá lo que nos tenemos que plantear es que si queremos reforzar los mecanismos de la decisión política tenemos que mirar un modelo político que no es el modelo vigente, porque ese mecanismo tal cual existe en una situación de desproporción de la distribución del ingreso como la que tenemos hoy es un mecanismo absolutamente ineficaz, es un mecanismo que solo es útil para impedir, pero no es útil para construir nada.

Desde allí las dificultades de construcción son inenarrables, porque todo lo que hay que hacer es sometido a esas mayorías especiales tan exclusivas que garantizan que esto no suceda. De modo que la política se nos vuelve un embudo por un lado por los instrumentos, por otro lado por la agenda. Sin cambiar la agenda no hay modo de cambiar los instrumentos, por lo tanto nuestro debate central es un cambio de agenda. Y esto que decíamos de la agenda provincial es absoluto: si nosotros queremos entender cómo interviene el sindicato del neumático en la fijación del precio de los asalariados que trabajan para ese sindicato, podemos darnos cuenta que si el sindicato de neumáticos de San Pablo y el sindicato de neumáticos de Argentina no tienen una política en común, ellos eligen dónde fabrican los neumáticos según el costo salarial de un lugar o de otro lugar y, en consecuencia, ambos sindicatos están derrotados antes de empezar si no constituyen una política unificada en este terreno.

Si miramos solamente el problema de las exportaciones de Argentina y Brasil, si estos dos países que exportan commodities comunes tienen una política comercial unificada tienen una oportunidad, si no lo hacen es otro cantar. Y aquí podemos entender las cosas más elementales, basta con darse cuenta que una sequía en EE.UU supone una reducción de la producción que equivale a la exportación total de Argentina, en consecuencia, si esto no tiene unas regulaciones políticas organizadas previamente, no hay modo.

O somos esclavos del orden establecido y jugamos en el reparto de fichas que este orden nos plantea, y en el que perdemos siempre hagamos lo que hagamos, o si no nos planteamos un orden político donde el capital pueda ser sometido a reglas políticas, y para que el capital pueda ser sometido a reglas políticas, como el capital es global, las reglas políticas también tienen que serlo, de lo contrario estamos en problemas. Por lo menos, podríamos plantearnos una escala sudamericana, una escala así nos permitiría plantearnos unas cuantas cuestiones y la política dejaría de ser un conjunto de enunciados vacíos.

Cuando nosotros miramos hoy quiénes son los expertos en política nos damos cuenta en diez minutos que son expertos en discursos, no en política. Y cuando los expertos en política son sustituidos por los expertos en discursos queda muy claro que no nos proponemos cambiar nada más que el discurso. ¿Vamos a suponer que nosotros queremos que la convención de un partido decida la política de un partido? Por supuesto. Si vos miras el debate del partido justicialista en 1972, en la discusión entre Cámpora y Lorenzo Miguel vas a ver una discusión sobre política. Después está la discusión de Rucci que ya es otra cosa, porque se discutía qué se planteaba para la sociedad argentina. Vos podías estar más o menos de acuerdo, ese es un segundo problema, pero la televisión ponía a Rucci en frente de Tosco y Rucci y Tosco argumentaban, no se planteaba el qué decían desde el punto de vista del discurso, sino que era ver qué decían desde el punto de vista de los argumentos, y los argumentos pesaban, importaban.

Entonces, ¿qué estamos diciendo? Que lo que hay es un sistema de intendente, de manejos territoriales de la política, y en esos manejos territoriales todo lo que se discute es un reparto de achuras. El intendente no tiene capacidad real de definir la política, todo lo que puede hacer es, con los recursos limitados que él tiene, ver qué es lo que él puede hacer, y esto siempre es poquito. Y cuando sólo se puede hacer un poquito, la primera cosa que se puede hacer es salvarse uno, y eso suele ser de lo primero que se hace porque siempre se complica mucho todo,. El argumento suele ser así: está bien que esto es lo que es, pero puede ser peor. Si estuviera Juan, en lugar de estar

yo, sería todo peor, por eso es mejor que esté yo, y como para hacer política hace falta tener plata, necesitamos en primer lugar juntar plata, después veremos el después. Y el después no viene nunca jamás, y aparte es obvio, esa postura no admite el después.

Yo entiendo que un joven quiera actuar, y entiendo muy razonablemente que se proponga actuar en el lugar más inmediato que acceda, pero fijate cómo miran esa actividad los que la ejercen: como mano de obra sin costo. Yo dispongo de tantos militantes, es decir, de tanta gente que trabaja gratis, y en consecuencia ¿cuál es el horizonte de un militante que trabaja gratis? Trabajar rentadamente, cosa que sucede a los quince minutos de haber empezado a trabajar gratis, porque somos todos tontos pero nada más que un rato, después de un rato dejamos de ser tan tontos y razonamos igual que el intendente, pero ahora, una vez que razonamos igual que el intendente se acabó la política. Porque por ese camino se va a un recorrido manifiesto, y eso no es distinto, para eso no hay derecha o izquierda, es una actividad.

El problema es que bueno, está bien, como yo admito que no voy a resolver el mundo entonces voy a resolver la canilla, y en realidad es un falso dilema, porque no es que resuelvo la canilla y no resuelvo el mundo: tampoco resuelvo la canilla. Si nosotros miramos las cloacas, el agua potable, los hospitales y la educación, nos damos cuenta que todo esto en la provincia más rica de Argentina no está resuelto, entonces ¿Alguien va a creer que esto pueda estar resuelto en Chaco? ¿Por qué? Si Chaco es lo más parecido a África y Buenos Aires, la capital federal de la República Argentina es más parecida a Austria, de modo que la idea de que Austria le va a dar algo a África ya sabemos cómo es. Le puede dar Médicos sin Fronteras, con suerte.

Y ojo, yo no tengo ninguna crítica a Médicos sin Fronteras, al contrario, yo me doy cuenta que ellos para un africano, en ese momento, en ese punto y a esa hora hacen la diferencia entre la vida y la muerte, ni más ni menos. Mira si vamos a ponernos a reírnos irónicamente de ellos, no, para nada, simplemente que ellos nos plantean el escándalo de un mundo lleno de medios que no tiene ninguna voluntad de usarlos para los hombres y mujeres que lo integran, sino que simplemente esos medios están en función de otra cosa, y esa otra cosa es un completo disparate porque nadie se pregunta para qué, para qué queremos juntar más plata, para qué queremos aumentar la productividad, ¿para qué? ¿Cuál es el objeto y qué es lo que intentamos lograr? ¿Para qué tiene sentido ahora reducir el costo de producción de un chip? ¿Para qué? ¿Cuál es el problema con el costo actual? Bueno, todos esos temas, temas de la economía y la política, no son sometidos a ninguna lectura, a ningún análisis.

- Si vos pudieras datar esto, digo, puede hablarse de que es una tendencia?. Por ejemplo, vos hablabas del alto nivel de los debates en 1972. Tenemos la sensación de que se debatía de otra manera, entonces ¿Esto pasó en qué momento?

Sí, claro. Cuando nosotros miramos el trabajo de Piketty y vemos cuál es el mejor momento de distribución del ingreso mundial, es exactamente el ciclo que va desde los años '45 al '91. Cuando existía un modelo alternativo que permitía otra cosa. Era evidente que ese sistema alternativo no va, digo, de ninguna manera al socialismo. El General De Gaulle le dijo a los obreros franceses en el 68 “¿Ustedes quieren vivir como los obreros soviéticos? Les informo que los obreros soviéticos deciden mucho menos que ustedes y consumen muchísimo menos que ustedes”, y las dos cosas eran ciertas. El problema es exactamente ese, no hemos sido capaces de construir una rueda política distinta y solo hemos logrado crear una especie de divinidad todopoderosa que es el capital. Tenemos un Dios todopoderoso, nos puede humillar al mismo tiempo, en todas partes, de las peores maneras, haciéndonos saber que todo existe pero nos es negado.

- Es real, porque hay un país de las maravillas al que accede el 30% de la población mundial, y con mucha suerte.

Seguro, porque es un problema puramente político, es evidente que hay un país así porque en 1900 estaba la vieja ecuación de cuántos pares de zapatos hacían falta y cuántos pares de zapatos se podían fabricar en ese momento, pero ese problema ya no existe más. Entonces acá estamos hablando de que condenamos a un orden absurdo a los más necesitados, pero miremos ahora a los que no son así de necesitados, ¿qué les estamos ofreciendo? Tal es el nivel de locura. ¿Qué sentido tiene? Así como no tiene ningún sentido un mundo de 7 mil millones de hombres y mujeres que andan en automóvil, porque no van a ninguna parte 7 mil millones de personas andando en automóvil, lo único que hacen es taponar la autopista del sur y hacer un cuento a lo Cortázar.

Si en un mundo de 7 mil millones de personas cada cual anda en su propio avión ¿es un mundo mejor? ¿En qué consiste un buen mundo? Si es un mundo donde yo tengo algo que los demás no tienen, entonces lo que importa es que no lo tengan. Un mundo donde la necesidad es el principal argumento e instrumento político para la insatisfacción, y ese es el orden que construimos.

Digo, yo puedo entender el planteo de posponer como el del Dr. Freud en el 1900, pero hoy ¿por qué? ¿para qué?

- Ahora Alejandro, ¿a qué apunta tu último libro, entonces?.. ¿Para resignificar, para recordar la cuestión de las grandes revoluciones históricas como la Revolución Francesa, la Revolución Rusa?, ¿Plantea esto de volver a encontrar pistas, significantes en esos episodios colosales?

Efectivamente, la primera cosa que uno descubre, una cosa muy vieja que no sabía pero conviene restituirla en su lugar, es que no se trata de cómo este orden me trata a mí, personalmente, sino cómo trata a la especie en su conjunto. Si un orden que nos maltrata de semejante manera y no nos produce una indignación fundamental, revela un problema de insensibilidad existencial muy grave. Es la idea de que uno tiene que amoldarse a un orden cuyo nivel de maltrato es simplemente inaudito. Pensemos en lo que se le niega hoy a las mujeres, sin ningún tipo de sentido más que negarse.

- ¿Y cuál sería el cambio cualitativo? Porque en el Imperio Romano era peor, o en Persia era peor, probablemente. ¿Hoy somos más conscientes quizás?, ¿O lo que pasa es que hoy tenemos más instrumentos para resolverlo y por eso mismo, entonces, es más indignante no hacerlo?

Ahí está para mí la clave, hoy tenemos la posibilidad de que eso no sea así y antes no la tuvimos. Antes teníamos la justificación de que bueno, el hambre es el hambre, y fijate que el Imperio Romano lograba gracias a la centralización del poder que pueblos enteros no desaparecieran por una hambruna, y que esto es el motivo mismo del origen del Estado, de las construcciones centrales en el riego, de las edificaciones, en la posibilidad de regular un río; en Argentina, en la posibilidad de lo que un colectivo puede por encima de lo que apenas puede una pequeña comunidad. Ahora bien, una vez que todo esto ha sido logrado esa indignación que es la base de toda la cuestión tendría que intensificarse.

Segundo, no es solo un problema de educación, la sensibilidad no requiere ir a la universidad, uno no es más sensible necesariamente porque tiene una educación formal más importante, no es así, o al menos empíricamente no hay una evidencia que demuestre que una cosa implica a la otra. Ahora, hay una segunda cuestión que no es menos importante y es si yo me indigno, esta indignación, este cuestionamiento en primer lugar estético-moral a lo que existe, conforma un antagonismo.

Este es el primer elemento de cualquier política que merezca el nombre de tal: política es aquello que se opone al orden tal cual el orden es, nosotros lo ponemos en cuestión y luchamos para que esto tenga una legitimidad pública. Cuando construimos una legitimidad antagónica pública estamos construyendo la respuesta política al orden existente, la revolución es el momento en que los conflictos construyen una legitimidad pública antagónica capaz de pasar del orden puramente moral y estético al orden factual y poder antagónico. El doble poder funciona en la Revolución Francesa y en la Revolución Rusa, y en ésta el doble poder alcanza una expresión directa y armada de un poder antagónico, pero esa estructura molecular vale para cualquier estructura política.

- Decís que esto sería el rasgo característico, por eso esas revoluciones. No sabemos si en cuanto a la Revolución Inglesa, la conocida como “gloriosa” del siglo XVII, también. Y si, por ejemplo, en las experiencias históricas de Nicaragua se tomó el poder y en Cuba también: ¿puede hablarse que se constituyó el piso de un poder antagónico?

Sí, claro que sí. Por ejemplo Fidel Casto, si uno mira cómo construye un poder que desafía al poder de Batista, cómo Castro logra que el resto de la sociedad cubana se referencie en ese poder y cómo conquista a la mayoría, la idea de que se puede hacer algo en contra de la voluntad de la compacta mayoría es una idea estúpida, es una idea que no funciona en ningún orden. La idea de que Hitler pudo hacer lo que hizo en contra de la voluntad de la mayoría de Europa es una tontería, si Hitler no hubiera contado con el respaldo absoluto de las sociedades en las que ingresó de ninguna manera podría hacer lo que hizo. Digamos, no cabe ninguna duda sobre el heroísmo de los polacos en la defensa nacional, cargaban con los caballos contra Hitler, más heroico no se puede ser. Pero los dinamarqueses de ninguna manera fueron heroicos, Hitler levantó el teléfono y en Copenhague cuando llegó le entregaron las llaves.

Esta fue toda la resistencia, sin embargo cuando en Copenhague viene la ley racial y se plantea que los judíos tienen que coserse en su ropa la estrella amarilla, el príncipe heredero se cose en su capote militar una estrella amarilla y pasea por los jardines del palacio dos horas. Copenhague ve esto y hace lo mismo, los once mil judíos que había en Dinamarca se escaparon a Noruega cruzando entre los barcos alemanes, ¿los barcos alemanes no los vieron? ¡Por supuesto que los vieron! Pero no se puede ir contra la voluntad mayoritaria y conviene entender que el ejército alemán no era nazi, era alemán, era un ejército imperialista, pero no nazi, y una cosa no es igual a la otra, porque, si no, no podríamos explicarnos la diferencia entre la Primera Guerra Mundial y la Segunda Guerra Mundial.

Entonces lo que estamos diciendo es que la estructura de los antagonismos que construyen las transformaciones revolucionarias no han desaparecido, ni los problemas que construyen los antagonismos tampoco han desaparecido sino que han alcanzado otro rango de posibilidad. Hoy estamos en condiciones de resolver la historia del universo y en otros términos, y si no la resolvemos tenemos que preguntarnos sobre nosotros mismos, sobre nuestra propia subjetividad, sobre las cosas que nosotros tenemos que cambiar en nosotros para que esto sea posible.

Cuando Lenin escribe el qué hacer, no escribe qué hay que hacer cuando tomemos el poder, escribe qué tenemos que hacer en nosotros para poder tomar el poder. Nosotros tenemos que preguntarnos qué tenemos que cambiar en nosotros mismos, y cómo organizarnos en consecuencia para poder modificar el orden que existe, que es perfectamente modificable. La idea de que la política se terminó es una idea miserable, es esta política la que se terminó. La política no, la política todavía no empezó.

- ¿Y Argentina? ¿La historia argentina? En algún momento, y no pocos, se pensó que la revolución estaba a la vuelta de la esquina, que el doble poder lo teníamos ahí, ¿podríamos pensar entonces que, por lo menos en lo que hace a “ la brecha del doble poder”, esta era mucho más corta?

Si nosotros miramos que el 20 de julio del año 1973 vemos a qué punto llegó. En el regreso de Perón a Ezeiza, recordemos, el doctor Cámpora obtiene seis millones de votos en las elecciones del 11 de marzo de 1973 y en Ezeiza se congregan más de 2 millones de personas. La revolución de marzo o de febrero en Petrogrado arrancó con una huelga de 400 mil obreros en un país que tenía 140 millones de habitantes, nosotros movilizamos dos millones de personas en un país que tenía 25 millones, es decir, movilizamos uno de cada tres votantes y uno de cada diez argentinos. Es una cifra descomunal que mostraba hasta qué punto las cosas eran posibles.

No estaban locos estos muchachos, no fue un conjunto de taraditos que salieron de picnic y se equivocaron de dirección, no, es en todo caso un problema que se enfocó políticamente con grandes deficiencias. Simplemente imaginemos que las direcciones revolucionarias de ese momento, porque había unas cuantas, si en lugar de creer que iban a una fiesta se hubieran dado cuenta de la enorme simetría de los dos platillos: de un lado 2 millones y del otro lado 50 mil, y estoy siendo extremadamente generoso...

- ¿Estás hablando de efectivos militares?

No, no, Rucci se compromete a mover diez mil personas y no lo logra. Los militantes estaban todos de un lado, no del otro, el tercer peronismo no es una ficción literaria que yo invento, el segundo peronismo estaba políticamente agotado y el primero era un conjunto de cadáveres sin sepultar o sepultos, el único sobreviviente era Cámpora.

En el acto de la Federación de Box, que es el primer acto que hace el camporismo en ese momento, el único tipo que tenía más de 30 años era Cámpora. Arriba del escenario había un tipo que tenía treinta años, los demás tenían veinte y abajo gente muy joven, entonces ¿qué estamos comprando? Estamos comprando voluntad. Fenomenal voluntad. Si esa dirección hubiera planteado una cosa enormemente simple como el control perimetral del ingreso a Ezeiza, porque había militantes más que suficientes, condiciones político-militares más que razonables.

Todo lo que había que hacer era controlar quienes entraban y con qué, con eso quedaba resuelta la discusión. No hacía falta tomar el Palacio de Invierno. La toma del poder no es nunca más que una ampliación de la decisión democrática, simplemente que hay un momento en que esta decisión democrática debe ser garantizada, nada más. Y los que garantizan la decisión democrática no son los mismos que los que participan horizontalmente en la cuestión, de la misma manera que los que participan en una huelga no son los mismos que los del comité de huelgas que la inician. Esto no lo inventamos nosotros, no empezó ayer y no terminó la semana pasada. Y esto no está en debate, es la naturaleza de esta estructura, hasta hoy no se inventó otra, no es que yo deseche otra invención, para nada, pero en ese momento no se logró.

- Es decir, no es cuestión de que no hubiera número, no fue porque no hubiera la capacidad necesaria de daño bien dirigido, entonces...

Así es. Y el discurso que Perón da por televisión el 21 de junio no lo hubiese podido dar el 20 de junio allí en Ezeiza. En general, para mí, las teorías conspirativas de la historia evitan explicar mucho más de lo que explican. Las preguntas importantes no suelen tener respuestas conspirativas. Y no es que no existan las historias conspirativas. Lo que nos interesa medir ahí, de nuevo, es que existían sin ninguna clase de duda otras posibilidades, y no solo en Argentina.

- Existieron en el Chile de Allende, en Francia, en Italia, digamos, nosotros hemos visto otra posibilidad y hemos visto que en política desaprovechar oportunidades históricas cuesta mucha

sangre, sudor y lágrimas, e incluso hace un rato largo que lloramos. La reacción neoliberal que viene, no casualmente, tal como lo damos en clases. Y Chile y Argentina se adelantaron en esta experiencia desgraciada, macabra, que después se fue como blanqueando y presentando mejor y por otras vías con Reagan y Thatcher, que implicó el giro de las socialdemocracias a la derecha, el cambio en políticas económicas y el consenso antikeynesiano, el desempleo, la mayor desigualdad, etc.

Porque hasta ese mismo momento miremos hasta qué punto las cosas eran regionales ¿o alguien cree que el carácter de la Revolución Boliviana con Juan José Torres, que arranca la nacionalización de la minería no tiene nada que ver con lo que Allende va a hacer con la nacionalización del cobre chileno? En Perú estaba Velazco Alvarado, digamos, era un mundo. Y además conviene entender que el comportamiento de la dictadura militar brasileña no era el comportamiento de la dictadura militar argentina.

- Qué tema!!, porque la etapa desarrollista en Brasil tuvo que ver con esto, fue autoritaria, sin democracia. Y en un momento mucha gente dijo, lógicamente, que basta, que el desarrollismo era autoritarismo. Bueno, crearon EMBRAER y un aparato industrial importante, al menos en algunas zonas. Pero quedó asociado a la planificación autoritaria y le sirvió a los liberales para plantear lo suyo, no?

Conviene recordar que en 1950 el producto bruto industrial de Argentina era igual al de Brasil. Igual. La diferencia per cápita era monstruosa. Ahora, qué no hubiéramos podido hacer si el programa de Pinedo, a escala sudamericana porque conviene recordar que el único término del plan Pinedo que no se toma es que él plantea como take up el acuerdo estratégico de Argentina y Brasil. Pinedo entendía, los que no entendíamos a Pinedo éramos nosotros. Pinedo dibujó un mapa extraordinario. Necesitamos otros Pinedos.

- Seguimos con la historia. Un concepto muy interesante tuyo es el de “democracia de la derrota”, para caracterizar el contexto a partir del '83, cuando ese horizonte más ambicioso se acorta. Eso que vos también llamás la “pérdida de voluntad moral de transformación de la sociedad argentina”, La reacción, en ese sentido, fue tremendamente eficaz. El espanto, la sangre y lo siniestro, quizá tuvo relación con la dimensión que tuvo acá la movida revolucionaria, de cuestionamiento al poder. ¿Qué pasó con eso? ¿Se diluyó? ¿El 2001 fue un corte?

Sintieron el viento en la nuca. Algunos tipos inteligentes del bloque de clase dominante, Torcuato Di Tella por ejemplo, me dijo a mí “qué cerca estuvieron los muchachos”, sabía muy bien de qué estábamos hablando, y podemos mirar eso para entender hasta qué punto esto no era un chiste, basta de nuevo plantearse el problema del rapto de los hermanos Born, ¿cómo sabían los montoneros cuánto podían pedir? La idea de que un burgués, propietario de una gran empresa, para salvar su vida va a entregar mucho dinero es una idea inteligente, pero no va a entregar cualquier cifra, va a entregar aquella cifra que no ponga en cuestión su estatuto de burgués, es decir, está dispuesto a entregar un fragmento de la renta de ese año determinado, que no lastime de ninguna manera el negocio, porque en el caso en el que haya que lastimar el negocio, mejor muerto el burgués.

El cálculo del monto suponía, y acá viene la cuestión, la gente de Bunge y Born pensaba que los montoneros tenían al tipo adentro del directorio de Bunge y Born, y no estaban muy desencaminados, había adentro del negocio hombres que dijeron la cifra, sacaron la cuenta, esa cuenta nosotros podíamos hacerla, ¿se entiende hasta donde la transversalidad de la cuestión? No existe una sola familia aristocrática argentina importante que no tenga des-

aparecido entre los propios, no existe una sola familia judía rica importante que no tenga desaparecidos entre los propios. Esto no está diciendo poco.

- Y más en Argentina que era una sociedad un poco más abierta. En América Latina eso era bastante común, el chiste de la familia con “un hermano cura, el otro guerrillero, el otro estanciero y el otro político conservador...”, sobre las élites latinoamericanas y argentina.

Eso forma parte de la discusión. Uno de los impactos de la lucha de clases es la fractura de la elite, nadie puede imaginarse el triunfo del Ejército Rojo sin 30 mil oficiales zaristas que se pasan al Ejército revolucionario ¿por qué 30 mil oficiales zaristas se pasan al Ejército Rojo? ¿Se hacen comunistas de repente? Es una estupidez grave no entender esto, siempre se hace con un segmento importante de los que integran el bloque de las clases dominantes, que llegan a la conclusión que por ese camino ya no se va a ningún lugar que valga la pena ir.

Y este es el punto, por eso el problema del doble poder no es simplemente el poder antagónico, sino el poder antagónico que es capaz de reconfigurar un nuevo orden en un estado superior. No se trata de cualquier cuestión, nosotros no somos cristianos, no estamos por la socialización igualitaria de la miseria, nosotros queremos la socialización de la riqueza, es decir Jack Daniels para todos, eso es lo menos.

- Volvemos?, habías arrancado con la idea de “democracia de la derrota”.

El punto acá es el siguiente, en el '83 lo que vemos es un bloque de clases dominantes que ha resuelto sus conflictos del pasado: el del conflicto contestatario y el de los dos caminos del desarrollo de la Argentina. La deuda externa conforma una sociedad anónima y ésta es el modo en que el bloque de clases dominantes reconfigura el orden económico, político y social. Cuando nosotros miramos el trabajo de Khavisse, Basualdo y Aspiazu: “El nuevo poder económico”, vemos como un pequeño conjunto de grupos económicos maneja el 70% del PBI nacional, en consecuencia si uno quisiera tomar el control de la economía no necesita ir a las viejas nacionalizaciones de nada, con tomar el control de estos treinta grupos tiene el control de la economía real y lo demás no importa. Hay una diferencia entre la producción intelectual y la capacidad política de la sociedad de apropiarse esa producción existente, vos fijate que el programa que Khavisse, Basualdo y Aspiazu plantean implícitamente no es retomado por nadie, ¿quién de la izquierda entiende cómo es esto hoy? Y no es que sea un trabajo oculto, es un best seller, todo el Congreso Argentino leía ese trabajo.

- Es un clásico trabajo que ya hasta queremos y agradecemos mucho. Algunos de nosotros hasta ya lo están revisando críticamente, quizás es una visión muy conspirativa algo recortada, como que tiene un sesgo de buscar culpables.

Podemos problematizar el trabajo, podemos ponerlo en cuestión, lo que quiero decir es que el dato duro es ese, y ese dato duro muestra una transformación del bloque de la clase dominante. Y acá viene la segunda parte de la lucha política: en una oportunidad le preguntan a Engels qué piensa la clase obrera inglesa de cierto tema, y entonces Engels se ríe y responde “lo mismo que la burguesía inglesa”, y este es el chiste. Una clase dominada no es solo una clase dominada porque está sometida económicamente, es dominada porque tiene el mismo horizonte cultural que la clase dominante, cuando la clase dominante no es más una clase dirigente y no se propone más ninguna clase de transformación, ni propia ni ajena, los dirigentes sindicales pasan a ser otra cosa, los sindicatos pasan a ser otra cosa, la clase obrera pasa a ser otra cosa y todos plantean el propiocolismo extremo.

Es más, si nosotros miramos las viejas dirigencias sindicales, negociaban los aumentos salariales en bloque, es decir, negociaban el piso del que no se bajaba nadie, y asegurando ese piso, sobre el mismo, se discutían otras cosas. Las llamadas “cláusulas de las condiciones de trabajo”, ¿cuánto hace que el Movimiento Obrero Argentino no discute las condiciones de trabajo?

- Nosotros tenemos al Dr. Julio Neffa estudiando estas cosas.

Julio Neffa formaba parte de los tipos que sabían cómo era eso. Cuando nosotros queríamos saber cómo era un asunto íbamos y le decíamos “Julio ¿cómo es?”, y a lo que él nos contestaba no nos tomábamos el trabajo de saber si era así, no porque alguna vez no lo hubiéramos hecho sino porque básicamente sabíamos de su seriedad y por la enorme intimidad siempre nos avivaba de las cosas.

Lo que quiero decir, acá teníamos tipos capaces de pensar. En Argentina hubo dos planes técnicamente muy seriamente preparados: el de Krieger Vasena y el de Gelbard. Cuando uno mira esos planes y esa planificación se da cuenta que está hablando con muchachos que no están improvisando, nosotros podemos compartir o no ese punto, lo que no podemos es desconocer la enorme seriedad con que esos trabajos se han hecho. Ahora, en la idea de que vamos a volver al Plan Gelbard hoy, no. Esa no es una buena idea, el Plan Gelbard es un plan fechado, está muy bien reivindicar el papel de Gelbard en su tiempo y lugar, pero es una tontería pensar que vamos a vivir con lo nuestro, salvo que lo nuestro sea un poco más amplio.

Depende de qué entendamos por “nuestro”, si tenemos una idea sudamericana de lo nuestro es una cosa, pero si creemos que “nuestro” es esta limitada cosa, por ese camino no vamos a ninguna parte que no traiga como consecuencia otro Macri ocho años más tarde, el secreto del Kirchnerismo es que construyó las condiciones políticas de su propia derrota, porque es un modelo con posibilidades extraordinariamente estrechas, y al no salir, al no quebrar sus propias limitaciones estructurales no puede sino recaer en la situación anterior. No se trata de ignorar las diferencias ni plantear una especie de ridículo, pobre y patético signo de igualdad, no hay tal igualdad, es una pelotudez. Pero al mismo tiempo entender el rango de la diferencia, que conviene en esto no equivocarnos, porque cuando nos equivocamos en el rango de la diferencia, cuando idealizamos hacemos un pobre favor a nuestros amigos y sobre todo hacemos un pobrísimo favor a la sociedad argentina en su conjunto.

Si nosotros tenemos una caja de herramientas que nos permite mirar un poco más allá, es para avivar giles para que se hagan contra, de lo contrario no estamos cumpliendo nuestra tarea. Nosotros somos universitarios, nos dedicamos a formar gente ¿para qué? Pues bien una de las versiones que yo tengo para mí del para qué es espíritu crítico, pensamiento crítico. Si cumplimos esa tarea cumplimos un gran papel, no solo para la transformación política sino para la transformación conceptual requerida por todas las transformaciones políticas. No hay ninguna transformación política importante que no suponga batallas teóricas e intelectuales previas, porque ellos no sólo no se proponen entender sino que además ciegan la posibilidad misma entender. Cuando nosotros estamos garantizando el pensamiento crítico lo que estamos haciendo es garantizar la posibilidad de otra salida política.

Si el capitalismo fuera condenado a su propio mecanismo ya se hubiera destruido varias veces. El 2008 la última prueba gigantesca ¿hasta qué punto? Sin la intervención masiva del Estado no hubieran ido a ninguna parte. Esto lo vimos en el estudio de El Capital de Marx, vemos al Estado inglés poner limitaciones a la burguesía inglesa, a los términos de explotación del trabajo infantil y proletario y de las mujeres, y lo volvemos a ver con el problema de la renta financiera en el disparate que supone la desregulación financiera. Llega un momento en que eso es simplemente atroz.

- Volviendo, la crisis del 2001 en Argentina: ¿cómo leer un poco lo que vino después? ¿No pasó nada?

El 2001 es la constatación fáctica de que la conceptualizada como "democracia de la derrota", librada a su propio mecanismo estalla. Nosotros vimos cómo los sectores populares no fueron capaces de torcer el rumbo y cómo simplemente la cosa llegó a un nivel de agotamiento de sí. Simplemente se saquearon todo lo que había para saquear.

- Para ellos se agotó, esa es una buena frase de colegas (Barrios, Hopenhayn). Es decir, para más o menos el 96% de la población se fracasó, y para el 4% se agotó lo que extraía la "bomba extractora". Y esto se reedita ahora. .

Así es, y en consecuencia, ellos necesitan reconfigurar, reconfigurar el modelo de funcionamiento capitalista en Argentina, y el Kirchnerismo fue la forma que asume esta reconfiguración. Ahora bien, no bien esta reconfiguración logra el éxito, en lugar de entender los límites de la reconfiguración, se vino la segunda oleada de saqueos. El Kirchnerismo desendeuda, ellos endeudan. La deuda en teoría es para invertir, ¿para invertir en qué? En la fuga de capitales.

Nosotros vemos que es una calle doble mano, lo que entra por una punta sale exactamente por la otra y lo único que le asegura el gobierno a los bancos con la paridad cambiaria y con las intervenciones del Banco Central es que esto va a llegar así a las elecciones de octubre. Debemos decir que es una falacia, que esto no va a llegar así hasta las elecciones de octubre.

- ¿Y con el apoyo de Trump?

Con la banca y todo, el nivel de fuga sigue subiendo. El riesgo país no puede evitarse, porque el secreto es ¿cómo van ellos a confiar en una política que saben que no se puede confiar? Si ellos saben perfectamente que el fundamento de esa política no puede no agotarse. La discusión es si se agota el 4 de agosto o el 7 de noviembre.

Porque basta que alguien se ponga más nervioso para llegar más rápido a los dólares dado que sabe que el que llega más rápido llega y el otro hay que ver, por lo tanto es muy sencillo, el único dato que importa en este momento no es el valor del dólar, el secreto de la Argentina es que no tiene valor el dólar, por eso existe la volatilidad, porque la volatilidad no es otra cosa que la ausencia de precio, y la ausencia de precio no es otra cosa que el resultado del soporte mecánico de ese precio.

El soporte es el precio sin el ingreso que aporta el Fondo Monetario, no hay modo, por lo tanto basta que el Fondo Monetario corte el chorro para que se acabe la cuestión. Porque el FMI presta cuando el mercado ya no presta, y si ya el mercado no presta ¿me quieren explicar cuál es el fundamento? El mercado si algo sabe es eso, de modo que acá el secreto es que el que no le cree al gobierno es el mercado, quien le cree mucho menos que la sociedad argentina que todavía tiene más del 20% que le cree. Esto es lo inaudito.

Por supuesto. Si el gobierno de Macri ganara las elecciones, la cuestión para el bloque dominante se volvería fenomenalmente espesa, sobre todo porque no habría modo de que la explosión no le pegue a ellos en la cara, y para recomponer ese gobierno no sirve. Entonces veríamos cómo esta victoria electoral se transforma en una crisis económica absoluta, cómo esa crisis económica se vuelve una crisis política imposible de transferir y cómo esa crisis política imposible de transferir replantea todos los términos.

Digo, una cosa es lo que le conviene al gobierno del Pro y otra cosa es la que le conviene al bloque dominante. Una cosa es que el gobierno del Pro hace la política que el bloque de clase dominante exige y otra cosa es creer que el Pro es el bloque de clase dominante. De ninguna manera. Nunca los gerentes son el directorio. En el mejor de los casos el gerente general integra al directorio.

- En el caso de Macri es un poco así, es él...

Yo tengo mis dudas de que esos tipos se lo tomen en serio, lo conocen demasiado para tomárselo en serio. El padre de Macri era un integrante del bloque de la clase dominante, y si el padre de Macri opinaba lo que opinaba públicamente de Macri, ¿por qué ellos van a opinar distinto? La prueba es que lo único que pueden hacer con las reservas es rifarlas.

- No hay una visualización de un planteo más global.

Y aquí vemos el asunto más reactivo: Bolsonaro es la respuesta. Igual que los ejemplos que tenés de la derecha italiana, de la derecha griega, de la derecha española, francesa, europea. O sos capaz de dar una respuesta superior o viene una respuesta mucho más básica, demencial y atroz.

Estos son siempre el orden de los dilemas, porque fíjense que aquí también hay dualidad de poderes, ahí también se reconfigura un poder que plantea que el poder existente tal cual es no sirve. Ahí también se plantea una transformación radical en el sentido opuesto. También se plantea, por ejemplo, la idea del BREXIT, de que Europa no puede ser una unidad, los nacionalistas creen eso. Imagínense ustedes una Europa que rompe la unidad del mercado de la Unión Europea, una Europa condenada de antemano a las peores condiciones imaginables, porque pasa a tener la escala puramente nacional frente a la escala del mercado mundial, ni siquiera les cambia la de la Unión Europea, entonces es arrasada, y el conflicto militar está simplemente a la orden del día mientras en esta lógica el conflicto militar es pateado muy para afuera.

La idea de un conflicto militar con China es materialmente imposible, ¿por qué? Porque China no necesita su propio ejército, cuenta con el ejército Ruso. En la década del '70 el Instituto de Estudios Estratégicos de Londres decía que el T60 se llegaba a Madrid en seis semanas, que eso era el tiempo que tardaba la vieja Unión Soviética en llegar hasta Madrid. Yo creo que esa cuenta hoy no pasa de cuatro semanas, los rusos tienen el tanque más moderno que se ha fabricado en el mundo, tanque que simplemente es alucinante, que lo que le falta es que no tenga comando humano.

- Que con tecnología importada ya lo resolvieron.

Los chinos tienen la tecnología. Las 1100 bombas viejas han sido reconfiguradas con las guías viejas de las computadoras chinas, ¿o alguien tiene alguna duda al respecto?

- ¿A qué llamas las 1100 bombas?

Cuando se estaban haciendo las negociaciones SALT se había hecho un recuento de cuántas bombas tenía la ex Unión Soviética y cuántas bombas tenía Estados Unidos y entre los dos tenían cada uno como para destruir el mundo 1.5 veces, de modo que podían destruir el mundo tres veces, cuando todos saben que es muy difícil destruirlo más que una vez, era casi metafísica la ecuación, pues bien, estas bombas no desaparecieron.

Las ojivas no son viejas, sirven todas. Esto no forma parte de ningún análisis, ni se considera. Gracias a Netflix uno se entera de algunas cosas, si quiere. Yo estaba viendo un documental sobre tanques, una historia sistemática sobre tanques, la historia es un tema que siempre me interesó mucho y el documental tiene algunos agujeros importantes de cómo los rusos, por ejemplo, llegan a tener el mejor tanque de la Segunda Guerra Mundial, un país que en 1917 no fabricaba cañones, o apenas, y ahora tiene los mejores tanques ¿cómo hacía? Hasta 1933 el Estado Mayor alemán funcionaba en territorio soviético, hasta 1933 todos los diseños militares alemanes se experimentaban y fabricaban en Rusia, en consecuencia eso le permitió a Stalin contar con un equipamiento técnico que de otra manera jamás tendría.

Ahora el problema es hoy, los europeos dejan de fabricar tanques ¿para qué los quieren? Los norteamericanos nunca fabricaron grandes tanques porque el ejército norteamericano para qué los quiere, solamente funciona bien en las películas. La tecnología satelital resuelve todo para ellos, porque como decía Borges “desde que se inventó el revolver se acabaron los guapos”.

Y volviendo para redondear, ¿no es curioso que un país tan chiquito como Corea del Norte se atreva a desafiar tanto a los EE.UU y que estos no se pasen de la raya? Es obvio que atrás de Corea del Norte está China. Mientras los chinos no dicen una palabra más fuerte que la otra. Pero la idea de que se puede parar el avance del mercado mundial a punta de pistola es una idea que fracasó siempre, desde el 1948 hasta la fecha no ha cesado de fracasar.

- Vos insistís mucho en esta idea, claro, cuando vos decís “contra el mercado mundial”, estás dándole una entidad, una subjetividad, ¿ te estás refiriendo a la expansión y los cambios?

Exactamente. Los cambios tecnológicos, los cambios de la fábrica mundial, los cambios de la nueva estructura del trabajo, los cambios de esa organización mundial del trabajo que no puede retroceder.

Fíjense, la diferencia del pensamiento revolucionario de Marx con el pensamiento revolucionario anterior es que Rousseau estaba en contra de la Revolución Industrial. Marx entiende perfectamente que el nuevo orden político se tiene que basar obligatoriamente en el nuevo orden económico.

Uno puede plantearse rehacer ese orden de muchas maneras, pero una cosa es rehacer un orden mundial y otra cosa es creer que vamos a reconfigurar los órdenes nacionales: no hay marcha atrás hacia el mercado nacional. Esto no es un camino.

Porque si no nos cegamos a nosotros mismos, estamos planteando que el error político más grave del kirchnerismo era creer que podía contar con algún segmento del bloque de clase dominante que lo respaldaran. Ni contó ni va a contar. La idea de construir una burguesía nacional es una idea fallida en todas partes de la historia, jamás funcionó.

Es que el capitalismo no es una sumatoria de mercados nacionales, ese no es el mercado mundial. A la inversa, es el mercado mundial el que construye el mercado nacional, no al revés. Si no entendemos eso no entendemos nada. Cuando alguien se ocupa de analizar un problema histórico y desconoce las leyes del funcionamiento de la economía política no tiene modo de entender un proceso histórico, porque se equivoca en todas las valoraciones.

-¿Estamos hablando de materialismo histórico?

Yo parto del concepto de la unidad de las ciencias sociales, yo sé que para resolver un problema, sea el que fuere,

no hay un método. No hay un método para resolver todos los problemas. Nosotros tenemos que tener una caja de herramientas que tiene que contar con los instrumentos de la crítica literaria, de la antropología social, de la economía política, de la sociología política, de la lingüística, de la filosofía, del estructuralismo y de todo aquello que permita entender las ciencias sociales.

La especificidad de cada problema no puede ignorarse, y creer que se puede resolver un problema de lingüística con la caja de herramientas de la productividad social del trabajo, no está bien así. Por esto, si algo me gustaría alguna vez que existiera, es una carrera de ciencias sociales con orientaciones, donde habría una estructura común básica de tres años y orientaciones particulares y direcciones. La idea de que alguien puede saber economía y no saber teoría de los signos es un disparate.

- No es ajeno, a estos problemas teóricos e intelectuales, la fragmentación del conocimiento y, por eso, de las posibilidades de entender y actuar. Esto abona a la ceguera, esta fragmentación.

Ese es el núcleo duro de la ceguera. Es muy importante que un economista lea ficción. Es muy importante que un sociólogo sepa filosofía, que alguien que sabe filosofía sepa historia, etc. De lo contrario, patina.

TMM (Teoría Monetaria Moderna): Fundamentos teóricos e implicancias de política

Por Agustín A. Mario ¹

En los últimos meses, la TMM ha estado en el centro del debate de política económica, al menos en EEUU. Sin dudas, la elección de Alexandria Ocasio-Cortez (AOC) a fines del año pasado, convirtiéndose en la legisladora más joven de la historia norteamericana, y su propuesta de un *Green New Deal* ha contribuido en este sentido. AOC organizó la campaña presidencial del precandidato demócrata Bernie Sanders, cuyo economista jefe es Stephanie Kelton, una de las más prominentes defensoras de la TMM. La propia Kelton ha protagonizado, a comienzos de este año, un acalorado debate a través de los medios nada menos que con el premio Nobel de Economía en 2008, Paul Krugman.

Lo que se ha popularizado como la TMM se originó a mediados de los 90 con la publicación de *Soft Currency Economics* de Warren Mosler. Y aunque investigaciones posteriores han revelado escritos ("olvidados" por el mainstream) de autores que tenían ideas similares a ciertos aspectos de la TMM, entre ellos, Georg Knapp (cartalismo), Alfred Mitchell Innes, John M. Keynes, Abba Lerner (finanzas funcionales) (y hasta Adam Smith!), la TMM se destaca por explicitar las implicancias de la mirada cartalista del dinero, hasta entonces mayormente inexploradas.

El principal hallazgo de SCE fue reconocer que el gobierno y sus agentes son la única fuente de aquello que es demandado para pagar impuestos: la moneda es un simple monopolio público. Este hecho tiene ramificaciones que conducen a conclusiones muy distintas a las de buena parte de la profesión. Lo que es más importante, la TMM pone sobre la mesa opciones de política de otro modo consideradas inviables.

A diferencia de un hogar o una firma (usuarios de la moneda), el gobierno tiene el monopolio de la creación neta de pesos. Al cobrar impuestos que sólo se pueden pagar en pesos, obliga al sector privado a aceptarlos: al menos para cumplir las obligaciones impositivas, el público debe demandar pesos (*taxes drive money*). En pocas palabras, el peso no es más (ni menos) que un crédito fiscal.

¹ Docente UNM. Licenciado en Economía y Magister en Economía UBA. Correo electrónico: amario@docentes.unm.edu.ar

Esto permite comprender que el dinero no es un recurso escaso y que los déficits públicos no conducen -como en el caso del sector privado- a la quiebra. De aquí no se desprende que el gobierno deba gastar sin límite alguno, sino que como el gobierno no tiene restricciones financieras en pesos, las opciones de política deben evaluarse en función de los objetivos planteados, y no por incrementar (o disminuir) el déficit. Como se desprende del enfoque de las finanzas funcionales expuesto por Lerner a mediados de los 40, el déficit debe ser funcional a los objetivos de política.

Como cualquier monopolista, el gobierno puede: 1) establecer la cantidad y dejar que el mercado determine el precio (gastar con una regla de cantidad); o, 2) establecer el precio y dejar que el mercado determine la cantidad demandada (gastar con una regla de precio). En la actualidad, los gobiernos usan un presupuesto que determina la cantidad de unidades monetarias que desean gastar y dejan que el mercado determine el valor de la moneda, ya que las compras se realizan a precios de mercado. Para poder controlar el precio de su “producto” (el valor de la moneda), el gobierno debe restringir la cantidad que gasta: usar el desempleo para controlar los precios.

En tanto emisor monopólico de los pesos que necesitan los usuarios para cumplir sus obligaciones impositivas, el gobierno puede fijar unilateralmente los precios que paga cuando gasta. No obstante, si intentara fijar más de un precio simultáneamente podría aparecer el “problema de los dos precios”: a menos que el precio relativo fijado por el gobierno coincida con el de mercado (no haya lugar para ganancias de arbitraje), sería imposible para el gobierno adquirir alguna de las dos mercancías o, si ya tuviera stock de ambas, perdería sus reservas de alguna. Alternativamente, el gobierno puede fijar un precio (gastar con una regla de precio): compra (para evitar que se reduzca el precio de la mercancía-patrón) y vende (para evitar que aumente el precio de la mercancía-patrón) la cantidad que el mercado desee al precio fijo, de modo que el gasto del gobierno está determinado por el deseo de ahorro del sector no-gubernamental.

Por definición, en toda política de buffer stock: 1) la mercancía-patrón está siempre plenamente empleada, en el sentido de que siempre es posible venderla al estado al precio fijo (su demanda es perfectamente elástica); 2) el precio (exógeno) de la mercancía-patrón fija el valor de la moneda (los otros precios reflejan valor relativo a la mercancía-patrón por lo que no puede haber inflación/deflación). El principal riesgo de esta política es que se agoten las reservas de la mercancía-patrón, lo cual condiciona al resto de los instrumentos de política económica que deben utilizarse con el objetivo de garantizar la convertibilidad.

Históricamente, los gobiernos han adoptado políticas que implican elegir entre inflación y desempleo, sin tener en cuenta la posibilidad de alcanzar ambos objetivos (pleno empleo y estabilidad del valor de la moneda) simultáneamente.

Además de un costo social, el desempleo representa un costo “real”: los bienes y servicios que podrían estar disponibles si estas personas se emplearan en actividades socialmente útiles. Por definición, los desempleados son personas dispuestas a vender trabajo a cambio de dinero. Esto es evidencia de que el ahorro deseado del sector no-gubernamental es mayor que el ahorro efectivo permitido por el déficit del gobierno consolidado (tesoro y banco central consolidados). De aquí que si un gobierno impone obligaciones impositivas pagables (sólo) en su propia moneda, es lógicamente absurdo que no gaste la cantidad que el sector privado desea ahorrar por encima de su obligación impositiva o, lo que es lo mismo, que no adquiera el trabajo desempleado (que está a la venta en la moneda estatal).

De hecho, la principal implicancia de política de la TMM es que el gobierno utilice un buffer stock de empleados (antes que uno de desempleados, como en la actualidad) para promover la estabilidad de precios. La garantía de empleo (JG) o empleador de última instancia (ELR) es una propuesta para el gobierno financie un empleo a cualquiera que quiera y pueda trabajar a un salario fijo. Por definición, el JG asegura el pleno empleo y, al mismo tiempo, el salario del programa se transforma en el salario mínimo efectivo de la economía y el numerario para la moneda -el precio fijado por el monopolista que define el valor de la moneda mientras permite que los otros precios expresen valor relativo-.

En lugar de ocuparse de los costos reales del desempleo, los hacedores de política suelen preocuparse por los costos financieros de emplear a los desempleados. Hasta que estas percepciones cambien, el déficit público será considerado negativo en sí mismo y, lo que es peor, la economía continuará operando por debajo de sus posibilidades -con recursos desempleados-.

Dossier:

Claves para pensar el desarrollo nacional

Presentación

Los días 7 y 8 de noviembre del año pasado (2018) realizamos en nuestra Universidad el Seminario de Economía Política Internacional: “**Actualidad y Perspectivas de los contextos comercial, financiero y geopolítico global: Claves para pensar el desarrollo nacional**”¹, el que contó con las exposiciones de varios especialistas de primer nivel. De esas ponencias, reproducimos 3 que son las que se incluyen en este número de Céfitro, pertenecientes a Carlos Aguiar de Medeiros (Brasil), Fabián Amico y Atilio Borón (Argentina).

Los ejes temáticos del Seminario habían sido cuatro:

- Marco geopolítico, hegemonía y relaciones de poder en el orden internacional. Actualidad y perspectivas.
- Posibilidades de desarrollo de las economías periféricas y su relación con el comercio internacional:
- Financiamiento del desarrollo e inestabilidad financiera global:
- Inserción internacional de argentina en la coyuntura internacional. Oportunidades y desafíos. Las visiones y los debates entre la dirigencia política nacional

Como decíamos en esa ocasión, nos inspira la necesidad de una “mirada estrábica”, tal como proponía Esteban Echeverría, en el sentido de mirar a la vez al mundo y al espacio nacional y local. El foco está en la interacción entre los cambios de contexto socio-histórico, económico y geopolítico y su relación con las políticas estatales y las estrategias nacionales que inciden en la acumulación de capital.

¹ Aprobado por Resolución UNM-R N° 278/18

Dar cuenta de las problemáticas estructurales y de poder propias del sistema mundial, que son las que enmarcan la situación y las posibilidades de los países capitalistas periféricos como el nuestro, así como para inspirar las posibles políticas y las construcciones institucionales y de alianzas para superar obstáculos, con las indispensables dosis de grados de autonomía decisoria en materia de relaciones internacionales.

Nos estamos refiriendo a la necesidad de incorporar factores que hacen a las relaciones y a las lógicas de poder, a la construcción hegemónica mundial, a la historia, a los juegos tácticos y estratégicos de Estados Nacionales y grandes corporaciones internacionales, a los organismos internacionales, a los bloques y las alianzas estratégicas regionales y nacionales y las zonas de influencia, a la ideología y los espíritus de época, las estructuras económicas y las instituciones como condicionantes, los paradigmas tecnológicos vigentes y su dinámica, los sistemas científicos y técnicos nacionales y las coaliciones o bloques sociales predominantes en el dominio del Estado y en la cúspide del poder global internacional.

El Progreso Técnico como un emprendimiento de Estado

Por Carlos Aguiar de Medeiros ¹



Profesor Eduardo Crespo presenta: es un placer para nosotros, aunque ya habló por la mañana, presentar al profesor Carlos Mederos que para mí es un maestro, es uno de mis maestros y he sido alumno de él. Es economista, profesor de la Universidad Federal de Río de Janeiro, ha dado cursos en múltiples universidades del mundo, y para definirlo de alguna manera diría que hoy tal vez sea en Brasil el principal representante activo del mundo estructuralista, el principal representante de la vieja CEPAL, los grandes autores Prebisch, Furtado y María Concepción Tavares. Carlos es especialista en desarrollo y diría que forma parte de este viejo y valioso mundo del estructuralismo latinoamericano. Es un autor, un profesor de la economía política en un sentido amplio, habla de economía, tiene una formación estructuralista, hay varias corrientes que convergen en la formación de Carlos, marxista también, que incorpora dentro de su bagaje la historia, la geopolítica, y una mirada general sobre la economía

¹ Docente UFRJ (Brasil). Pós-Doctorado Cambridge University (Gran Bretaña), Doctorado en Ciencias Económicas UNICAMP (Brasil); 1974/76. Maestro en Ingeniería de producción UFRJ (Brasil) Graduado en Economía UFRJ (Brasil). Correo electrónico: carlosaguiarde@gmail.com

internacional. Hoy va a presentar su conferencia sobre el desarrollo técnico impulsado desde el Estado, él tiene varios trabajos, uno publicado en la revista *The Economist*, principalmente sobre el desarrollo militar norteamericano en la posguerra y, más recientemente, un trabajo sobre ese armado de un complejo militar en China.

Carlos Medeiros:

Eduardo tus palabras me emocionan, es muy interesante estar acá con ustedes. Me dedicaré a una cosa un poco distinta de las discusiones de hoy, es una reflexión más centrada en la cuestión del progreso técnico, una preocupación un poquito teórica pero también aplicada.

Me parece que hoy vivimos una recuperación muy grande de la importancia de la política industrial, la rivalidad de las naciones está imponiendo la necesidad de políticas industriales. Algunos países están practicando esto, otros están condicionados en la trampa del ajuste fiscal. Vamos a ver los problemas.

Ahora, justamente ahora, estamos viviendo en el mundo una amplísima discusión en relación con la idea de que vivimos una expansión y una revolución tecnológica: la del semiconductor, que es la base esencial de las tecnologías de la comunicación y de la información (TICs). Por su relevancia y características es como la electricidad.

Para muchos autores vivimos una cuarta revolución tecnológica, una segunda era de la máquina, la era digital, con una capacidad de transformación y penetración en todas las actividades. Esta es la primera discusión importante. La segunda, refiere a la percepción de una difusión internacional asimétrica de las nuevas tecnologías y, dentro de los grandes países, solo China, por la velocidad de absorción de las nuevas tecnologías, por el tamaño de su mercado doméstico y por las nuevas políticas, se afirma como un importante *player* de las nuevas tecnologías y seguirá siendo, desde este punto de vista, un rival de los EE.UU.

Otro factor que juega es el bajo crecimiento del PBI mundial, del empleo y de la masa salarial, todo esto derivado de políticas macroeconómicas contraccionistas, propias de las formas neoliberales. Conectado con esto, un desplazamiento hacia Asia, en particular para China, del empleo industrial, que es crecientemente ubicado en Asia.

Como consecuencia de estas transformaciones se puede hablar también de un aumento de la desigualdad en el mundo del trabajo y la proletarianización, con expansión del trabajo precario, no solamente en América Latina, sino en todo el mundo. Son transformaciones que alguien denominó de “capitalismo de plataforma”. Un progreso desplazando el trabajo, tanto en la fabricación como en los servicios.

Asimismo, se amplían los conflictos comerciales de EE.UU, después de liderar las iniciativas de liberalización en todo el mundo, en particular de la propiedad intelectual, y tiene una amplia ofensiva contra China. Y yo creo que en este último aspecto la tecnología está en el centro de la guerra comercial. A pesar de la retórica mercantilista tradicional, la ofensiva estadounidense trajo esta evidente prohibición a las firmas americanas de vender semiconductores.

Esto tiene como objetivo central apuntar a la estrategia tecnológica china: la adquisición de firmas de alta tecnología, y la utilización de la política industrial en particular, en busca de un progreso técnico autónomo por parte de este país.

Por otro lado, como elemento de contradicción, la ofensiva estadounidense es desafiada por el hecho de que China hoy es el mayor mercado interno para el capitalismo americano. El mercado interior chino para las firmas de EE.UU es mucho más grande que las exportaciones estadounidenses.

Ahora, para una discusión más teórica, la pregunta es ¿Cuáles son las fuerzas impulsoras del desarrollo tecnológico hoy en las naciones? ¿Cuáles son las fuerzas inductoras del progreso técnico? Existe una tendencia endógena hacia el progreso técnico a través de la introducción y difusión de nuevos proyectos y nuevos productos, y esa dinámica de innovación explica el crecimiento económico de largo plazo, la cual se construye tanto a través de políticas industriales y tecnológicas, del lado de la oferta, como de políticas inductoras del crecimiento económico liderado por la demanda.

Dependiendo de las respuestas que se le dan a estas cuestiones, la importancia de la política económica es completamente distinta, por esto crecientemente hoy hay un debate sobre la política industrial, y esto está en gran expansión en muchas economías, pero principalmente en las economías como China y EE.UU.

La visión ortodoxa, la visión del Banco Mundial y la OCDE se basa en la idea acerca de que la innovación resulta principalmente de la competencia y que la intervención estatal sólo puede estar justificada para corregir las fallas del mercado como lo que ocurre en relación con la innovación. La innovación, debido a su dependencia de la I y D (Investigación y Desarrollo), que presentan externalidades positivas, justificando ahí, en esta situación, la presencia del Estado en la financiación pero no en la dirección de estas actividades.

Esa es la visión predominante en los años '90 y es la visión predominante hoy en los países periféricos y en Europa, pero no es más la visión predominante en los países de los que hablamos ahora. El mensaje principal es el de prevenir y evitar estrategias nacionalistas, supuestamente ineficientes en tanto perjudican la regulación de la competencia. Porque debería prevalecer la competencia, el libre mercado y no la intervención, no el proteccionismo, no la estrategia. Es la idea de Estado Neoliberal que debe subordinar sus decisiones a los criterios de racionalidad y eficiencia privadas.

Sin embargo, esta interpretación encuentra dificultades, en tiempos de bajo crecimiento, de globalización y de innovaciones radicales.

En cuanto al tema de la difusión del conocimiento, la competencia entre capitales privados es seguramente importante para la difusión de innovaciones incrementales a lo largo de una misma trayectoria tecnológica. Es decir, sobre todo innovaciones que son adaptaciones, ajustes pero no lo es cuando se trata de cambios importantes a lo largo de la trayectoria tecnológica.

Sin embargo, esta evolución no es independiente de la actividad económica y de estrategias desarrollistas. Observamos que el problema de falta de innovación entre las economías de desarrollo está más bien en la demanda, no del lado de la oferta.

Joseph Stiglitz (que parte de una perspectiva neoclásica) observó que el problema de la falta de innovación entre las economías en desarrollo estaba del lado de la demanda, pero sugiere que la solución estaría en el marco institucional de la competencia: en la estructura de incentivos que pueda ser favorable a la introducción de las innovaciones.

Otra perspectiva es la keynesiana evolucionista y es más compatible con el principio de la demanda efectiva. Las inversiones en máquinas y equipamientos y los procesos de aprendizaje dependen del nivel de producción (Kaldor,

Veroon) y, consecuentemente, de los componentes autónomos de la demanda global, de la estructura productiva y de inversiones en infraestructura.

Dentro de esta perspectiva, hay autores evolucionistas (Freeman, Lall, Cimoli) que sostienen que la falta de vínculos entre ciencia y industria abre la necesidad de una mayor intervención del Estado. En las economías periféricas, en la tradición del estructuralismo, la cuestión clave no se reduce a la modernización tecnológica sino a la internalización de industrias innovadoras como la electrónica, máquinas, química, farmacéutica.

Esta es una cuestión fundamental de los problemas de desarrollo, pero no deja de ser una perspectiva un poco conservadora, de una trayectoria tecnológica que está verde.

Aquí la cuestión central ampliamente examinada en la literatura sobre las industrializaciones tardías ya no es solamente una cuestión de reglas de competencia, que incluso puede ser destructiva y generar paralizantes crisis de BP, sino de competencia “estratégica”, lo cual incluye política industrial y proteccionismo.

No obstante, ¿qué pasa cuando la cuestión es de un cambio de trayectorias tecnológicas?

Aquí la discusión se vuelve más compleja, en tanto se trata de innovaciones radicales, es ya un asunto de eventos discontinuos empleando tecnologías revolucionarias y de uso general, como por ejemplo, los semiconductores, que generan nuevas industrias, líneas y columnas en la matriz de insumo-producto.

Estos cambios mas radicales, históricamente son inducidos por políticas industriales y de Investigación y Desarrollo, son inducidos por el Estado configurando un complejo sistema nacional de innovaciones (SIN).

Se plantean acá diversos problemas estructurales, que en la literatura más tradicional aparecen como “fallas de mercado”, pero no lo son en realidad, como son los casos de infraestructura, instituciones, encadenamiento productivo o problemas de capacitaciones tecnológicas, los cuales pueden ser obstáculos para la introducción, difusión e incorporación de estas innovaciones.

Entonces, ¿de dónde proviene la demanda por inversiones innovadoras capaces de alterar la estructura productiva y la eficiencia del conjunto del sistema económico? ¿De dónde viene la demanda por I & D para productos y / o servicios que aún no existen?

Hay aquí una cuestión de ‘insufficiency of demand’ (problema general asociado con costos elevados de entrada, incertidumbre sobre expansión del mercado) y de ‘insufficiency of demand articulation’ (insuficiencia de interacción de las demandas de usuarios o productores)

Sobre esta cuestión, desde los trabajos seminales de Chris Freeman, pero recogiendo una amplia tradición de la reflexión sobre la industrialización, la construcción de Sistemas Nacionales de Innovación (SIN) fue el elemento común presente en las principales trayectorias exitosas de desarrollo. Pero esta literatura está basada esencialmente en el lado de la oferta de innovaciones.

Al respecto, nuestro punto de vista es que requiere una aproximación mayor con las fuerzas que lideran el crecimiento económico y las tasas de inversión, así como con las perspectivas estratégicas que apunten a la dirección deseada del progreso técnico.

Aquí una nota crítica del conocido como “nuevo desarrollismo” (Bresser Pereira) referido a los países de renta media, un pensamiento que es fuerte en Argentina y en Brasil, que toma en cuenta la introducción de factores de demanda, pero sólo se considera la existencia de una demanda externa generada por un tipo de cambio competitivo y no a los demás componentes autónomos de la demanda, que deben ajustarse a lo que sería una trayectoria de crecimiento liderado por las exportaciones.

Hay más trabajos que enfatizan el rol de la demanda, como por ejemplo los trabajos más recientes de Mariana Mazzucato y también un trabajo interesante de Franklin Serrano, que enfatizan la importancia del gasto público en innovaciones como una fuerza inductora del esfuerzo renovador del sector privado.

La demanda pública de actividades innovativas (DPI)

Ahora, va la idea central que me gustaría enfatizar especialmente: la importancia, como núcleo de la política industrial, de la demanda pública por innovaciones. Esto en cuanto a política industrial.

La DPI, definida como la Demanda Pública de Actividades que llevan a Innovaciones, es una promesa del gobierno de comprar ciertos bienes y servicios recién desarrollados por el sector privado cuya producción fue subsidiada principalmente por medio de contratos de I y D (investigación y desarrollo).

Una autora china, Y Li, dice que toda compra pública de actividades que estimulan a la creación, la adaptación y difusión de innovaciones, implica una poderosa palanca de inducción de demanda, porque el gobierno crea el mercado para un producto y financia su desarrollo.

El gobierno y su función inicial crean un mercado e impulsan innovaciones que después salen. Este movimiento inicial viabiliza al mismo tiempo la creación de un proceso interactivo de aprendizaje entre quien demanda y quien ofrece, un mecanismo de interacción que es extremadamente importante para la introducción de nuevos productos y para la introducción de nuevos procesos.

La DPI es una intervención pública directa de demanda para la innovación y transformación productiva y no indirecta, como en la política industrial orientada a la innovación, que puede ser considerada una versión blanda de la DPI. Se trata de una perspectiva más radical de la política industrial.

A diferencia de las compras regulares, en las que los gobiernos hacen pedidos de productos “listos para su uso”, la adquisición para innovación (DPI) implica la adquisición de productos que necesitan un desarrollo adicional (investigación) y, por lo tanto, se influye en la capacidad de innovación de los proveedores. Estas adquisiciones se utilizan para resolver los desafíos económicos y sociales existentes y emergentes en salud, energía, educación, transporte y medio ambiente “(Kattel & Lember).

Pero, ¿quién hace esto? Dos países: Estados Unidos y China. Y bueno, ahora, muchos otros países de Europa. Estoy simplemente racionalizando una estrategia que fue exitosamente aplicada en los países que son los más dinámicos en materia de introducción y difusión del progreso técnico.

Es importante subrayar que esta acción pública no se circunscribe sólo a la investigación básica, sino también a la investigación aplicada a lo largo de toda la cadena productiva. Para los países distantes de la frontera tecnológica, como es claramente la China actual, se considera nuevo no sólo lo que aún no se ha producido en el mundo, sino en el país.

El papel de la demanda pública de innovación necesita productos específicos, solución de problemas tecnológicos y sociales, y esto aparece en muchos lugares como “misiones”. Ya veremos una de estas, como es el caso de la NASA cuando anuncia la misión a la Luna. Marca primero una dirección, y desde esta dirección van a surgir una infinidad de innovaciones particulares.

El papel de las DPI ha sido tan decisivo para los países que lideran las nuevas tecnologías (los desplazamientos tecnológicos) o para los países que las siguen (catch-up), tal como revela la experiencia de los EE.UU. de posguerra y de los países del Este Asiático, con políticas públicas orientadas hacia productos con tecnología importada y progresiva nacionalización de tecnología, particularmente en el caso de la China contemporánea.

En la actualidad, hay un gran reconocimiento de la estrategia de DPI (OCDE) pero se busca vaciar su sentido desarrollista fundamental al encuadrarlo en los criterios liberales de la OMC tal como en el Acuerdo sobre Compras Públicas (GPA) que está basado en una perspectiva de a ‘nivelación del campo de juego’, es decir, de no dejar discriminar. Pero no fue de esta manera en que esta estrategia se transformó en un éxito para EE.UU. y para China.

Breves comentarios al respecto:

A pesar de la visión dominante de Estados Unidos como un estado neoliberal, sus autoridades federales construyeron el modelo de desarrollo de tecnología más formidable del mundo, basado en la innovación, orientado por adquisiciones para cuestiones públicas.

El sistema de innovación de EE.UU. es un complejo de agencias federales, del Estado nacional. El DARPA, (Defense Advanced Research Projects Agency), que es tal vez el centro tecnológico más avanzado y más importante de la posguerra, la NASA, el Departamento de Energía, la CIA, el National Institutes of Health, el National Sanitation Foundation y más recientemente el Departamento de la Seguridad Interna (DHS). Todos esos departamentos son *mission orientant agencies*, que formulan problemas y encomiendan e inducen el progreso técnico y están completamente involucrados en el crecimiento de la ciencia y la tecnología.

El Departamento de Defensa de los Estados Unidos constituye el principal componente, especialmente en lo que se refiere a adquisición de tecnología, pero este Estado de Seguridad Nacional es más amplio que el Centro de Defensa. Varias otras agencias, que surgieron durante la Guerra Fría en respuesta a imperativos geopolíticos estratégicos ya la búsqueda de la supremacía tecnológica, también sirven a funciones relacionadas a la seguridad o a la defensa.

Para cerrar la idea de que esta tradición es la permanente, va apenas una cita para lo que es una posición de los EE.UU. ahora, después de la gran crisis del 2008. No es exactamente una posición de compra para innovación pero es una posición de compra para ver cómo Estados Unidos no es sólo una idea de libre mercado. La idea del “Buy American Act”, desde 1933, apenas aumenta o disminuye, pero está siempre presente.

La idea de que después de 2008, con la American Recovery and Reinvestment Act, la posición de compra de inducción de los Estados generó innovaciones y amplió muchísimo el caso de los semiconductores, en los casos más importantes.

A well-known example is the *Buy American Act* in the United States launched as early as 1933.... The essence of the Act is to require the US public agencies to implement preferential treatment for domestic goods and services (i.e. *goods/services with the cost of foreign components not exceeding 50% of the total cost*) in public procurement

processes ... The Act has been consistently implemented ever since . A recent reinforcement has been the launch of the *American Recovery and Reinvestment Act* to strengthen domestic competitiveness and cope with the economy crisis". (Y Li, 2013)

El caso de los semiconductores:

¿Y por qué estoy hablando de semiconductores aquí? Porque en la interacción actual de las nuevas tecnologías, las tecnologías de vanguardia, los equipos electrónicos (incluidas las máquinas eléctricas) y las TICs, los mayores impulsores de producción industrial de alta tecnología dependen de los semiconductores. Y la producción de éstos exige equipos complejos para su producción.

Las interacciones entre proveedores de equipos de fabricación de semiconductores, productores de semiconductores y sus usuarios (electrónica y TIC) forman una base crucial para la innovación en tecnologías modernas. Los países que logran la interacción entre estas tres dimensiones son los que constituyen el centro tecnológico mundial, los otros pueden ser países que copian, que producen pedazos, partes.

Pues bien, esto en los Estados Unidos fue una política estatal, , que comenzó como una política industrial para el Estado. Los japoneses también crearon una capacidad muy grande y después los EE.UU la retomaron con la empresa pública, dirigieron la expansión y hoy mantienen activas las principales innovaciones en esas actividades de producción de semiconductores.

¿Qué pasó después de la Guerra Fría? ¿Estados Unidos abandonaron los complejos militares? No. Después de los años '90 los EE.UU crearon un nuevo núcleo inductor de innovaciones a través de compras públicas, con investigación e innovación en pequeñas empresas. Y pequeñas empresas es solo una forma de decirlo, no son de verdad pequeñas, hay algunas muy grandes también, pero lo más interesante es que hoy probablemente este fondo es de los más importantes del mundo, capaz de financiar las actividades de innovaciones y es una actividad pública de los EE.UU.

El semiconductor desarrollado en 1958 (Texas Instruments) ha evolucionado mucho por medio de políticas. El gobierno proporcionó los parámetros esenciales para el aumento de la oferta de semiconductores y la demanda, financió I + D inicial y producción, asistencia de I & D e ingeniería de producción y garantizó la adquisición a precios rentables.

Durante los años 80s, frente a la competencia japonesa, Estados Unidos creó SEMATECH (Semiconductor Manufacturing Technology), un consorcio gubernamental de investigación y desarrollo de la industria, parcialmente financiado por DARPA e involucrando a grandes empresas estadounidenses.

SEMATECH ha desarrollado una nueva trayectoria tecnológica y la coordinación detallada en toda la industria. Además, Estados Unidos presionó a Japón para que abra su mercado a través del primer acuerdo bilateral de comercio de semiconductores (1986-1991), también destinado a monitorear las "prácticas de dumping" japonesas. (Medeiros, Majerowicz, 2018)

¿Quién es el mayor demandante de estas políticas de apoyo? La marina americana es la principal demandante de este fondo, conectado con una centena de pequeñas y medianas empresas hi-tech. Las agencias federales -tanto en la CIA como en las fuerzas armadas- surgieron como principales promotoras de capital de riesgo en empresas

con tecnologías comercialmente importantes para la seguridad (sensores, softwares, etc.) como el fondo Venture Capital, In-Q-Tel, administrado por la CIA y OnPoint del DOD, con la misión de “facilitar el descubrimiento y la creación de productos de doble uso”, civil y militar.

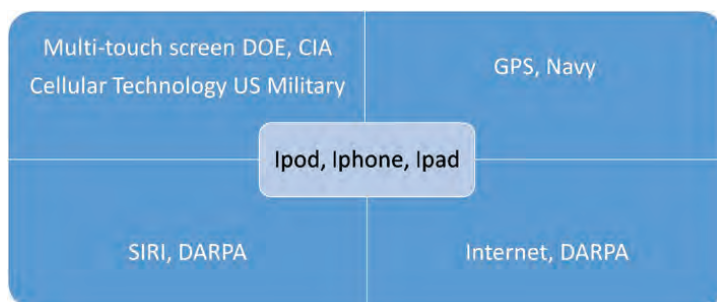
En los años 1990, con el fin de la guerra fría y la reducción del presupuesto para la defensa, el ESN encontró otros mecanismos de financiación y de demanda pública, como el SBIR (Investigación de Innovación en Pequeñas Empresas): El programa SBIR desempeña un papel mucho más significativo en el complejo de adquisición e innovación de lo que su perfil relativamente bajo sugiere.

El SBIR es una de las organizaciones de capital riesgo más proactivas de Estados Unidos (2.500 millones de dólares al año). La Marina como mayor beneficiaria

Las áreas de inversión directas del Fondo incluyen energía solar, nano y biotecnologías y tecnologías de batería portátiles. Todo esto a través de la compra pública de innovaciones. La energía es otra área de expansión de esa misma actividad en que fue creada una agencia de proyectos de aplicados a la energía. Y aquí la idea es una gran misión en cuanto a desarrollar y comercializar nuevas tecnologías de energía limpia.

En el marco de estas transformaciones, la idea de que la seguridad energética pase a ser una cuestión transformadora del capitalismo norteamericano y fue también una definición de política de Estado. Estados Unidos, por lo tanto, estableció una mayor inversión en progreso técnico a través de la política pública de Estado, ese Estado liberal, y la demanda pública da como 11% del PBI. En valores absolutos es veinte veces mayor a lo que pasa en la Unión Europea. Esta es la experiencia americana.

La mayor parte de esta diferencia se suele atribuir al mayor presupuesto de defensa; sin embargo, incluso considerando sectores sin defensa (pero relacionados con la seguridad) como la energía y la salud, por ejemplo, Estados Unidos gasta igualmente cuatro veces más que la UE en adquisiciones. Y voy a mostrar un gráfico:



Solamente para que se vea cómo en Apple, iPhone, iPad, un GPS es un requerimiento de la Marina, Internet es una encomienda del Departamento de Defensa y de la CIA, la tecnología celular también viene de la Marina norteamericana. Estados Unidos desarrolló esta tecnología como un emprendimiento y después vino la concurrencia de los mercados, de las empresas. Pero la inducción inicial, la innovación radical, vino del Estado.

La ascensión tecnológica china:

El ascenso tecnológico de China vino con la idea de que es un país mucho más atrasado, y usaron este retraso como una escalera para la modernización tecnológica.

La estrategia de China seguida hasta aquí combinó los modelos seguidos por Japón, Corea y Taiwán, con una presencia mucho mayor de capital extranjero y del sector estatal en la industria básica y con la utilización de su mercado interno como activo estratégico en las negociaciones sobre transferencia de tecnología.

La industrialización a través de la imitación enfrenta dificultades crecientes cuando el gap o brecha tecnológica disminuye y las barreras a las importaciones son más altas, particularmente en las de uso dual.

Para seguir una ruta de convergencia tecnológica y preservar la autonomía nacional, los países en desarrollo enfrentan la necesidad de crear una nueva política industrial centrada en el desarrollo de tecnologías endógenas explotadas por empresas nacionales competitivas en actividades de alta tecnología. Esto es lo que hizo y está haciendo China, y este es el motivo del problema con los Estados Unidos, porque no es por el tipo de cambio competitiva y todo eso, es otra cosa mucho más fuerte.

Una cita interesante dice “...in the new regime of stronger protection of intellectual property, it is going to be increasingly important that countries trying to catch up develop their capabilities to revise and tailor manufacturing capabilities relatively early in the game’ (Nelson, 2004)

Tal como ocurrió anteriormente con las presiones que resultaron en la apertura de Japón y Corea, empresarios y políticos de Estados Unidos hoy presionan a través del Estado americano sobre la forma en que China protege su mercado interno levantando barreras a la entrada, subsidiando fuertemente a los campeones nacionales apoyados por el Estado y exigiendo transferencias de tecnología de empresas extranjeras.

Estados Unidos dice “esto no puede más, esto no puede continuar así”, ese es el sentido de la guerra comercial, no es simplemente vender cosas más baratas.

A ver, esta es la formulación china de la compra pública como instrumento de innovación (DPPI): formular e implementar regulaciones en la República Popular China vía la ley de compra de gobierno, para estimular y proteger la innovación endógena. Se establece la coordinación de mecanismos para la compra de productos de innovación por parte del gobierno, las prácticas de gobierno. Este practica una política de “primero nacional” que privilegia la fabricación doméstica fue para los equipamientos y productos high-tech, que adjudica también derechos de propiedad intelectual. Una política de proveer apoyo a las empresas de provisión de equipamientos tecnológicos. Desarrollar elevados standards tecnológicos a través de las compras del gobierno.

(...Formulate implementing regulations of the People's Republic of China (PRC) Government Procurement Law to encourage and protect indigenous innovation. Establish a coordination mechanism for government procurement of indigenous innovative products. Government practices a first-buy policy for major domestically made high-tech equipment and products that possess proprietary intellectual property rights. Provide policy support to enterprises in procuring domestic high-tech equipment. Develop relevant technology standards through government procurement...’ (State Council, 2006a, p.54)

Esta es la política industrial que los chinos están haciendo y que los Estados Unidos hicieron y hacen. La presión estadounidense aumentó de forma sustancial teniendo en cuenta el Made In China 2025, iniciativa en la que la demanda pública por innovaciones tiene un peso decisivo.

El documento más importante de China sobre esto es “Made in China 2025”, los chinos defienden su estrategia tecnológica como la “importing-digesting-absorbing-reinnovating”. En su esencia, este enfoque es el mismo que el de “innovación por imitación”, los pasos seguidos por los países desarrollados durante sus distintas fases de “catching-up”. En “Made in China 2025” se caracteriza que “la profunda integración de la próxima generación de TI en la fabricación está provocando una transformación industrial de largo alcance”, un proceso que implicaría una revolución, para un proceso de “manufactura inteligente”.

El plan se concentra en aumentar la capacidad de China en innovación, calidad industrial y desempeño y hacer una integración de la próxima generación de tecnologías de la información (TI) en la fabricación de las principales líneas de fabricación inteligente la principal prioridad. Esto es un objetivo, pero lo más interesante es que en China esto es un documento de Estado, Xi Jinping declaró esto. Lo que sigue ahora es ¿a dónde avanzamos?

China depende del uso de recursos, acumulación de capital y trabajo para hacer que este modelo sea sustentable. Pero China ahora enfrenta la tarea de mudar desde ese motor de crecimiento, ese modelo de crecimiento y hacer a la innovación su nuevo y principal motor de crecimiento, con innovaciones radicales, proyectos, en prioridades, y asumir el liderazgo en los principales programas tecnológicos.

Acelerar la comercialización de empresas de desarrollo, ajustar la estructura económica, construir un sistema industrial moderno, fomentar la emergencia de nuevas tecnologías, en suma, movilizar las industrias y los productos para una etapa de innovación, Es una estrategia completamente ligada a la idea de que el Estado interfiere y desplaza la situación actual, fomentando la dirección del progreso técnico.

Con los años, (las fuentes de crecimiento) ...han dependido de la aportación de recursos, capital y mano de obra para lograr el crecimiento y ampliar la escala. Pero este modelo ya no es sostenible. China ahora enfrenta la difícil tarea de cambiar sus motores de crecimiento y modelo de crecimiento y ajustar su estructura económica. ... Estamos implementando la estrategia de desarrollo impulsada por la innovación para aprovechar el papel de la innovación como el principal motor de crecimiento ... Nos esforzaremos por lograr avances en grandes proyectos y áreas prioritarias y tomar la iniciativa en la realización de importantes programas y proyectos científicos internacionales ... Aceleraremos la comercialización de I + D ... ajustando la estructura económica, construyendo un sistema industrial moderno, fomentando estrategias estratégicas industrias emergentes y el desarrollo de una industria moderna de servicios. En resumen, nuestro objetivo es trasladar nuestras industrias y productos al extremo medio-alto de la cadena de valor y crear áreas de crecimiento más impulsadas por la innovación con ventajas de primer movimiento que liderarán el desarrollo”, Xi Jinping, 2016.

El atraso en semiconductores

¿Dónde está el problema de China hoy? Exactamente en los semiconductores, porque los productores de semiconductores son, sobre todo, productores internacionales, están fuera de China y los que están en China son multinacionales, entonces la estrategia de China es encarar una poderosa sustitución de importación, de producción, desarrollo, capacitación tecnológica, porque se percibe aquí que son estrategias.

Un punto central (y que ahora se ha visto con el embargo de EE.UU. a ZTE) es la capacidad de producción en semiconductores. En los últimos años, China se ha convertido en el mayor mercado de consumo del mundo para semiconductores. Sin embargo, la producción local de semiconductores y las capacidades tecnológicas chinas en ICs (circuitos integrados) siguen estando muy por detrás de su consumo y de la frontera tecnológica. Por estas razones, ICs se convirtió en la principal importación neta china, superando el petróleo crudo.

Las empresas extranjeras capturaron la mayor parte del crecimiento del mercado de consumo de semiconductores de China. En 2014, todos los 10 principales proveedores del mercado de China eran extranjeros (Intel, Samsung, SK Hynix, Qualcomm, Toshiba, Texas Instruments, ST Microelectronics, AMD, Freescale y Renesas)

El gobierno chino considera que el atraso tecnológico en semiconductores es una amenaza económica y de seguridad social. En un documento Chino oficial dice claramente *“no podemos depender de los EE.UU para la utilización de esto”*.

‘...We cannot fully rely on American processors for every purpose of uses... When our Lenovo acquired the PC business of IBM, the US government was so concerned that it could affect their national security; it's the same for us... developing our own chips is a strategic move...’ (R50_CS)”

Después de la revelación del PRISM (Programa de vigilancia de la NSA), el gobierno aprobó una nueva ley, en 2015/2016, la Ley de Seguridad Nacional, nuevos reglamentos para el nuevo sistema bancario y de seguros, la Ley de Seguridad Cibernética y una Ley Antiterrorista que refuerzan la necesidad de desarrollar sus propios semiconductores. Es decir, por una cuestión de preocupación de seguridad estratégica, por una cuestión militar.

Privilegiando los productos y las tecnologías nacionales, estas legislaciones pusieron en discusión la necesidad de que las empresas extranjeras divulguen códigos, fuentes y software para el gobierno, así como los códigos de acceso de los usuarios en los casos de investigaciones, particularmente en relación con los sectores bancarios y de seguros..

Apenas, para concluir, esto es lo que pasa entre nosotros. Esto de los países que están haciendo una competencia en innovaciones y tecnología, y nosotros, Brasil.

En Brasil también la compra pública de innovaciones fue muy exitosa en su momento. Como la mayoría de países periféricos, y a diferencia de las narrativas neoliberales, a pesar de que posee una demanda pública en relación al PIB muy baja, algo como el 7% contra el 13% en China, el 12% en Corea, el 19% en Inglaterra, el 19% en Suecia, etc.

Está la historia de EMBRAPA, en la agricultura, y en aeronáutica EMBRAER, que tuvieron realizaciones tecnológicas muy importantes en el país, la historia de equipos militares (aviones, submarino), pero hoy la política de compras públicas (PPI) se ha subsumido enteramente a una política de tesorería, a una política subordinada a criterios meramente contables, pensando sólo objetivos macroeconómicos y no estratégicos ni tecnológicos, con la perspectiva de que el progreso técnico es una cosa que las empresas igual hacen por sí solas, no es más una cosa que el gobierno apenas puede inducir.

En el caso de las empresas, las agencias siempre bajo el control administrativo (TCU, CGU) priorizan esencialmente la observancia de reglamentos (la extinción de la corrupción como objetivo esencial) sin preocupación estratégica con resultados tecnológicos.

La crisis del Estado, la doctrina del presupuesto equilibrado y del libre mercado, hacen la difusión del progreso técnico aún más lenta e irregular, para usar una cara expresión de Raúl Prebisch, y más lejos de la frontera tecnológica y de las instituciones y fuerzas que impulsan el progreso técnico.

¿Esta historia está basada en la experiencia internacional? No. ¿En la historia de los países que están haciendo tecnología? No. Esto es parte de la idea de la periferia que nosotros habitamos. Muchas gracias.

Crecimiento, restricción externa y capitales financieros: Notas sobre la experiencia reciente ¹

Por Fabián Amico ²



¹ Este texto fue elaborado por el autor y está basado en la presentación realizada en el Seminario

² Docente UNM. Licenciado en Economía UBA. Correo electrónico: famico02@yahoo.com.ar

Vamos a dividir la presentación en dos partes. En primer lugar, haremos algunos comentarios que, espero, revelen al final su lógica interna, y que constituyen ante todo observaciones sobre aspectos conceptuales, así como ciertas cuestiones relevantes vinculadas al contexto internacional. Luego, sobre ese telón de fondo, realizaremos algunas observaciones específicas sobre Argentina.

Una cosa interesante que surge cuando uno observa cierta literatura sobre desarrollo,³ es que los economistas tendrían que explicar por qué fallan las naciones en los intentos de desarrollo, como si fuera obvio que no podrían fallar. Allí el caso paradójico es el fracaso.

Pero si un observador desprejuiciado contemplara la etapa de globalización financiera e hiciera un listado de los casos exitosos (es decir, “normales”), solo encontraría el indisputable caso de China, donde hay en curso un fuerte cambio estructural, pero incluso sería discutible porque su evolución está fuertemente asociada a su historia previa, anterior a la liberalización financiera. Entonces no parece ser tan evidente, en esta etapa, que la meta del desarrollo es una cosa alcanzable a la mano de cualquiera, como a veces se sugiere.

Financiamiento del desarrollo

Ante todo, conviene aclarar aquellas cuestiones que *no* constituyen un problema de financiamiento del desarrollo y que suelen aparecer usualmente en el debate público. Ahí aparece la idea de “canalizar el ahorro hacia la inversión” como un requisito para el desarrollo de largo plazo. El problema de eso es que remite a una lógica *pre-keynesiana*, ya que en la formulación original de Keynes y en las aclaraciones que hizo posteriormente, el ahorro es un residuo, una variable pasiva, y no hay manera de que aumente si no es como *resultado* inmediato del aumento de la inversión.

Se podría ser optimista y decir que, quizás, cuando se está hablando de “canalizar el ahorro” hacia la inversión se está hablando del financiamiento de la inversión (lo que es muy diferente). Cuando se observa la evidencia empírica acerca del financiamiento de la inversión lo que se encuentra a nivel internacional (incluyendo Argentina) es que su enorme mayoría la inversión es *autofinanciada*, es decir, existe una fuerte relación positiva y creciente entre crecimiento y autofinanciamiento (Bebczuk & Garegnani, 2007).

De acuerdo con la teoría macroeconómica convencional, tal como se enseña en los manuales, la inversión es una función decreciente de la tasa de interés. Esta visión reaparece todo el tiempo en el debate público en Argentina. Habría así un nivel de tasas de interés que llevaría a un volumen de inversión consistente con un sendero de pleno empleo (o de lo que se llama “tasa natural de desempleo”), si se eliminaran las rigideces correspondientes y todo funcionara como dicen los manuales.

Esta visión fue ciertamente criticada en los sesenta y setenta a nivel teórico, por las denominadas “controversias sobre el Capital”, tras lo cual quedó completamente desacreditada. De todas maneras, pocos años después de las Controversias, el mismo planteo antes criticado se reincorporó en los manuales de macroeconomía como si nada hubiera pasado.

3 Por ejemplo, Acemoglu & Robinson (2012).

No obstante, si incluso uno se olvida de esas controversias y observa la evidencia empírica, la relación entre inversión y tasa de interés a nivel internacional es muy débil (si existe). Y lo que sí se registra en todos los estudios econométricos es la influencia determinante de la demanda y de las cantidades.

Muchos trabajos empíricos actuales muestran una relación fuerte entre los niveles de utilización de la capacidad, por ejemplo, y los cambios a corto plazo de acumulación de capital. Tori & Onaran (2017), por ejemplo, en un análisis a nivel de las firmas, encuentran que el nivel de ventas de las empresas tiene efectos positivos en la inversión. Asimismo, el prestigioso trabajo de Ray Fair (2013) para Estados Unidos encuentra evidencia muy clara del efecto acelerador y de una prácticamente nula significación de las tasas de interés. Estos hallazgos son confirmados por Wen (2007) quien, utilizando datos agregados de la posguerra en los Estados Unidos, muestra una cadena “causal” entre el consumo, la producción y la inversión. Esta causalidad se extiende en una sola dirección: del crecimiento del consumo al crecimiento de la producción, y del crecimiento del producto a la formación de capital (Wen, 2007, p.199).⁴ Wen sostiene -como pudimos ver en Argentina- que esta causalidad inversa desconcierta a los economistas pero no a los empresarios, quienes entienden perfectamente que el volumen de producción no puede aumentar si no hay demanda y que la inversión no puede aumentar si no aumenta el volumen de producción.

Lo mismo se verifica en América Latina, incluyendo Argentina, donde una serie de trabajos a lo largo de las últimas décadas muestran esta asociación fuerte entre inversión y demanda en el largo plazo. El primer trabajo es de Frenkel, Fanelli & Bonvecchi (1997) quienes realizan una estimación econométrica de los determinantes de la inversión bajo la etapa del plan de convertibilidad y concluyen que lo que explica la inversión en ese periodo es un principio de *acelerador flexible*, es decir, la demanda actual y esperada incide en las decisiones de inversión.

Un trabajo todavía de más largo plazo, de Coremberg, Marotte, Rubini & Tisocco (2006) señala este mismo comportamiento de la inversión privada en función del comportamiento pro-cíclico, asociado a variaciones de la demanda, también similar a un mecanismo de acelerador. Lo interesante es que estos dos trabajos no tenían en cuenta previamente en sus modelos este tipo de incidencia, y tampoco tenían muchas maneras de explicar el resultado obtenido.

Otra cosa interesante que tiene el trabajo de Coremberg *et al* es que incorpora otras variables en el análisis de la estimación que brindan interesante información adicional. Primero, revela que las variables *proxy* del costo de invertir y el volumen de crédito *no son significativas* para explicar la inversión a largo plazo. Segundo, este resultado es importante por la implicancia de política económica. Indica que las políticas activas de promoción e incentivo a la inversión nacional, (por ejemplo, el crédito), afectan la composición de la inversión aunque no afecten su *volumen agregado*. Es decir, las oportunidades de inversión estarían dadas por la expansión del mercado a *nivel agregado*, pero quiénes van a invertir sería definido, en parte, por el acceso al crédito, por la capacidad tecnológica, etc., y eso tiene para la política pública una gran importancia.

Otros autores como Fiorito (2009) y Médici (2011) realizaron trabajos econométricos sobre el mismo punto, pero ofreciendo una interpretación conceptual más consistente, a efectos de colocar los resultados obtenidos en un modelo coherente que explique este tipo de causalidades y observe algunas implicancias importantes de políticas.

⁴ Esto plantea un desafío a la teoría keynesiana / kaleckiana estándar que toma la inversión privada como el elemento causal o exógeno de sus modelos.

En ese marco aparecen restricciones sobre el crecimiento a largo plazo. Ciertamente, crecimiento no es automáticamente desarrollo. Pero es obvio que sin crecimiento no existe posibilidad alguna de producir una estrategia de desarrollo (o sea, cambio estructural).

Restricciones sobre el crecimiento

En la tradición estructuralista o “heterodoxa”, cuando se piensa en restricciones al crecimiento inmediatamente surge la restricción de balanza de pagos. Esto es indudablemente correcto. Pero no es la única restricción. Existen también (y cobran cada vez más relevancia) las restricciones políticas que operan sobre el crecimiento y que no son debidamente tomadas en cuenta.

Kalecki (1943) anticipó un conjunto de criterios que deben ser considerados detenidamente. Observó que las políticas expansivas debilitaban el papel disciplinante del desempleo y cambiaban las relaciones de poder entre las clases sociales. Ese cambio en las relaciones de poder llevaba más tarde a la clase capitalista a reclamar cambios en las políticas macroeconómicas a fin de restituir el desempleo y restaurar la situación previa del balance de poder, originando ciclos de carácter económico-político. Kalecki pensaba que esta situación podía cambiar si el sistema pudiera experimentar y sostener una “reforma crucial” (Kalecki & Kowalik, 1971).

Steindl (1976) observó que la inflación resultante hacia el fin de la *Golden Age* era resultado del conflicto distributivo y que en lugar de aplacar a los trabajadores elevando el nivel de vida, la respuesta fue disciplinarlos con más desempleo. Así, el estancamiento que es consecuencia de tal política no era resultado de una sorpresa como en la crisis del 30, ni de una “tendencia inmanente” del capitalismo, sino de una *política* de estancamiento (Steindl, 1979).

Cavaliere, Garegnani & Lucii (2004) muestran aún más claramente que el agravamiento del conflicto distributivo a fines de los 60 condujo a un aumento en la participación de los salarios en el ingreso y una reducción en la tasa de ganancia (esperada y realizada). Pero la inversión privada, lejos de caer, inicialmente aumentó por el efecto positivo de los salarios en la demanda. Hubo una aceleración de la inflación (mucho antes de los shocks del petróleo) y paulatinamente se fue instalando una reacción política que finalmente llevó al cambio del régimen de política económica, restaurando las políticas de austeridad y control de la inflación.

La otra restricción, más conocida para nosotros, es el problema de la *restricción externa*. Básicamente en el enfoque convencional este problema no existe. En el enfoque neoclásico si un país tiene un déficit en la balanza de pagos es, en realidad, la manifestación de un desequilibrio interno. Se trata la *hipótesis de los déficits gemelos*, del déficit fiscal y externo, que involucra una causalidad que va del déficit fiscal al déficit externo, y la única manera de resolver eso es haciendo ajuste del gasto interno (público). No existe, en términos estrictos, restricción externa al crecimiento en ese enfoque, y por tanto este enfoque no es muy útil para estudiar estos problemas.

La restricción externa es, básicamente, cómo han señalado los estructuralistas, un problema de *financiamiento*. Por ejemplo, era muy típico en la literatura más temprana del estructuralismo, postular que mucho antes que la economía alcance niveles de pleno empleo, o niveles cercanos al pleno empleo, habría un problema de insuficiencia de divisas.

Básicamente se puede pensar esta restricción como un *descalce* de monedas: una moneda en la cual se realiza el gasto interno versus la moneda en la que se pagan las importaciones. En principio es una *restricción financiera* que está coartando el crecimiento porque estamos dentro de una jerarquía internacional monetaria donde nos tocó ser una moneda periférica, por cuestiones históricas vinculadas con el sistema de poder y con los modelos de desarrollo.

La nueva realidad de los años 2000

Con los elementos precedentes, ¿cómo podemos explicar lo que ocurrió en los años 2000? Primero, hubo un desacople (*decoupling*) en las tasas de crecimiento entre países centrales y periféricos, y que todavía persiste. Significa que hay una diferencia bastante persistente entre las tasas a las que crece el mundo en desarrollo y los mercados emergentes en relación a los países desarrollados (Serrano, Medeiros & Freitas, 2016; Amico, 2014).

Entre los países en desarrollo el peso de China e India es muy importante, pero incluso América Latina también se había “desacoplado” creciendo más que los países centrales, hasta que Argentina y Brasil entraron en estancamiento y en crisis. Así, en el caso de América Latina, las regresiones de Argentina y Brasil hicieron que actualmente ni siquiera estemos creciendo a las tasas que crece el mundo desarrollado.

¿Cómo ocurrió esto? Algo interesante para notar es que China viene “desacoplada” del nivel de crecimiento mundial desde hace mucho tiempo, desde los años ochenta, o sea que hubo algo en los años 2000, algunas causas adicionales, que provocaron que otras regiones pudieran incorporarse a este proceso de divergencia relativo tan interesante. Además, se trata de un hito histórico porque es la primera vez en la historia que tenemos este proceso de “convergencia”, ya que en la edad de oro del capitalismo la diferencia de crecimiento poblacional hacia que en los PBI per cápita las divergencias no se notaran.

¿Cuáles fueron los factores que permitieron este desacople? Las cuatro factores más importantes, y que están muy relacionados, parecen ser el cambio en la tendencia de los precios absolutos y relativos de las commodities; las tasas de interés internacionales, básicamente la que fija EE.UU.; los grandes flujos de capitales y, por último, cambios importantes que hubo en las políticas económicas de muchos países de la periferia (Serrano, 2013).

Uno de los elementos que no es tomado en cuenta y que está empíricamente sólidamente establecido, es la relación entre los tipos de cambios y los precios en dólares de las commodities. La apreciación de las monedas frente al dólar por parte de los países en desarrollo exportadores de commodities (las “commodity currencies”) fue un factor clave en el aumento del precio (absoluto) en dólares de las commodities.

Veamos un ejemplo. Argentina exporta soja pero es *tomadora* de precios (price taker) en el mercado internacional. Sin embargo, en *conjunto* con los otros exportadores de soja *fija* el precio (costo normal) internacional. Eso quiere decir que si todos los países que exportan ese producto aprecian sus monedas en términos reales frente al dólar, el precio de ese producto en el mercado mundial va subir en dólares y se va a sostener en la medida en que estos países, que este bloque, pueda mantener esa nivel de apreciación en el tiempo.

Hay mucha literatura empírica mostrando este resultado, y la discusión en todo caso es sobre la interpretación de cuáles son los mecanismos de causalidad. Algunos de esos trabajos abren la posibilidad de explorar una dinámica

cíclica. Por ejemplo, en los ochenta y noventa había una tendencia a la baja en los precios de las commodities, mientras que en los países que exportaban esas commodities devaluaban coordinadamente sus monedas y las tasas de interés internacionales eran relativamente más altas (Coudert, Couharde & Mignon, 2008).

Desde los comienzos de los 2000, y tras más de diez años *sin crisis de balanza de pagos en la periferia*, ese fue uno de los principales mecanismos que está detrás del auge del precio absoluto de las commodities, y es uno de los factores cruciales que relajaron la restricción externa en los países en desarrollo. Es posible revertir la dirección de causalidad: los tipos de cambio reales determinarían los precios en dólares de las commodities. Por ejemplo, una suba brusca de la tasa de interés en el centro podría generar un *sudden stop* en los flujos de capital. El vuelo a la calidad produciría una devaluación coordinada de las monedas periféricas frente al dólar, lo que más tarde empujaría hacia abajo el precio de las materias primas. Como mostraron Druck *et al* (2015), desde 2012 parece haber comenzado una etapa de apreciación real del dólar, que estaría correlacionada con un crecimiento del PIB más bajo en los países en desarrollo por el mecanismo mencionado.

En otros trabajos recientes aparece con mucha más fuerza que antes la ocurrencia de devaluaciones coordinadas *sin aumentos de las exportaciones, por razones adicionales* a las que mencionaban los viejos estructuralistas (quienes eran pesimistas de las elasticidades). Debido a la creciente integración productiva, la producción está más globalizada, organizada en cadenas regionales o internacionales de valor, y eso provoca que la elasticidad-precio haya descendido todavía más (Ahmed, Appendino & Ruta, 2015).

Un cuarto factor que explica esta posibilidad de desacople fue la mejora en las políticas macroeconómicas, y una de las mejoras fue la administración en la balanza de pagos. Se puede discutir si la forma en que los países en desarrollo administraron las balanzas de pago fue una política consciente y estratégica, o fue una política forzada por las circunstancias de crisis. Pero fue la política que se aplicó en la práctica. Esta política (con pocas excepciones entre las cuales está Argentina) ha generado *más de una década sin crisis externas en los países en desarrollo*. Incluso podría afirmarse que la reducción del ritmo de crecimiento que se observa en la mayoría de los casos es más producto de problemas de política interna que de un problema estrictamente de restricción externa. Esto pone en cuestión todos los análisis (ortodoxos y heterodoxos) que automáticamente, en todo tiempo y lugar, predicen una crisis más o menos inmediata de los países en desarrollo que reciben grandes inlfujos de capitales.

Pese a todo, desde el 2012 en adelante, sin shocks externos severos, muchas monedas de estos países emergentes empiezan a devaluarse, algunas significativamente. Las razones no son claras. Muchos de esos países tienen gran cantidad de reservas internacionales y no tienen niveles de endeudamiento externo público como en los noventa, sino que lo han disminuido. Entonces podría pensarse que esas devaluaciones estarían respondiendo a decisiones de política principalmente monetarias y cambiarias, y que no son devaluaciones “espontáneas”, forzadas, que puedan considerarse un síntoma de crisis externa.

También existe una menor fragilidad financiera por el peso menor del endeudamiento externo. Parte de los pasivos que en los noventa estaban en moneda extranjera ahora están en monedas nacionales. Muchos de los países que han emitido deuda y con deudas que han aumentado en términos de PBI son, en su gran mayoría, en monedas *domésticas*, o sea que la fragilidad externa desde esta posición es mucho menor (otra vez: Argentina fue a contramano de esta tendencia).

En la década de los noventa muchos gobiernos asumieron compromisos con tipo de cambio fijos, que es una posición mucho más vulnerable. Así, todos los pasivos externos conducían potencialmente a una pérdida de reservas.

Mientras que hoy tenemos tipos de cambios flexibles, lo que proporciona un instrumental más adecuado para suavizar los ajustes y controlar mejor las presiones especulativas.

Existirían dos posibles razones para explicar por qué estos países (dejemos por un momento el caso argentino de lado) estarían devaluando las monedas sin una crisis externa a la vista. A diferencia de lo que pasaba en los noventa, cuando existe un régimen de tipo de cambio flexible (aunque fuertemente administrado), cuando una economía tiene entrada de capital y esas entradas están denominadas en moneda nacional y cuyos rendimientos deben pagarse en esa moneda, los inversores asumen el riesgo cambiario. Por tanto, el valor en dólares de esos pasivos siempre se puede “licuar” mediante una devaluación, y esto es un mecanismo defensivo que tienen los Bancos Centrales para protegerse de eventos externos inesperados.

La otra cuestión es que muchas de las devaluaciones de la moneda pueden tener como objetivo “acomodar” el conflicto distributivo interno, a fin de recomponer la rentabilidad empresarial (y no solo del sector transable de la economía). Más de una década sin crisis externa y con crecimiento ininterrumpido, llevó a una reducción persistente del desempleo y emergieron presiones inflacionarias por la suba de los costos salariales.

Al mismo tiempo, existe una clara relación positiva entre la apreciación real de las monedas domésticas y el salario real, que es equivalente a decir que hay una relación positiva entre la apreciación real del tipo de cambio y el nivel de actividad vinculado al consumo asalariado. Esto es muy claro en Brasil y en México. Y encierra la (aparente) paradoja de que tasas de interés reales más altas están vinculadas con procesos expansivos de la economía (y no con procesos contractivos), particularmente en países que tienen, a través del manejo de la tasa de interés, la capacidad para inducir apreciación del tipo de cambio por esa vía.

De hecho, uno de los factores centrales que explica la persistencia de los flujos de capitales hacia la periferia han sido dos elementos: el diferencial de rendimientos (la diferencia entre las tasas de interés domésticas e internacionales netas de la devaluación esperada), y la reducción del riesgo asociado a la menor fragilidad.

Una cuestión llamativa a la luz de la teoría convencional es la *estabilidad* de esos diferenciales, lo que se explica por el hecho de que no existe un mecanismo *endógeno* de ajuste de los mercados monetarios. En verdad, lo que tales diferenciales revelan es la capacidad de los Bancos Centrales de fijar ciertos niveles de tasas de interés en función de sus objetivos de política. Y obviamente tales objetivos no son los mismos en el caso de EE.UU que en el caso -por ejemplo- de América Latina. Los ajustes que deberían ocurrir, según la teoría convencional, por ejemplo a través de la paridad de intereses no cubiertos (UIP, en inglés), evidentemente no solo no ocurrieron ni ocurren en los plazos relevantes para la política económica, sino que más bien las variables se mueven en una dirección contraria a la postulada por la teoría.

El singular camino de Argentina

En función de lo expuesto hasta aquí, es posible realizar algunas observaciones rápidas sobre Argentina. Vamos a aprovechar algunas ideas presentadas por Medeiros (2008) quien considera la dimensión **autónoma** de la cuenta de capital (y de los flujos de capitales). En la tradición estructuralista, en tiempos de Bretton Woods, la cuenta de capital era poco relevante y apenas desempeñaba un papel complementario (incluso en la CEPAL aparecía como

capitales “compensatorios”). El resultado de la balanza de pagos era determinado fundamentalmente por la dinámica de las exportaciones e importaciones.⁵

Esto cambió radicalmente con la denominada globalización financiera. Ahora la cuenta de capital tiene una dimensión autónoma respecto del crecimiento y, además de ser un factor crucial en la determinación de la posición externa de la economía, tiene implicaciones sobre el nivel de actividad por sus efectos sobre la dinámica del mercado cambiario.

Cuando se observa la situación de Argentina respecto de otros países a comienzos de los años 2000, rápidamente surge que la cuenta de capital ha tenido un comportamiento bastante atípico, pese a que el déficit de cuenta corriente apareció más tardíamente en relación a otros países. Mientras los países de la región mostraron déficit de cuenta corriente más tempranamente y de mayor magnitud, que fueron financiados mediante flujos de capitales (en “exceso”, ya que les permitió al mismo tiempo una importante acumulación de reservas), Argentina no pudo financiar un déficit más pequeño en transacciones corrientes (y mostró persistentes salidas de capital). Obviamente, bajo el gobierno de Macri la cuenta de capital se tornó superavitaria pero lo hizo de la manera más gravosa, porque los flujos estuvieron basados en endeudamiento público denominado en moneda extranjera y rápidamente se reveló como una estrategia insustentable.

Veamos más de cerca la cuestión del diferencial de rendimientos. El punto crucial es que el tipo de cambio se determina como el precio de un activo sujeto a especulación y es decisiva la política del banco central en la construcción de las expectativas. Este diferencial puede representarse esquemáticamente como sigue:

$$i_d > i^* + p + \frac{e^e - e}{e} \quad (1)$$

Donde i_d es la tasa de interés doméstica que fija el Banco Central de Argentina, i^* es la tasa de interés internacional, “ p ” es la prima de riesgo país, y la expresión $\frac{e^e - e}{e}$ representa el *cambio esperado* en el valor del tipo de cambio nominal. Es decir, representa (para los inversores⁶ o ahorristas) la expectativa de cuál va a ser el precio en pesos del dólar dentro de un mes, tres meses o un año.

Un punto clave es cómo se determina la expectativa sobre el tipo de cambio nominal. La hipótesis más realista es que sigue un patrón adaptativo y por lo tanto es, al menos, parcialmente endógeno y dependiente de la evolución efectiva del tipo de cambio nominal en el periodo reciente.⁶

La hipótesis representada en (1) supone que si la tasa de interés doméstica es *sistemáticamente* mayor que el término de la derecha, eso va a producir un influjo neto de capitales. Es básicamente lo que ocurrió en Brasil, Perú, Chile, Colombia, México, entre otros países de la región. Y, como es evidente, no ocurre en Argentina. Al evaluar la expresión (1) muchos analistas en Argentina focalizaron su crítica en que la tasa de interés en Argentina no tendría el efecto sugerido, ya que no lograba quebrar el proceso incesante de dolarización.

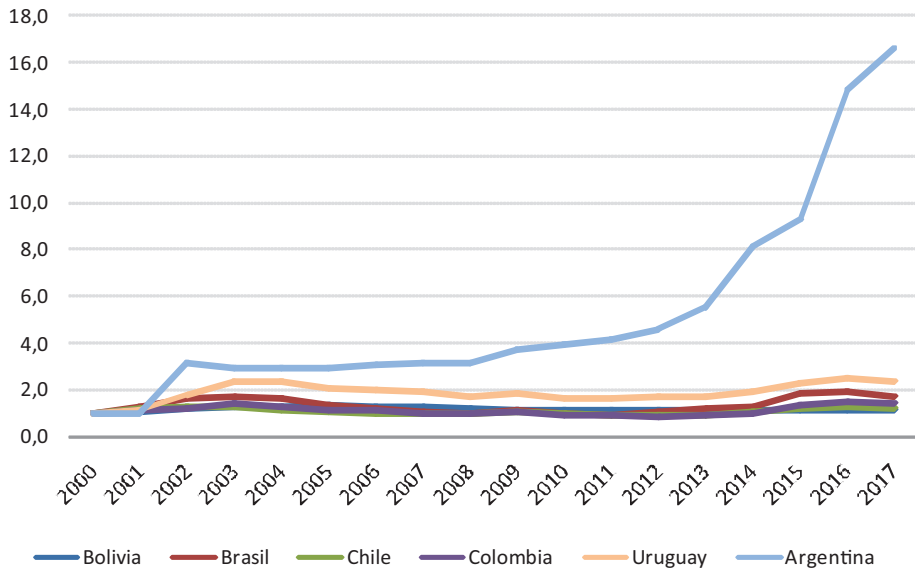
5 Por ejemplo, en Argentina, Marcelo Diamand concebía el endeudamiento externo como una fuente de financiamiento que permitía expandir las importaciones más allá del límite de divisas fijado por las exportaciones y solo después podía adquirir una dinámica autónoma respecto del crecimiento.

6 Como el tipo de cambio es objeto de especulación, tras un proceso de devaluación cambiaria nominal, los especuladores esperarán una mayor tasa de devaluación en el futuro. Por ende, aumentarán su demanda de moneda extranjera a la espera de que su precio suba en el futuro, profundizando el proceso de devaluación, ya que los oferentes de moneda extranjera subirán su precio y los compradores sólo podrán comprar a un precio más alto. Así, la tendencia efectiva a la devaluación de la moneda puede fortalecer las expectativas de devaluación (lo inverso en caso de apreciación cambiaria).

Pero la expresión (1) es una variable “compuesta” y, como se explicó, el papel del tipo de cambio nominal es fundamental. Al comparar la dinámica del tipo de cambio nominal en Argentina con el resto de la región, surge una diferencia esencial (ver Gráfico 1).

Evolución del tipo de cambio nominal en América Latina

(Países seleccionados, moneda nacional por dólar, 2000 = 1)



Fuente: CepalStat e Indec.

En prácticamente cualquier periodo que se considere, la devaluación nominal del tipo de cambio en Argentina siempre ha sido muy superior al de cualquier país de la región (a excepción de Venezuela). Debido a su *persistencia*, este factor estimuló la incesante dolarización y creó una constante presión cambiaria, fortaleciendo las expectativas de devaluación. En cambio, si se observa la evolución de los tipos de cambio nominales de otros países de la región, muchos han tenido procesos de apreciaciones nominales durante largos períodos, lo que acrecienta el beneficio esperado en dólares de invertir en activos domésticos.⁷

La pregunta decisiva es la siguiente: ¿por qué Argentina, a diferencia de los otros países, tiene que devaluar nominalmente todo el tiempo su moneda? Esta pregunta no se puede responder sin establecer la relación del tipo de cambio nominal con el conflicto distributivo en Argentina. Una diferencia crucial de la inflación en Argentina respecto de Chile, Colombia, Perú, México y Brasil es que aquí la incidencia del conflicto distributivo es la más alta en la comparación regional (Trajtemberg et al, 2015). Hay un impulso autónomo de los costos salariales en

⁷ Nótese, sin embargo, que este comportamiento diferencial de los tipos de cambio nominales no ha llevado a diferencias importantes en los tipos de cambio reales entre los países mencionados: todos se han apreciado en términos reales desde comienzos de los años 2000.

Argentina que explica por qué el canal cambiario solo afecta una parte de la inflación, y esa diferencia explica el éxito desinflacionario en los otros países (Chile, Colombia, Perú, México y Brasil). En la mayoría de estos países (a excepción de Brasil en años más recientes), los salarios nominales han sido el verdadero ancla nominal de los sistemas de metas.

En Argentina eso no ocurre. Y la consecuencia es inmediata: cuando el conflicto distributivo es muy intenso, la política monetaria encuentra fuertes dificultades políticas para apreciar los tipos de cambios nominales. En principio porque, al producir una importante apreciación real del tipo de cambio, va a afectar mucho la rentabilidad del sector transable, pero si el proceso es persistente va a afectar la rentabilidad normal del *conjunto* del sistema y va a desatar, tarde o temprano, un reclamo empresario de modificación de la política macroeconómica (y en particular la política cambiaria).

Los sectores empresarios (transables y no transables), ante esta incidencia del conflicto distributivo, presionan al gobierno para aumentar el ritmo de devaluación de la moneda con el fin de recuperar sus márgenes reales de rentabilidad. Esto acelera el proceso inflacionario. En otros países la apreciación cambiaria nominal fue posible porque el bajo crecimiento de los salarios nominales no ponía en cuestión la rentabilidad agregada y entonces la inflación era mucho más fácilmente controlada. Así, la frase que dice “los sistemas de metas funcionan cuando la inflación es baja” se podría traducir diciendo que en realidad funcionan cuando el conflicto distributivo es muy débil.

Este mecanismo que liga el tipo de cambio con la inflación no es *puramente* económico, sino que es un mecanismo que actúa sobre las decisiones de la política macroeconómica y pone en evidencia que la distribución del ingreso está gobernada por relaciones de poder. La consecuencia de este proceso es que como el ritmo de devaluación es persistente, esto genera expectativas de devaluación muy altas, incentivando las fugas de capital (o, lo que es lo mismo, la fuga hacia el dólar).

Así, por un mecanismo *indirecto* (económico y político), el conflicto distributivo es uno de los principales factores que está detrás de la inestabilidad del mercado cambiario en Argentina, y que después engendra la dificultad para traer capitales tal como hicieron otros países. Las salidas de capitales acentúan la presión cambiaria y la devaluación, haciendo aún más intenso el conflicto distributivo y así de seguido.

Esta dinámica genera una persistente tendencia a la dolarización y está en la base de buena parte de lo que ocurre actualmente en Argentina. Es algo más poderoso que una “mala praxis”, hipótesis que además tiene la dificultad de que encierra, por oposición, una “buena praxis”, nunca muy claramente definida, y que *ignora* los problemas de economía política que plantea el conflicto distributivo en Argentina.

Más allá de la buena o mala praxis, la estabilidad del tipo de cambio nominal (condición necesaria para desestimular las salidas de capital) no es neutra en términos distributivos. La política monetaria (y cambiaria) no se conducen en un vacío, como explicó Garegnani (1979), y debe forzosamente llevar en cuenta los cambios e implicaciones distributivas en su formulación y análisis.⁸

⁸ De acuerdo con Garegnani, “The policy of the monetary authorities is not conducted in a vacuum, and the movement of prices and of the money wages determined in the wage bargain will be amongst the most important considerations in the formulation of that policy” (Garegnani, 1979, p.81).

Referencias:

- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, 1st ed. New York: Crown, 529.
- Ahmed, S., Appendino, M. & Ruta, M. (2015). "Depreciations without Exports? Global Value Chains and the Exchange Rate Elasticity of Exports", Trade and Competitiveness Global Practice Group, Policy Research Working Paper 7390, World Bank Group, August 2015.
- Amico, F. (2014). Sostenibilidad e implicancias del "desacople" entre el centro y la periferia en el contexto latinoamericano, Documento de Trabajo N° 57 Mayo de 2014, Cefid-Ar.
- Bebczuk, R. & Garegnani, L. (2007). Autofinanciamiento empresario y crecimiento económico, BCRA, Ensayos Económicos 47, abr-jun, 2007.
- Cavalieri, T., Garegnani, P. & Lucii, M. (2004). 'La sinistra e l'occupazione – Anatomia di una sconfitta', La rivista del Manifesto, No. 48, March, pp. 44–50.
- Coremberg, A., Marotte, B., Rubini, H. & Tisocco, D. (2006). Inversión privada en Argentina (1950-2000), Academia Nacional de Ciencias de la Empresa, Centro de Estudios Avanzados, UADE, Buenos Aires, Julio de 2006.
- Coudert, V., Couharde, C. & Mignon, V. (2008). "Do Terms of Trade Drive Real Exchange Rates? Comparing Oil and Commodity Currencies", Cepii, Working Paper No 2008-32.
- Druck, P., Magud, N., & Mariscal, R. (2015). "Collateral damage: Dollar strength and emerging markets' growth", 16 August 2015, VOX CEPR's Policy Portal.
- Fiorito, A. (2009). Crecimiento dirigido por la demanda y el Acelerador de la Inversión en la Argentina, AEDA, Junio de 2009.
- Frenkel, R., Fanelli, J. & Bonvecchi, C. (1997). Movimientos de capital y comportamiento de la inversión en Argentina, incluido en Flujos de capital e inversión productiva: lecciones para América Latina, Ricardo Ffrench-Davis y Helmut Reisen, compiladores, págs. 43-78, OECD, 1997.
- Garegnani, P. (1979). Notes on consumption, investment and effective demand: II, reprinted from Cambridge Journal of Economics 1979, 3, 63-82.
- Kalecki, M. & Kowalik, T. (1971). "Observations on the 'Crucial Reform'", in Collected works of Michal Kalecki. Volume 2. Capitalism: Economic dynamics. Kalecki, Michal, Edited by Jerzy Osiatynski. Oxford University Press, Clarendon Press. p 467-76. 1991.
- Kalecki, M. (1943). Political Aspects of Full Employment, Political Quarterly, 1943.
- Medeiros, C. (2008). Financial Dependency and Growth Cycles in Latin American Countries, Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 31, No. 1 (Fall, 2008), pp. 79-99.

Médici, F. (2011). Un análisis de cointegración del principio de la demanda efectiva en Argentina (1980-2007), Ensayos Económicos, BCRA, Enero-Junio de 2011.

Serrano, F. (2013). Continuity and Change in the International Economic Order: Towards a Sraffian Interpretation of the Changing Trend of Commodity Prices in the 2000s, in Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume Two. Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth, Edited by Enrico Sergio Levrero, Antonella Palumbo and Antonella Stirati, Palgrave-Macmillan, 2013.

Serrano, F., Medeiros, C. & Freitas, F. (2016). Regimes de política econômica e o descolamento da tendência de crescimento dos países em desenvolvimento nos anos 2000, in Dimensões estratégicas do desenvolvimento brasileiro, Volume 5, Continuidade e mudança no cenário global: desafios à inserção do Brasil, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE), Brasília, p.17-48.

Steindl, J. (1976). Maturidade e estagnação no capitalismo americano. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os economistas).

Steindl, J. (1979). Stagnation theory and stagnation policy, Cambridge Journal of Economics, Volume 3, Issue 1, March 1979, Pages 1–14.

Tori, D. & Onaran, Ö. (2017). “The effects of financialisation and financial development on investment: Evidence from firm-level data in Europe”, Greenwich Political Economy Research Centre (GPERC).

Trajtemberg L.; S. Valdecantos y D. Vega (2015). “Los determinantes de la inflación en América Latina: un estudio empírico del período 1990-2013”. En Bárcena AI, & ;. Abeles. Estructura productiva y política macroeconómica. Enfoques heterodoxos desde América Latina. CEPAL.

Wen, Y. (2007). Granger causality and equilibrium business cycle theory, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, May–June, pp. 195–205.

Orden geopolítico, hegemonía y relaciones de poder en el orden internacional. Actualidad y perspectivas

Por Atilio A. Borón¹



¹ Docente UBA e investigador CONICET. Licenciado en Sociología UCA, Magister en Ciencia Política FLACSO (Chile) y Doctor en Ciencia Política Harvard University (USA). Correo electrónico: aaboron@gmail.com

uen día a todos y todas. Es un gusto estar aquí en esta Universidad, en este evento tan importante; el tema que vamos a hablar ahora es la “Era Trump”. El título hay que tomarlo así con un poco de cuidado, de reserva, porque por ahí no existe la “Era Trump”. Hay que ver, tiene que pasar tiempo; como dijo Zhou Enlai cuando le preguntaron cuál había sido el balance de la Revolución Francesa... “apenas pasaron doscientos años, es muy poco para saber”; si bien los orientales manejan una dimensión del tiempo muy diferente a la nuestra, la nuestra se mide en siglos; pero bueno, el título era para decir que con Trump evidentemente pasan cosas, Trump es un síntoma. Está muy claro cómo patea el tablero de la política internacional, de una manera salvaje. Porque pone en cuestión cosas como el G7, rompe con el G7, no hay antecedentes de reunión del G7 donde un presidente o un jefe de estado se vaya de un portazo insultando groseramente, como hizo con Macron, con Ángela Merkel, con Trudeau... es una cosa increíble, parecía una reunión de borrachos que termina mal; este tipo se va y los insulta, les dice de todo, quebrando una coherencia muy importante en un momento muy delicado de la economía mundial, en donde la coordinación entre los miembros del G7 era la más importante del mundo. Y eso se rompió. Por eso la imagen es muy gráfica: patea un tablero que dice “El mundo, mil piezas”, un rompecabezas de mil piezas.

Trump corta definitivamente el tratado transpacífico que Obama había estado trabajando durante tres años de negociación; el tipo dijo “no me interesa”. Se retira del acuerdo de cambio climático de París, que también había sido negociado de una manera tremenda durante mucho tiempo, porque el cambio climático es un problemón gigantesco del que todavía no hemos adquirido consciencia plena; porque si esto sigue así, en cuarenta o cincuenta años, las principales ciudades del mundo van a estar bajo el agua: Shanghai bajo el agua, El Cairo bajo el agua... varias ciudades americanas bajo el agua por el crecimiento del nivel del mar. Eso era importantísimo y pateó el acuerdo; lo mismo el acuerdo con Irán: el hombre realmente ha hecho un descalabro, y acá yo quiero poner este cuadrante que periódicamente publicaban antes en una revista de EE.UU; una de las dos revistas del establishment académico norteamericano que presenta una evaluación de los expertos sobre la situación del imperio, como puede verse ahí el cuadrante tiene cinco posiciones. La posición número 5 es aquella donde EE.UU estaba en el apogeo del sistema imperial, por ende lo representa con el grito de guerra de las hinchadas norteamericanas en los juegos olímpicos. En la posición número 4, inicia un cierto declive, pero dicen “vamos a estar bien”. La posición número 3 indica que hay que “mantener la calma y seguir adelante”, pero esta revista pone la aguja en que haber sido una superpotencia fue lindo pero mientras duró, pero ya no es la superpotencia que era. Termina diciendo “estamos totalmente complicados, empezó a aprender mandarín”; es el último punto de esta involución.

¿De qué hablamos? Hablamos de algo que cuando uno lo dice y no cita fuentes norteamericanas parece un exabrupto izquierdista, como de un zurdito que va al programa de Mirtha Legrand y dice cosas como estas; pero lo de declinación del imperio lo dicen ellos. Cuando Donald Trump dice “hagamos que América sea grande otra vez”, es la confesión de que evidentemente EE.UU no es lo que era antes; ha perdido un poderío relativo, y esto es un dato muy importante en la sociología entre otras cosas, porque la sociología histórica de los imperios demuestra que los imperios cuando empiezan a perder poder se vuelven mucho más agresivos y mucho más virulentos. Es decir, por una parte es una buena noticia que un imperio empiece a perder poder, pero por otra parte hay que prepararse para la gran batalla porque la retirada del imperio no va a ser una cosa menor.

La imagen muestra la situación en la que el orden mundial aparece amenazado por un presidente caprichoso, que quiere reconstruir ese orden, en función de recuperar la primacía de los EE.UU. Pero al hacerlo produce este descalabro.

Para The Economist, una revista conservadora de casi dos siglos, presenta al águila norteamericano con el jopo de Donald Trump; lo presenta como una especie en peligro, una especie que puede estar en vía de extinción. Por su parte la revista Times, de circulación popular, dice "Sí, EE.UU está en decadencia". Ya no es que es una discusión a puertas cerradas entre expertos que discuten, sino que es parte de una visión que tiene la opinión pública de los EE.UU a partir de estas grandes revistas. Se observa también en una encuesta, en la que preguntan a la población de los EE.UU si cree que hoy el país tiene más poderío y más gravitación que hace diez años; la inmensa mayoría, casi el 60%, dice que ya no tiene la gravitación de antes, mientras que un 35% dice que sí la mantiene.



Luego, el mismo periódico se pregunta cuáles son los escenarios que se manejan en los pasillos burocráticos de Washington sobre esta declinación imperial. Ellos manejan tres escenarios: el primero es catastrófico, como un avión que se estrella. El imperio se viene abajo, Alarico saquea Roma y destruye todo. Eso, dicen ellos, es muy poco probable, por no decir imposible; porque dicen que hay dos fenómenos que pueden llegar a producir algo así: uno, por un error, el inicio de una guerra atómica; el inicio de una guerra termonuclear evidentemente acabaría no solamente con el imperio sino con toda forma de vida en el planeta Tierra, y eso puede ocurrir por error de cálculo

en el que un tipo empieza a disparar y una vez que empieza uno, ya no hay vuelta atrás. Y el otro es por producto del cambio climático y los efectos catastróficos a los que me refería anteriormente; pero ese escenario es muy poco probable. El segundo escenario es el de un aterrizaje violento: el sistema internacional tiene un aterrizaje fuerte y no se sabe si llega hasta el final de la pista y finalmente el avión aterriza; eso quiere decir conflictos prolongados que son la normalidad en periodos de transición hegemónica, que no ocurre fácilmente; las dos guerras mundiales representan un poco este proceso. El tercer escenario sería un aterrizaje suave. La opinión mayoritaria en Washington es que va a ser una transición de este tipo, como un aterrizaje duro, violento, en donde la competencia con China y la competencia con Rusia van a ser elementos fundamentales.

Esto nos obliga a ubicar toda esta problemática de la declinación de los EE.UU en el marco más amplio de la declinación de occidente, teniendo en cuenta que occidente durante casi cinco siglos ejerció la hegemonía mundial. Primero desde España y Portugal, luego Holanda, luego Inglaterra y finalmente los Estados Unidos; Occidente mandó en el mundo durante medio milenio. Eso se acabó porque los que hoy en día aparecen con más fuerza en el plano internacional no son los países de occidente; no es EE.UU que está declinando, no son los países de Europa que están en una declinación marcada, sino que aparecen otros países que no tienen nada que ver con Occidente, China por una parte, India por otra, y Rusia, que fue siempre la parte arcaica de Occidente; una Rusia que entró tardíamente a la modernidad, una Rusia que no compartió los valores fundamentales de lo que ha sido la tradición política y cultural de Occidente. la tolerancia religiosa, el liberalismo, la democracia... todo esto son productos exóticos en Rusia; como señaló Octavio Paz "Rusia no es atrasada, Rusia es Arcaica"; no llego a Occidente en el momento en el que los países de Europa Occidental se incorporan a esta onda post-renacimiento que produce el mundo actual. Por lo tanto vamos a un sistema post-hegemónico en donde dos de los actores fundamentales son actores no europeos, que no comparten la tradición, la lengua, ninguno de sus elementos culturales; son China, India y Rusia; evidentemente, ante la debilidad de los EE.UU (un EE.UU que compitió y presionó para debilitar a la Unión Europea, no se olviden que presionó por el BREXIT para que Inglaterra se fuera de la Unión Europea) se plantea problemas muy serios acerca de la gobernabilidad internacional y sobre todo del capitalismo a nivel mundial.



Deben mencionarse los dos momentos de las relaciones de EE.UU y China; en la década del '80/'90 el águila norteamericana miraba al dragoncito chino que apenas atinaba a levantar los ojos; en la actualidad, el águila se convierte en un pajarito y le dice "¿pero vos no te has hecho más morrudo recientemente?", ante un dragón que tiene una fortaleza enorme.

Un estudio que hizo la OSD en el año 2012, son las perspectivas a largo plazo para el año 2030, en donde la economía china va a ser el 28% del producto bruto mundial, más de lo que representa actualmente EE.UU (23%). EE.UU declina del 23% al 18%, mientras que la India sube del 6% al 11%, lo que quiere decir que China e India sumados, estos dos nuevos actores exóticos del sistema internacional, van a representar el 39% del PBM, mientras que EE.UU declina al 18% y la zona Euro se queda estancada en el 12%, lo que hace el 30% en total. Por su lado Japón se viene abajo, cae en decadencia.

Ahora bien, ¿Cuán poderoso es este impulso chino?. El informe oficial de una agencia de EE.UU especializada en cuestiones de tipo geológico y recursos minerales (entre ellos el cemento), explica que en tres años (2011-2013), China consumió 46% más de cemento que EE.UU en todo el siglo XX; es decir que en el S.XX, EE.UU pavimentó todas sus calles, hizo todas las redes de autopistas, todas las rutas colaterales, desarrolló un fenómeno de suburbanización, aeropuertos, modernizó los puertos y construyó grandes rascacielos, mientras que China en tres años consumió 46% más de cemento que los EE.UU en todo el S.XX.

¿Cómo la paran a China económicamente?; cabe recordar que China es la gran acreedora de los EE.UU, entonces puede hacer cosas hoy en América Latina que eran impensables hace apenas 15 años atrás. Si alguien me decía a mí hace veinte años que los Chinos van a construir un canal interoceánico en El Caribe, desafiando y dejando obsoleto el canal de Panamá, porque por ese canal van a ir como un balazo (no hay montañas, van por una llanura), yo decía que no, porque ya cuando quisieron meterse durante la guerra civil salvadoreña, con el famoso comunicado franco-mexicano, Ronald Reagan los saco corriendo; les dijo "no vuelvan más"; hoy están empezando a construir un canal que en cinco o diez años va a dejar completamente como una reliquia del pasado al canal de Panamá; esto lo pueden hacer porque además tienen una enorme masa de población; ponen el cemento y ponen también 200 mil chinos a construir el canal. La ventaja de China es que si tienen que mandar a medio millón lo mandan, porque tiene 1.360 millones de habitantes.



China acaba de hacer el puente marítimo más largo del mundo: 55km sobre el mar, todo con tecnología china; y tienen también la línea férrea de alta velocidad más larga del mundo, 2.298km ininterrumpidos de línea férrea de alta velocidad. No sólo no lo tiene Europa (por ejemplo, Madrid-Sevilla son 380 km, París-Bruselas, 2.300km), sino que están construyendo cerca de 1.300 km de línea férrea de alta velocidad por año. Experimentalmente llegó hasta Madrid y empieza a funcionar probablemente a comienzos del año que viene con trenes de carga, lo que va a significar básicamente que China se va a servir a Europa y se la va a comer con palitos chinos.

¿Con quién va a negociar Europa? ¿Con Estados Unidos, que está al otro lado del Atlántico y tiene productos más caros, y que no son de mejor calidad que los chinos, o con los chinos, que los tienen ahí?. ¿Con quién va a negociar Europa? ¿Con Rusia, que está ahí al lado? Y que tiene gas, agua, petróleo, o con EE.UU que se guardan para ellos los recursos; es obvio que el mundo ha cambiado dramáticamente en este último tiempo, y para colmo, en eso llegó Putin.



En el último informe que hizo del Consejo Nacional de Seguridad, Obama expresó veinte veces que EE.UU es una nación excepcional, el ejército norteamericano es excepcional y entonces bueno; esto molesto mucho a varios jefes de Estado porque se sentían menospreciados.

EE.UU tiene enormes dificultades para mantener ese liderazgo que supo tener. Brzezinski, uno de los estrategas del imperio y después de que se vino abajo la Unión Soviética, sostuvo que era una actitud infantil pensar que Rusia, que había sido un actor protagonista durante dos siglos (sea como zarismo o como Unión Soviética) de golpe iba a desaparecer; un país cuyo territorio es tan grande como toda Sudamérica junta, y que tiene todos los recursos naturales... cómo no va a ser un actor internacional.



Los británicos dicen Kim Jong-won, Kim Jong ganó. ¿Se acuerdan de la pugna, cuando se decían de todo, se insultaban, Trump decía “el gordito aquel, que le gustan los cohetes”? El coreano demostró tener una habilidad diplomática impresionante; resolvió los temas con Corea del Sur, fueron juntos a las olimpiadas, se dieron la mano, están avanzando. El coreano tuvo una educación excelente en las mejores escuelas privadas de Suiza, lo presentaban como un imbécil, como un inculto; pero habla como cinco idiomas además del coreano; es muy inteligente y se dio cuenta que si no estás muy bien armado EE.UU te pasa por encima; aprendió la lección de Libia, de Irak, y dijo yo tengo armas nucleares, las apuntó hacia Tokio y hacia Seúl y le dijo a los japoneses y a los coreanos del sur “miren, yo no quiero apuntar contra ustedes pero si EE.UU me ataca mis armas llegan hasta ahí”. Y por eso vino la negociación, es el único lenguaje que entiende EE.UU.





Trump tiene una obsesión enfermiza con el muro; ahora desplazó 15 mil tropas para defenderse de lo que llamó “la invasión hondureña”; la gente que tuvo que huir porque pusieron un gobierno títere, que no fue electo, que perdió la elección. EE.UU lo apoya mientras que la UE no lo reconoce; el que perdió ganó y se produjo así una debacle económica. La tasa de homicidios en Argentina es del 5/10mil, en Honduras es 100/10mil, veinte veces más muertes violentas que en Argentina; la gente se va muerta de hambre y muerta de miedo y el tipo está con la idea del muro.

Las dificultades de un mundo donde el 1% más rico tiene más riqueza que todo el resto de la población mundial, es un mundo violento y va a ser propenso a la violencia desenfrenada. Un mundo así es inviable. Como un mundo en donde el medioambiente es objeto de tantas agresiones. Las ocho fortunas individuales más importantes del mundo equivalen a la mitad más pobre del planeta Tierra. ¿Cómo podemos tener un mundo en paz con semejante nivel de injusticia?. El proyecto de EE.UU es regresar a la situación que había en América Latina antes del triunfo de la Revolución Cubana. Para la derecha cubana, para los halcones cubanos, la Revolución Cubana es una aberración, abre un paréntesis que es preciso cerrar cuanto antes en la historia de amistad de las naciones del hemisferio occidental; aclarando que, como dijo Brzezinski en la conferencia donde presentaba su libro “El gran tablero mundial” (New York, Universidad de Columbia), en mi libro no hablo de América Latina, porque América Latina no es un problema de carácter internacional; para EE.UU es un problema de orden doméstico, porque ustedes están en el hemisferio occidental, que tiene un líder absolutamente indiscutible, EE.UU. Y por lo tanto, Latinoamérica no es un problema que no podamos relegar, no es lo mismo un problema internacional, un problema que surja en Angola, que un problema que tengamos en El Caribe, o Sudamérica, o en Centroamérica. Porque esos problemas que tengamos en el hemisferio occidental tienen una trascendencia que no tienen en ninguna otra parte del mundo. Y todavía en aquella época, veinte años atrás, si tenía alguna duda de que el Imperialismo no era lo que se decía, si Lenin no había exagerado, después de eso dije, si tiene razón. Esto es un imperio y nosotros estamos en el grupo dominado y la única lucha que tiene sentido es contra eso.

Ahora fíjense el lindo grupo de gente que armó Trump: John Bolton, jefe del Consejo de Seguridad Nacional, un hombre que cree firmemente que los negros norteamericanos tienen que volverse a su casa, que no sabe qué están haciendo ahí, que ese no es su lugar y olvida el detalle que los trajeron a todos como esclavos, y poco menos los quieren mandar de vuelta a África, un supremacista blanco; Pompeo, un empresario que ahora está en el departamento de Estado; no es un hombre de muchas luces para esto y los dos peligrosos; Juan Cruz, del cual no había una foto sola porque era uno de los agentes de *los killers*, los asesinos que tiene la CIA, con operaciones fundamentalmente en Centroamérica y en El Caribe, él es el tipo que nos cuida a nosotros, el encargado de los asuntos

del hemisferio occidental del Consejo Nacional de Seguridad; y Gina Haspel, más vale que no se la encuentren en un cuarto cerrado con una palangana, porque ella tiene el hábito de meterle la cabeza adentro cuando están con ella hasta que se ahogan y después lo levantan. Fue torturadora en una estación de la CIA en Malasia o en Tailandia, y por eso hubo muchos problemas para que la confirmaran en el Senado norteamericano. Esta es la gente con la cual nos enfrentamos, Bolsonaro es un monstruo, sí, pero estos son otros monstruos, asesinos.



EE.UU dio por concluida la etapa de los golpes militares, no son más necesarios. La Escuela de Las Américas cambió de nombre a Instituto del Hemisferio Occidental para la Cooperación y la Seguridad. A todos nos gusta la resonancia académica de la palabra instituto, y a la Escuela de las Américas la reemplazó con: primer actor del nuevo golpe blanco, la prensa, el linchamiento mediático, la prensa hegemónica.



Un dato... el nivel de concentración de la prensa bajó de 50 grandes multimedia que teníamos a cinco en los últimos 30 años; y esos cinco producen hoy el 80% de las noticias a nivel mundial. Argentina fue el único país de América Latina, junto con Ecuador, que logró sacar la Ley de Medios y fue la primera ley que destruyó Macri. No por casualidad la prensa es un actor fundamental en la deformación de nuestra conciencia y en hacer posible que los voten los oprimidos, los explotados, los humillados, los insultados... Bolsonaro dijo "los negros son tan inútiles que ni siquiera sirven para procrearse"; pese a eso, una parte de la población afrobrasileña lo votó. Todo eso producto de la prensa.



Segundo actor, los jueces. ¿Quién dijo que el crimen no paga?, y el *lawfare* famoso... se acabó ya la presunción de inocencia. Por ejemplo, la prisión preventiva de Milagro Salas, hace ya tres años y no hay un cargo probado. ¿Cuántos hay en Ezeiza y sin embargo no hay sentencia firme y están presos?. Lo mismo con Lula, no pudieron demostrar nada, el juez Sergio Moro, delincuente de lo peor, estaba negociando su cargo de súper ministro de justicia. Mientras estaba instruyendo el proceso para condenar a Lula, no lo pudo hacer con pruebas pero dijo "tengo la convicción de que este tipo tiene ese departamento", y lo metió preso. Y lo saca de la carrera presidencial, y por eso la elección fue un fraude gigantesco.



Y como tercer actor, por supuesto, los legisladores corruptos. No olvidemos que Dilma, también inocente, la sacan los legisladores. Y vamos a ver cómo se portan los legisladores acá en Argentina, si Bonadío avanza sobre Cristina, y qué pasa.

Bueno, esto es casi todo. Para no perder las esperanzas, creo que es un mundo difícil pero podremos revertir esta situación tan especial que vivimos en América Latina. Muchas gracias.

Reflexiones y aportes para una enseñanza multiparadigmática de la Economía. Contribución a la crítica de la enseñanza de la economía

Por Pablo M. Sisti¹

Cuando quienes nos dedicamos a la Economía, sea en su enseñanza o en su investigación, hablamos con personas completamente ajenas a la disciplina y les contamos a qué nos dedicamos, suele aparecer inmediatamente una expresión del tipo “¡ah! ¿mucho número no?” o bien, “te gustan los números”. Parecería existir una imagen bastante difundida de la Economía como una ciencia exacta, que poco tendría que ver con fenómenos y hechos de la realidad social. A esto se le suele sumar la idea de que es una ciencia incomprensible, difícil y aburrida. En esta representación popular, la Economía es vista como un tipo de conocimiento muy desconectado de la realidad concreta y cotidiana, que poco o nada nos interpela como sujetos. O bien, si tiene conexión, aparece como si fuera un conocimiento muy técnico, indescifrable e inalcanzable para la “gente común”. A esto se le suma que, en ciertas ocasiones, aparecen ciertos pedidos de “pronósticos” sobre lo que va a ocurrir con la situación económica general del país o de algún indicador en particular (sea el tipo de cambio o el nivel general de precios) como si uno fuera una especie de oráculo y como si el conocimiento económico fuera puramente técnico y que no tuviera que ver con complejas y cambiantes (y por tal motivo poco predecibles) variables sociales.

En definitiva, la Economía aparece como una “ciencia triste” (Aronskind, 2011) para los foráneos a ella. ¿A qué se debe esta situación? A modo de posible hipótesis y tal como hemos sostenido en otro lugar (Sisti, 2017b) entendemos que esto respondería a la imposición y al predominio (la hegemonía) casi absoluto de la “Economía pura” (de la síntesis neoclásica-keynesiana), en detrimento de la Economía Política. Y esto se encuentra tanto en la formación de economistas y docentes, como así también en carreras que tienen alguna materia (o tramo formativo) de Economía dentro de sus planes de estudio, como Administración o Contabilidad. Damos cuenta así de la existencia de una suerte de “enseñanza del pensamiento único” que deriva en considerar la Economía como una ciencia sin pasado y sin conflicto, que intenta asemejarla a una ciencia natural o exacta (es decir, minimizando o directamente negando su condición de ciencia social).

¹ Docente UNM y UNGS. Profesor Universitario en Economía UNGS, Magister en Ciencias Sociales FLACSO. Correo electrónico: pablosisti@hotmail.com

No obstante, existe otra manera de entender enseñanza de la Economía, alternativa y detractora de la enseñanza del pensamiento único, que considera que la Economía científica es plural en términos de su campo disciplinar y es (y debe ser) crítica de la sociedad en la que vivimos, el capitalismo. Nos referimos entonces a la enseñanza de la Economía por paradigmas o bien, como denominaremos aquí “enseñanza multiparadigmática de la Economía”. Esta forma de enseñanza de la Economía, no sólo es superadora de la economía del pensamiento único por apuntar a una formación crítica y plural de los y las estudiantes, sino también (y fundamentalmente) porque presenta, como veremos más adelante, mayores ventajas y potencialidades desde el punto de vista pedagógico (lo cual no la exime de desafíos y obstáculos para su implementación).

La enseñanza de la Economía, se vincula estrechamente con el posicionamiento epistemológico que tengamos como docentes (lo que por supuesto alcanza también a otras áreas de conocimiento). En tal sentido, existe una relación entre el modo en el que se construye conocimiento científico en Economía (o al menos, la manera en que esto se reconoce como tal) y su enseñanza: el cómo enseñar (la forma) se deriva del qué se enseña (el contenido). Lo que en definitiva, respondería a la conexión o vínculo entre la Economía como ciencia y la economía enseñada (Sisti, 2017a). Y esta cuestión está presente, a nuestro entender, tanto en una propuesta de clase como en el armado de un programa, un manual e incluso de todo el plan de estudios de una carrera², seamos o no conscientes de ello.

Discutir, preguntarse y reflexionar sobre la enseñanza de la Economía (y de cualquier otra disciplina en general) no es entonces un mero “problema didáctico” sino que refiere también (y sobre todo) a cuestiones epistemológicas y políticas que tenemos como docentes: enseñar es intervenir intencionalmente con el otro para lograr un determinado fin. Por tal motivo, la enseñanza formal de una asignatura, la Economía en este caso, apunta a (o se enmarca en) la formación de un sujeto con el cual nos involucramos en el desarrollo de la producción de su conciencia científica y de su fuerza de trabajo. De este modo, lo que “nos toca enseñar” como docentes parte, siempre y necesariamente, del posicionamiento que tengamos al interior del campo disciplinar: si suscribimos a la Economía pura o a la Economía Política (y algún paradigma en particular dentro de ésta). Esto puede llegar a generar cierta tensión, ya que no siempre nuestra postura epistémica coincide con el enfoque presente en el programa de la materia y del plan de estudios en general, que en muchas ocasiones no depende (o depende en poca medida) de nuestra decisión e intervención³.

Nos proponemos acercar a los lectores y a las lectoras un conjunto de reflexiones sobre la enseñanza multiparadigmática de la Economía a la vez que buscaremos echar luz sobre lo que se presentan como algunas ventajas y potencialidades desde el punto de vista pedagógico pero también, y al mismo tiempo, como sus principales desafíos y limitaciones, en lo que respecta a su aplicación. A tal fin, el presente artículo se estructura del siguiente modo. La primera parte indaga en algunas consideraciones (muy generales por cierto) acerca de qué se entiende por “paradigma” en Economía, desde un punto de vista más bien (o que intenta ser) epistemológico. La segunda, trata sobre lo que encontramos como algunas de las potencialidades y ventajas que, a nuestro entender, presentaría la enseñanza multiparadigmática (en contraposición a la enseñanza del pensamiento único) y también lo que identificamos como obstáculos y limitaciones de su implementación en el aula.

² Si bien no es el objetivo de estas líneas ocuparnos de alguno de esos elementos en particular, buscamos avanzar en el planteo de algunas claves o coordenadas, o al menos preguntas, que contribuyan su análisis en posteriores investigaciones que sí puedan tomarlos como objeto de estudio para una aproximación de carácter más empírico.

³ Cuestión que remite a los llamados “niveles de objetivación curricular” (Gimeno Sacristán, 1988, p. 125) y que tiene que ver con cómo es el proceso que va desde el nivel prescripto del currículum (plasmado por ejemplo en el programa de una materia) hasta lo que ocurre efectivamente en el aula con el o la docente y su grupo de estudiantes (niveles de “acción”, “realización” y “evaluación” del currículum).

Esperamos poder contribuir a la discusión sobre la enseñanza de la Economía en particular, pero también sobre el trabajo docente en la formación de los y las estudiantes en general. Tal vez con un poco menos de ambición, la intención de este breve artículo es que su posible lector o lectora se lleve preguntas que lo y la inviten a reflexionar sobre su propia práctica docente. La enseñanza de la Economía no sólo es un tema poco investigado, sino que suele ser desestimado por los y las economistas, al punto de no considerarlo siquiera como “investigación económica” (Colander, 2007)⁴.

¿Qué es un paradigma económico?

La noción de paradigma aplicada a la ciencia de manera general tiene a la obra de Kuhn (2004) como principal e ineludible referencia. Allí encontramos, a grandes rasgos, una caracterización de paradigma como aquel conjunto de problemas, teorías y leyes aceptadas por una misma comunidad científica en su práctica de investigación. Lo interesante que señala Kuhn, es que el paradigma no es evidente para el grupo de científicos y científicas que lo integran dado que es lo que establece los problemas a resolver y las posibles soluciones, así como el modo de llegar a ellas. El paradigma fija así el modo normal o natural de producir conocimiento científico y esta “normalidad” o “naturalidad” implica que quienes realizan ciencia no dan cuenta del paradigma en el cual están inmersos. Lo cierto es que el concepto de paradigma formulado por Kuhn no fue pensado para las ciencias sociales, de las que casi no existen ejemplos a lo largo de toda la obra. El término se aplica básicamente para las ciencias naturales (y especialmente la Física, a la que pertenecía el autor) donde la coexistencia de distintos paradigmas científicos, o lo más parecido a eso al menos, sólo es posible de hallar en la etapa de “preciencia”. En esta etapa, previa a la denominada “ciencia normal”, no hay consenso ni unanimidad en la producción científica. Los científicos y las científicas tienen poca comunicación entre sí dado que se formulan problemas, hipótesis y teorías completamente distintas entre sí. Es como si hablaran idiomas distintos, poco o nada conmensurables entre sí. La etapa de la ciencia normal es la más elevada del desarrollo científico y acontece cuando toda la comunidad científica se encuentra dentro de un mismo paradigma. De allí en adelante, el avance en el conocimiento científico se da mediante la acumulación de conocimientos, dentro de los límites del paradigma vigente, hasta que llega un momento donde se empiezan a acumular las anomalías y es entonces cuando el paradigma entra en crisis. Llega entonces un período de “revolución científica” en el que el paradigma pierde vigencia, dado que no puede dar respuesta a los nuevos problemas planteados, y aparece otro mejor que lo sustituye.

Ahora bien, ¿cómo progresa el conocimiento científico en la Economía? ¿Coexisten entre sí los distintos paradigmas o se van sucediendo uno a otro a lo largo de la historia tal como plantea Kuhn para las ciencias naturales?

Parecería que para la llamada “economía ortodoxa⁵” (o la Economía pura) la ciencia económica sí se encontraría en la denominada etapa de la “ciencia normal” planteada por Kuhn. De este modo, los conceptos, problemas, teorías y metodología a utilizar son los propuestos por la Economía de la síntesis neoclásica-keynesiana. El carácter conflictivo del conocimiento es así diluido mediante la negación de la existencia de otros paradigmas alternativos

⁴ Lo cual podría ser sintomático de la poca reflexividad sobre la propia práctica de enseñanza y de cierto desdén a reconocer que el “puro conocimiento disciplinar” no alcanza y no necesariamente se corresponde con una “adecuada” o “correcta” transmisión en el aula (más allá de todo lo que se puede discutir sobre qué sería eso): saber mucho de Economía no necesariamente nos convierte en “buenos” enseñantes de Economía.

⁵ En un interesante trabajo, Rikap y Arakaki (2014) plantean, muy atinadamente, que la distinción entre ortodoxia y heterodoxia al interior de la Ciencia Económica, no es tan clara como parece y en muchos casos, principalmente en lo que hace a la composición de los planes de estudio, incluso es difícil de precisar.

al dominante. Éste aparece así como la síntesis y la superación de los precedentes: el clásico, el marxista e incluso del keynesiano. De este último, se toma tan sólo el modelo de determinación del nivel de empleo y de producto, confinándolo a la “macroeconomía” desconectándolo por completo del problema del valor (que es una cuestión “microeconómica” en el mejor de los casos) y de las críticas formuladas por Keynes a los neoclásicos (Kicillof, 2007). Se plantea así una conexión entre lo micro y lo macro dada por la simple agregación de los fenómenos que se están analizando (lo cual encierra una serie de problemas y controversias)⁶.

El abordaje de otros paradigmas económicos quedaría relegado así a un poco útil estudio de la “historia del pensamiento económico” donde éstos aparecen como una especie de pieza de museo con un valor meramente anecdótico. La Economía pura construye así la imagen de una ciencia sin pasado y sin conflicto, con poca o escasa conexión con el resto de las disciplinas pertenecientes a las ciencias sociales (Kicillof, 2010). Y la negación de los otros paradigmas no es inocente ni es un problema teórico, sino que tiene consecuencias prácticas y concretas a la hora de dar cuenta de la raíz de problemas económicos concretos que afectan a la población tales como las crisis, la desigualdad, el desempleo, la sustentabilidad ambiental y, en última instancia, la viabilidad y transformación del capitalismo como forma histórica de organización de los procesos de producción y consumo sociales.

El panorama cambia si enfocamos el problema desde la Economía Política o bien, desde un abordaje heterodoxo. Allí, al admitir la coexistencia de diferentes paradigmas que pugnan entre sí al interior del campo disciplinar, la ciencia económica, lejos de estar en la etapa de la ciencia normal kuhniana, se encontraría en la fase de “preciencia” (Domínguez Martínez, 2015). Un mismo problema económico es abordado de distintas maneras (en términos conceptuales y metodológicos) según el paradigma del que se trate: clásico, neoclásico, keynesiano o el de la crítica de la Economía Política⁷. Por consiguiente, si caracterizamos de este modo a la ciencia económica, es claro que no existe consenso ni unanimidad. Por el contrario, se plantean conceptos diferentes que derivan en formas disímiles de recortar y abordar los problemas científicos (Klimovsky, 2005).

¿Pero qué es entonces lo que permitiría diferenciar entre sí los distintos paradigmas económicos? Según Screpanti y Zamagni (1997) encontramos 4 elementos que nos posibilitarían delimitar tal distinción: 1) ámbito de investigación; 2) principios fundamentales y problemas; 3) reglas metodológicas y 4) cánones lingüísticos. Proponemos a continuación, sin ánimo de exhaustividad (y a riesgo de caer en una simplificación esquemática), un cuadro comparativo de los principales paradigmas económicos⁸ a modo orientativo para los lectores y las lectoras no especialistas:

6 Una de las cuales tiene que ver con la aceptación del supuesto del equilibrio general, planteado por Walras, al que llegan todos los mercados por agregación o sumatoria.

7 Preferimos utilizar la denominación “Crítica de la Economía Política” (CEP) antes que “marxismo” dado que este último incluye toda la vasta e inabarcable tradición posterior a la obra de Marx dentro de la cual se encuentran posiciones bastante disímiles y diversas (muchas de las cuales incluso se contradicen entre sí y al propio Marx). Con lo cual no hay un “solo marxismo” sino varios, lo que dificultaría plantearlo como un paradigma. No obstante, lo que está en juego, a nuestro entender, no es interpretar a Marx de diversas maneras o interpretarlo “correctamente” sino utilizar su legado (plasmado con mayor plenitud en la obra “El Capital”) como herramienta de conocimiento y transformación del modo de producción capitalista. Esto implica someter a crítica la propia herramienta utilizada es decir, al autor y su obra, lo cual es otro motivo para descartar el término “marxismo”.

8 Existen otros paradigmas económicos no incluidos aquí como el estructuralismo latinoamericano, el monetarismo y el regulacionismo.

Elemento/ Paradigma	Clásico⁹	Crítica de la EP	Neoclásico	Keynesiano
Ámbito de investigación (contexto histórico y geográfico)	Gran Bretaña, 1776 a 1817	Inglaterra, 1850 a 1867	Europa occ, idental, último cuarto del siglo XIX.	Inglaterra, década del 30 del siglo XX.
Problemas preguntas	/ ¿cómo se incrementa la riqueza social? ¿cómo se distribuye el ingreso entre las clases sociales?	¿encierra el capitalismo la necesidad de su superación revolucionaria?	¿cómo se asignan eficientemente recursos escasos para fines múltiples?	¿cómo se logra el pleno empleo en la economía?
Reglas metodológicas	Método deductivo y holista (de lo macro a lo micro)	Método dialéctico ¹⁰	Formalismo matemático e individualismo metodológico (de lo micro a lo macro)	Método deductivo y holista (de lo macro a lo micro)
Cánones lingüísticos (conceptos)	Clases sociales, precio natural, estado primitivo y rudo de la sociedad, estado estacionario	Plusvalor, enajenación, subsunción, fuerzas productivas, crisis de sobreproducción.	Utilidad, factores productivos, agentes económicos, elasticidad, productividad marginal	Demanda efectiva, eficiencia marginal del capital, desempleo involuntario de equilibrio
Autores (principales referentes)	Adam Smith y David Ricardo	Karl Marx	William Jevons, Leon Walras, Carl Menger y Alfred Marshall	John Keynes
Principales obras y años de publicación	"Riqueza de las Naciones" (Smith, 1776) "Principios de Economía Política y Tributación" (Ricardo, 1817)	"Contribución a la crítica de la Economía Política" (1859) "El Capital. Tomo I" (1867)	"Teoría de la Economía Política" (Jevons, 1871) "Principios de Economía" (Menger, 1871) "Elementos de Economía pura" (Walras, 1874) "Principios de Economía" (Marshall, 1890)	"Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero" (1936)

9 Qué se entiende por "economía clásica" no está exento de controversias. Marx denominó "economistas clásicos" a Smith y a Ricardo. Para Keynes en cambio, la "economía clásica" incluye toda la producción científica previa a su obra, en la que considera a Ricardo pero también a autores neoclásicos como Marshall, Edgeworth y Pigou. Keynes plantea que existe una suerte de "hilo conductor" en todos esos economistas dado por su adhesión a la denominada "Ley de Say" y al supuesto del pleno empleo. También hay quienes ubican a Marx dentro del paradigma clásico de la Economía dado que, salvo por la cuestión del método y sus críticas, no se encontrarían mayores discrepancias con respecto a Smith, Ricardo o Mill en lo que refiere al ámbito de investigación, los cánones lingüísticos y los problemas planteados (Landreth y Colander, 2006).

10 La cuestión del método es, a nuestro entender, lo que más diferencia al paradigma de la CEP no sólo dentro de la Economía sino de la ciencia en general. En tal sentido, el método dialéctico supera revolucionariamente el alcance las interpretaciones de la realidad, al poner como objeto de estudio y punto de partida la propia necesidad del sujeto que conoce de actuar en la transformación de la realidad. Al respecto, sugerimos al/la lector/a consultar los trabajos de Iñigo Carrera (1992, 2007 y 2008) y el de Caligaris y Starosta (2017).

La enseñanza del pensamiento único en Economía

La enseñanza del pensamiento único, parte de considerar la Economía como una ciencia cuyo conocimiento se construiría de modo “incrementalista” (Zamagni y Screpanti, op. Cit.). Esto supone que la Economía científica avanzaría por acumulación en un único sendero en el que las teorías y los aportes de los diversos economistas se van sucediendo y superando los unos a los otros a lo largo del tiempo. El ámbito de la discusión y el debate teórico no ponen en cuestionamiento por ejemplo, el carácter natural que tendrían formas concretas y relaciones sociales típicas y fundamentales del capitalismo como la mercancía, el dinero, el capital, el salario, la renta o la ganancia. Hay problemas que son abiertamente obviados como tales ya que ni se considera que tengan vigencia actual o bien, se asumen como saldados: la determinación del valor, el plusvalor o la renta diferencial de la tierra. El enfoque formalista (con el que se construyen los modelos matemáticos utilizados para representar los fenómenos económicos) tampoco se cuestiona: se trata entonces de sofisticar y complejizar el grado de matemática utilizada. El objeto de estudio se presenta dividido en dos áreas claramente diferenciadas por los problemas que trata: la Microeconomía y la Macroeconomía. La primera se ocupa de temas y problemas como el consumidor, el mercado y el productor (empresa representativa). La segunda, sobre el modo en el que el estado puede (y debe) intervenir para asegurar de la mejor manera posible el funcionamiento global de la economía de mercado. La conexión entre ambas partes es por agregación (sumatoria) por lo que se trataría, en definitiva, de dos “escalas” de aproximación al mismo fenómeno que se pretende conocer y resolver: asignación eficiente de recursos escasos para fines múltiples¹¹.

La existencia de otros paradigmas, escuelas o sistemas teóricos dentro del seno de la economía científica, es ignorada o bien, presentada como dentro de la “historia” o la “evolución” del pensamiento económico, cuyo punto cúlmine es la Economía pura. Las preguntas y problemas expuestos en obras de autores como Smith, Ricardo o Marx aparecen como parte de los “antepasados” o “padres fundadores” de la actual y “moderna” teoría económica dominante. La Economía del pensamiento único suele negar así la existencia de otros paradigmas o bien, los incorpora dentro de una unidad temática denominada “historia del pensamiento económico” o peor aún, “evolución del pensamiento económico”. Parecería entonces que estudiar Economía a partir de la lectura de algunas de sus principales obras fundacionales, como las de Smith, Ricardo, Marx o Keynes, fuera una especie de conocimiento de los “antepasados” o “padres fundadores” del “moderno” conocimiento actual¹², representado por la Economía pura y sus sofisticados modelos matemáticos¹³. Y dado que esta es la única forma en la que se construiría el conocimiento económico, la enseñanza debe apoyarse en matemática, econometría y estadística en detrimento de otras disciplinas de carácter “cualitativo” como la Historia, la Antropología, la Ciencia Política, la Filosofía o la Sociología.

11 No obstante, fenómenos como la determinación del nivel de empleo o de la tasa de interés aparecen con distintas explicaciones según si se abordan como cuestiones de microeconomía o de macroeconomía. Lo cual no responde a una cuestión de “diferencia en la escala” sino a que la escisión del objeto de estudio en micro y macroeconomía no es más que el intento de conciliar dos paradigmas teóricos distintos como el neoclásico y el keynesiano.

12 En este sentido, afirma De Pablo (2012, p. 10): “Incluiría a Marx en un curso de historia del pensamiento económico, o en uno de sistemas económicos comparados; pero difícilmente me sirva lo que dijo sobre el dinero, en un curso de moneda”.

13 Al respecto, es interesante y sumamente relevante no perder de vista que “una parte demasiado grande de la economía “matemática” reciente es una simple mixtura, tan imprecisa como los supuestos originales que la sustentan, que permite al autor perder de vista las complejidades e interdependencias del mundo real en un laberinto de símbolos pretenciosos e inútiles” (Keynes, 2001, p. 251).

Las potencialidades de la enseñanza multiparadigmática de la Economía.

La enseñanza de la Economía por paradigmas supone introducir a los y las estudiantes en los diferentes abordajes teóricos y metodológicos fundantes y fundamentales de la economía científica. Esto implica, en primer lugar, mostrar el carácter conflictivo y plural que existe al interior del campo científico de la Economía, que lejos está del que presenta la enseñanza del pensamiento único. No hay entonces una única forma de abordar los problemas básicos de la ciencia económica tales como el valor y el precio, el origen de la ganancia, el ciclo económico, las crisis, el desempleo, entre tantos otros. Ahora bien, ¿cómo se traduce esta perspectiva de enseñanza en términos de contenidos curriculares específicos? En la cuestión de la definición de contenidos, nunca hay que perder de vista que toda selección curricular es necesariamente arbitraria y supone privilegiar en ese recorte, unos saberes por encima de otros. No nos adentraremos aquí en la discusión acerca de qué contenidos debería o podría tener una propuesta de enseñanza de Economía basada en un enfoque multiparadigmático. No obstante, es claro que una estructura o propuesta de contenidos basada en un enfoque de enseñanza por paradigmas, debe partir de problemas o núcleos de discusión sobre los cuales se pueda contraponer a los distintos sistemas teóricos entre sí. No se trata entonces de relegar los diferentes conceptos y problemas propuestos por cada uno de los paradigmas a la “historia del pensamiento económico”, sino de organizar la secuencia de contenidos económicos alrededor de cómo un mismo problema es abordado por más de un enfoque teórico.

En segundo lugar, enseñar Economía de manera multiparadigmática requiere que los y las estudiantes puedan reconocer lo específico y lo distinto de cada uno de los principales paradigmas, sistemas intelectuales, sistemas teóricos o escuelas que conforman la economía científica: el clásico, el neoclásico, el keynesiano y el marxista (o el de la crítica de la Economía Política). La enseñanza de la Economía por paradigmas se propone la confrontación de distintos sistemas teóricos a partir de problemas fundantes y fundamentales de la ciencia pero con absoluta vigencia actual: el valor, la distribución, el crecimiento, las crisis, el comercio exterior, el papel del estado, el empleo, etc. De lo que se trata entonces no es tanto desentrañar “qué quiso decir el autor y porque dijo lo que dijo en tal contexto histórico” sino más bien, qué nos dicen esas preguntas y esas explicaciones (formuladas hace más de 200 años en algunos casos como el de Smith) en el presente y en nuestra realidad nacional y regional. Por tal motivo, la propuesta de enseñanza multiparadigmática de la Economía se basa (mayoritariamente) en la lectura de las obras originales de los principales referentes de cada paradigma económico antes que de manuales o comentaristas. Lo cual implica un esfuerzo adicional para estudiantes y docentes, en la medida que se trata de obras escritas, en muchos casos, en otros países y hace unas cuantas décadas (e incluso siglos) atrás.

En tercer lugar, las habilidades y capacidades de pensamiento que se ponen en juego y se intentan desarrollar en la enseñanza multiparadigmática de la Economía apuntan a la formación de un perfil de estudiante, distinto al propuesto por la enseñanza del pensamiento único. En principio, el abordaje de un mismo fenómeno o problema desde distintas perspectivas teóricas requiere el despliegue de la capacidad analítica de comparar y contrastar diferentes esquemas de razonamiento, a partir de establecer similitudes y diferencias, continuidades y rupturas. Implica también la adquisición de la capacidad de que un problema o fenómeno puede tener más de un modo de pensarse y, por lo tanto, de resolverse.

La capacidad de la crítica y la reflexión se ven potenciadas desde la enseñanza multiparadigmática, al ofrecer los aportes de los sistemas teóricos de la denominada economía heterodoxa (marxista y keynesiana) dentro del “menú de contenidos”. Y esto, como bien sabemos quienes impulsamos este tipo de enfoques, supone enseñar a los y a

las estudiantes las principales herramientas conceptuales y metodológicas para el abordaje de los problemas y de los fenómenos clave de la economía capitalista, desde una mirada crítica y por lo tanto, plural.

Y la crítica es necesariamente plural ya que es necesario conocer primero qué es lo que se está criticando y por qué¹⁴. Por consiguiente, y a diferencia de la enseñanza del pensamiento único, la enseñanza multiparadigmática de la Economía, no niega la existencia de la Economía pura (y en especial, del paradigma neoclásico) ni la confina a una remota “historia de la Economía”, sino que necesariamente la debe incorporar dentro de su propuesta de contenidos. Una formación de Economía basada en un abordaje de enseñanza multiparadigmático apunta a un perfil de estudiante crítico y reflexivo, que pueda desarrollar habilidades y capacidades ligadas con la problematización de los fenómenos económicos en particular y de los sociales en general¹⁵.

Por último, como planteamos más arriba, la enseñanza de la Economía del pensamiento único suele hacer un uso excesivo de la Matemática. Al punto tal de que parecería que sin ella, sería imposible estudiar y aprender Economía ya que se trata de un saber que “tiene que ver con los números” y que parecería tener muy poco que ver con las relaciones sociales de producción y de consumo. La enseñanza de la Economía por paradigmas incorpora la Matemática (e incluso la modelización) como una herramienta más para la comprensión de la evolución de ciertas variables e indicadores, como nivel general de precios, de producto, de empleo, de consumo, de inversión, de salarios, tipo de cambio, etc. Y esto implica no perder de vista la pregunta o el problema a resolver que requiere la utilización de la Matemática (sea en la utilización de un indicador estadístico, un cálculo porcentual o bien de un modelo). La necesidad de la utilización del conocimiento matemático aparece entonces cuando la pregunta a resolver es por relaciones entre determinaciones de tipo cuantitativo, una vez resuelto el carácter cualitativo del fenómeno observado¹⁶. La complejidad y la dificultad no reside entonces en la dilucidación de las variables que presenta el modelo (o en la comprensión misma del modelo), sino en las preguntas que se formulan sobre los determinantes de las relaciones sociales de producción, distribución y consumo. De este modo, la enseñanza multiparadigmática de la Economía presenta los fenómenos y problemas económicos desde un tratamiento que los problematiza y los complejiza. Se pueden abordar desde un modelo pero también desde otra mirada que no reduce todas las causas de los fenómenos económicos a “condiciones que no cambian”. Por tal motivo, el eje de la formación está puesto en habilidades de tipo cualitativo (abstracción e indagación) antes que de pensamiento lógico-matemático. Y esto no implica en absoluto prescindir de éstas dada la “manifestación cuantitativa” de muchos fenómenos económicos como los precios, las cantidades producidas, los ingresos y la tasa de crecimiento de la economía (Cesaratto, 2018, p. 23). Con esto queremos plantear que en definitiva, la Economía Política es una ciencia social y como tal, debe tener más contacto y relación con sus “disciplinas hermanas” antes que con la matemática, que aparece sobredimensionada en buena parte de los planes de estudio de las carreras de Economía de las universidades (Buraschi y otros, 2015) y de los profesorados en Economía (López Accotto, 2011).

14 En tal sentido, no se pueden enseñar los fundamentos de la “Teoría general” de Keynes en relación al desempleo, sin explicar primero de los postulados de la denominada “teoría clásica de la ocupación”. Del mismo modo, no es posible dar cuenta de las determinaciones históricas del trabajo productor de mercancía sin haber visto antes el límite con el que chocan la economía clásica (y más aún la neoclásica) para explicar el valor no como un fenómeno puramente social, sino como un atributo natural del trabajo humano o de los bienes.

15 Con lo cual entendemos que las fenómenos económicos son sociales pero que tienen una especificidad que los distinguen de otros como por ejemplo los políticos, aunque es claro que existe una unidad entre ambos.

16 A modo de ejemplo, en el desarrollo del capítulo III del Tomo I de “El Capital” Marx introduce un modelo matemático para dar cuenta de los determinantes de la cantidad de dinero en la economía. O bien, hacia el final del Tomo II con los debatidos “esquemas de la reproducción” para abordar el problema de la reproducción del capital social global a partir de establecer la proporcionalidad entre medios de vida y medios de producción (en unidad no establecida a priori dado el carácter privado e independiente del trabajo social en el capitalismo).

La enseñanza multiparadigmática de la Economía se propone así conectar de mejor manera la Economía con la realidad concreta y cotidiana de las personas, apuntando a que reconozcan que forman parte de la actividad económica, en tanto sujetos sociales, y que el punto de partida es la pregunta por la propia realidad en la que se vive (y se necesita comprender para transformar) antes que un abstracto modelo de interacción entre agentes económicos. Una propuesta de enseñanza multiparadigmática de la Economía se plantea así como alternativa y superación de la enseñanza del pensamiento único en tanto apunta a la formación de sujetos reflexivos y capaces de analizar y comprender de manera crítica la economía capitalista. Y en tanto crítica de la Economía pura y detractora de la enseñanza del pensamiento único, la enseñanza multiparadigmática de la Economía debe incorporar (y no puede desconocer) los aportes de enfoques como los propuestos por la economía feminista¹⁷.

Algunos desafíos y obstáculos para la implementación de la enseñanza multiparadigmática de la Economía.

La puesta en práctica y aplicación de la enseñanza multiparadigmática de la Economía enfrenta algunos desafíos y choca con limitaciones particulares. Sin ánimo de exhaustividad, las dividiremos en aquellas que identificamos como propias de los y las docentes por un lado, y las de los y las estudiantes por el otro.

En principio, para un o una docente que fue formado o formada dentro la enseñanza del pensamiento único, sería difícil (aunque no imposible) que tuviera un posición epistemológica contraria a la que recibió a lo largo su carrera de grado. La situación más común y esperable es que se tomen como “normales” y “naturales” los conceptos, problemas y herramientas metodológicas del paradigma económico en el que se fue formado o formada sin mayores cuestionamientos (salvo que fuera un caso similar al del propio Keynes¹⁸). Con lo cual, aún bajo el optimista supuesto de que hubiera un cambio absoluto y radical en los programas y planes de estudio hacia la Economía Política, eso no necesariamente supondría un viraje en dirección de la enseñanza multiparadigmática de la Economía en las aulas¹⁹. Por otra parte, la enseñanza de la Economía desde distintos sistemas teóricos puede derivar en una suerte de “relativismo epistémico” en el sentido de que podría parecer que en Economía “todo depende del cristal (paradigma en este caso) con el que se lo mire”. El desafío consiste entonces en poder enseñar las herramientas para que los y las estudiantes se apropien de “cuatro tipos diferentes de razonamiento económico, entendidos como sistemas intelectuales” (Forcinito, 2009, p. 8) para que luego puedan llegar a una posición propia²⁰.

Desde el lado de los y las estudiantes, también podemos advertir algunos desafíos y obstáculos para la implementación de la enseñanza multiparadigmática de la Economía. Y aquí nos referimos a ciertas habilidades y capacidades

17 Para una introducción al tema, sugerimos los trabajos de Esquivel (2011), Rodríguez Enríquez (2015) y en especial el de D'Álesandro (2016).

18 Quien así lo afirma en las primeras líneas de su obra más conocida e influyente: “He llamado a este libro *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, con el objeto de que el título sirva para contrastar mis argumentos y conclusiones con los de la teoría clásica, en que me eduqué y que domina el pensamiento económico, tanto práctico como teórico, de los académicos y gobernantes de esta generación igual que lo ha dominado durante los últimos cien años” (Keynes, op. Cit., p.23).

19 Una situación de este tipo se produjo en la escuela secundaria de la provincia de Buenos Aires con la implementación de la materia “Economía Política” en el 5to y 6to año de dos orientaciones del plan de estudios, a partir del año 2011. La materia presenta contenidos económicos desde una mirada plural y heterodoxa, muy diferente a como tradicionalmente se enseñaba Economía. Esto provocó reacciones de todo tipo entre los y las docentes, desde quienes, en minoría, celebramos su implementación hasta quienes se indignaron o desconcertaron por su “fuerte contenido ideológico” o su “elevado carácter teórico”. Pero también hubo desazón entre quienes no se sentían formados para dar esos contenidos nuevos. Algunas de estas cuestiones fueron tratadas en un trabajo anterior (Sisti, 2014).

20 Por tal motivo, los términos “paradigma” o “sistema teórico” parecen mucho más adecuados que el de “doctrina” ya que no se trata de “adoctrinar” a los y las estudiantes.

que no siempre están dadas antes del inicio de la carrera de grado, sino que es necesario que se vayan desarrollando a lo largo de la misma. Nos referimos entonces a cuestiones básicas como la comprensión de textos, la redacción y el desarrollo de ideas pero también a otras más complejas como la comparación de autores, la diferenciación de distintas posiciones para un mismo problema, la relación de conceptos y el análisis de situaciones concretas de la economía local. Esta vacancia suele presentarse en mayor medida en las materias iniciales de la carrera de grado y en las universidades del conurbano, donde buena parte de los y las estudiantes son la primera generación que accede a estudios superiores y provienen además de escuelas secundarias muy heterogéneas²¹. Esta situación surge como consecuencia de la tendencia creciente a la universalización (o masificación) del nivel, que se observa no sólo en Argentina sino a nivel mundial (Ezcurra, 2011), que pone en cuestión el histórico y tradicional carácter selectivo que tuvieron tanto el nivel superior como el secundario. Lo cual genera la tensión entre los que se presenta como una disyuntiva entre “nivel académico ó inclusión”²².

A esto se le suma que las universidades en particular y el sistema educativo en general, se enfrenta a nuevas subjetividades²³. En el origen de la enseñanza escolar, prácticamente no existían otros medios de producción y transmisión de contenidos de la cultura como los que fueron apareciendo posteriormente: a lo largo del siglo XX (con la radio, el teléfono, los diarios de circulación masiva, la televisión y la computadora) y, especialmente, en el siglo XXI con la llegada de las denominadas TIC (tecnologías de la información y la comunicación). Es con la irrupción de estas últimas, que se ha producido el fenómeno del “descentramiento cultural” (Tobefia, 2011) que alude a la “migración” en la autoridad cultural desde los adultos mayores a las nuevas generaciones. La cultura escrita, letrada e impresa deja de ser el centro de la transmisión cultural y, con eso, pierden autoridad y legitimidad culturales las generaciones adultas mayores y los dispositivos culturales modernos tradicionales (como los libros). Son ahora las generaciones jóvenes las portadoras del saber acerca de cómo utilizar y vincularse con las nuevas tecnologías en la medida que construyeron una relación “natural” con estas, establecida desde que tienen uso de razón. Se produce entonces un desplazamiento de la autoridad cultural de los adultos a los jóvenes y, al mismo tiempo, de la cultura letrada a la cultura de la imagen. Este proceso implica a su vez, la producción de nuevas subjetividades e identidades en los adolescentes y jóvenes.

Encontramos así que emergieron nuevos sujetos del aprendizaje con otras capacidades que se vinculan a lo multisencuencial, a lo pluriatencional, a la inmediatez, a la fragmentación y a la interactividad. Se vieron modificadas entonces las tradicionales modalidades del aprendizaje e intercambio lingüístico de los sujetos en el transcurso de tan sólo una generación (Berardi, 2007) y esta tendencia parece ir profundizándose en las nuevas. De este modo, los chicos y las chicas de hoy en día son capaces de captar rápidamente contenidos y mensajes pero no tanto de

21 El sistema educativo argentino (especialmente en su nivel secundario) ha perdido sus capacidades de integración social, de homogeneización cultural (frente a una población heterogénea y desigual) y de garantía para el acceso al empleo. Se ha convertido, según la expresión de Tiramonti (2003, p. 74) en un “sistema con diversidad de formatos institucionales pero con homogeneidad sociocultural en el interior de cada institución”. Lo que implica que la educación secundaria funciona como reproductora de la desigualdad social ya que existen “fragmentos” de escuelas cuyo acceso y, fundamentalmente, trayectoria académica dependen del sector social del cual provienen los y las estudiantes. La distinción no es sólo entre escuelas públicas y privadas, sino al interior de estos subsistemas y repercute fuertemente en las oportunidades laborales y de avanzar en el acceso y cursado de estudios superiores. Así mientras que para un sector de la población la escuela secundaria brinda muchas oportunidades (en términos de estudios superiores y de acceso al empleo) a otra le otorga muy pocas (Filmus, 2003).

22 Y esto da lugar a recurrentes cuestionamientos por la baja tasa de egreso que tienen las universidades argentinas, lo cual es presentado como un “despilfarro de recursos públicos” y justificaría la necesidad de la selectividad e incluso del arancelamiento (son moneda corriente este tipo de argumentos en recurrentes artículos periodísticos y editoriales de diarios como Clarín y La Nación, cuyo principal blanco suelen ser las universidades nacionales del conurbano). Al respecto, es claro que debe mejorarse la tasa de graduación pero no por el camino del arancelamiento y la exclusión, sino sobre la base de, entre otras cosas, mejorar la escuela secundaria y las políticas de inclusión y de acompañamiento de las universidades, especialmente en los tramos iniciales de las carreras.

23 Que responden a cambios ligados con los nuevos atributos productivos que el capital demanda de la fuerza de trabajo como consecuencia de las transformaciones ocurridas en el proceso de trabajo y de valorización en general, en las últimas décadas.

seguir y comprender argumentos o de leer en profundidad y con atención sostenida durante períodos prolongados de tiempo. Si bien se observa que se lee más que en épocas anteriores (de la aparición de las TIC), se lo hace fragmentariamente y en pequeñas pantallas antes que en libros impresos (Kantor, 2008). Propiciar la lectura de obras originales de los principales referentes de cada paradigma económico, presenta entonces un desafío mayor en la actualidad para el o la docente, del que podía existir hace unos años (ni siquiera décadas) atrás.

A modo de conclusión

A lo largo de este artículo nos propusimos presentar algunas reflexiones y aportes en el terreno de la enseñanza de la Economía. En particular, planteamos la necesidad del desarrollo de lo que denominamos enseñanza multiparadigmática de la Economía como un enfoque alternativo y superador del que predomina en el nivel superior (universitario y terciario), basado en la enseñanza del pensamiento único. Dimos cuenta de cómo esta distinción en la enseñanza se deriva de lo que encontramos como una diferenciación al interior del campo disciplinar específico de la Economía científica entre Economía pura y Economía Política. Y esto responde a que existiría un vínculo entre el modo el posicionamiento epistémico disciplinar que se tenga dentro de la Economía científica y su enseñanza.

Presentamos entonces una breve y general caracterización del concepto de paradigma, en los términos de Kuhn, y como se aplicaría a la Economía, según si se trata de la enseñanza del pensamiento único o de la multiparadigmática. En el primer caso, el paradigma neoclásico es presentado como la superación y el punto cúlmine de la ciencia económica, siendo los otros (clásico, CEP y keynesiano) parte de la historia del pensamiento económico y poco relevantes para ser utilizados en la actualidad. La enseñanza multiparadigmática en cambio, propone que los paradigmas coexisten entre sí al modo del estadio de “preciencia” propuesto por Kuhn. En tal sentido, expusimos algunos elementos que permitirían diferenciar entre sí a los principales paradigmas que conforman la actual ciencia económica: ámbito de investigación, cánones lingüísticos, reglas metodológicas y los principales problemas a resolver. La diferenciación presentada no pretende en absoluto agotar la cuestión ni mucho menos ser la única o la mejor posible, lo cual la hace cuestionable, pero lo que a nuestro parecer debería quedar fuera de discusión es la pluralidad de sistemas teóricos de la ciencia económica. Y esto es el eje en torno al cual gira la propuesta de enseñanza multiparadigmática de la Economía ya que es su elemento distintivo respecto de la enseñanza del pensamiento único.

A continuación expusimos lo que encontramos y consideramos algunas de las potencialidades que presenta la enseñanza multiparadigmática de la Economía, que dividimos en las referidas a los contenidos y en las vinculadas a las habilidades. Con respecto a los contenidos, sostuvimos que la propuesta de la enseñanza multiparadigmática debería partir de problemas antes que de conceptos y temas aislados. De esta forma, es posible presentar más adecuadamente el carácter conflictivo del conocimiento económico. En relación a las habilidades, la enseñanza multiparadigmática apunta a desarrollar de mejor manera la capacidad analítica, reflexiva, crítica y problematizadora de los fenómenos económicos, lo que requiere que la Economía (además de tener pluralidad de enfoques teóricos) sea enseñada con mayor contacto con el resto de las ciencias sociales antes que con la Matemática.

Por último, presentamos algunas de las dificultades que puede presentar la implementación de la enseñanza multiparadigmática de la Economía. Desde el lado de los y las docentes, encontramos que su propia formación está basada en la Economía pura con lo cual es muy probable la reproducción de la enseñanza del pensamiento único aún si se modificaran los planes de estudio y los programas de las materias. Desde el lado de los y las estudiantes,

encontramos con que las habilidades de comparación de autores y enfoques suponen un grado mínimo de comprensión lectora, capacidad analítica y abstracción, no siempre presente en ellos y ellas. Avanzamos en dar cuenta de algunas posibles causas de estas carencias exponiendo muy sintéticamente algunos de las características y de los cambios en la subjetividad de la población estudiantil de las universidades del conurbano en particular.

La enseñanza multiparadigmática de la Economía constituye una crítica al modo predominante de enseñanza, portado en lo que denominamos aquí como enseñanza del pensamiento único. Y exponer los fundamentos de la crítica a esta forma de enseñanza implica enfrentarnos a un diálogo (no exento de tensión) entre dos dimensiones de análisis e intervención: lo puramente disciplinar de la ciencia económica, *qué se enseña*, y lo específicamente didáctico, *cómo se enseña*. Entre ambas dimensiones, según planteamos, media la cuestión del posicionamiento epistémico que tengamos al interior del campo estrictamente disciplinar, nuestra concepción pedagógica (cómo entendemos que ese otro aprende y de qué manera se logra esto, lo que incluye la elección de recursos, actividades y la modalidad de evaluación) y el sentido político que se expresa en que nos proponemos formar como “sujetos enseñantes” (cuál es el perfil de graduadxs que proyectamos). Por lo tanto, preguntarnos, reflexionar, discutir e investigar sobre la enseñanza de la Economía nos invita a indagar y a poner como objeto de estudio no sólo cuestiones concretas, prácticas y cotidianas de nuestro quehacer docente, sino también de nuestra formación disciplinar e incluso, nuestra subjetividad política.

Referencias:

- Aronskind, R. (2011): *Enseñanza de la Economía: el deber de superar el estigma de la “ciencia triste”* en “Enseñar Economía hoy: propuestas y alternativas al paradigma neoclásico”, Wainer, V. (comp.), UNGS, Argentina.
- Berardi, F. (2007): *Generacion post-alfa: patologías e imaginarios en el semicapitalismo*. Ed. Tinta Limón, Argentina.
- Buraschi, S., Dvoskin, N., Fanzini, J., Fernández Massi, M., Olmedo Sosa, G. y Viego, V. (2015): *La formación de economistas en Argentina y en Uruguay: la distribución de la carga horaria por áreas temáticas en nuestros planes de estudio*. Cuadernos de Economía Crítica, Año 2, N° 3, Argentina.
- Caligaris, G. y Starosta, G. (2017): *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la Economía Política al capitalismo contemporáneo*. Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.
- Cesaratto, S. (2018): *Seis clases sobre Economía. Conocimientos necesarios para entender la crisis más larga (y cómo salir de ella)*. UNM Editora, Argentina.
- Colander, D. (2007): *El arte de enseñar Economía*, Revista Asturiana de Economía, N° 38, España.
- D'Alessandro, Mercedes (2016): *Economía feminista. Cómo construir una sociedad igualitaria (sin perder el glamour)*. Editorial Sudamericana, Argentina.
- De Pablo (2012): *¿Qué y cómo deberíamos enseñar en las escuelas de Economía?*, UCEMA, Argentina, disponible en: <https://ucema.edu.ar/conferencias/download/2012/03.22DePablo.pdf>

Domínguez Martínez, J. M. (2015): *La enseñanza de la Economía en la universidad: el reto de su revisión*, Revista Extóikos, N° 16, España.

Esquivel, Valeria (2011): *La economía del cuidado en América Latina: poniendo a los cuidados en el centro de la agenda*. Colección "Atando cabos; deshaciendo nudos", Centro Regional de América Latina y el Caribe, PNUD.

Ezcurra, A. M. (2011): *Igualdad en educación superior. Un desafío mundial*, Ediciones UNGS, Argentina.

Forcinito, K. (2009): *La enseñanza de la Economía por paradigmas y en interdisciplinaredad con el resto de las Ciencias Sociales: reflexiones acerca de los desafíos involucrados en la práctica docente y en el proceso de aprendizaje*. Primera Jornada sobre enseñanza de la Economía, UNGS, Argentina.

Gimeno Sacristán, J. (1988): *El curriculum: una reflexión sobre la práctica*, Ed. Morata, España.

Kuhn, T. (2004): *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

Iñigo Carrera, J. (1992): *El conocimiento dialéctico. La regulación de la acción en su forma de reproducción de la propia necesidad por el pensamiento*, CICP, Argentina.

Iñigo Carrera, J. (2007): *Conocer el capital hoy, usar críticamente "El Capital"*, Argentina, Editorial Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2008): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Argentina, Editorial Imago Mundi.

Kantor, D. (2008): *Variaciones para educar jóvenes y adolescentes*. Del Estante Editorial, Argentina.

Keynes, J. (2001): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

Kicillof, A. (2007): *Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*, Eudeba, Argentina.

Kicillof, A. (2010): *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico*, Eudeba, Argentina.

Klimovsky, G. (2005): *Las desventuras del conocimiento científico*, AZ Editora, Argentina.

Landreth, H. y Colander, D. (2006): *Historia del pensamiento económico*, Editorial McGrawHill, España.

López Accoto, A. (2011): *Formación docente y enseñanza de la Economía en la provincia de Buenos Aires en "Enseñar Economía hoy: propuestas y alternativas al paradigma neoclásico"*, Wainer, V. (comp.), UNGS, Argentina.

Rikap, C. y Arakaki, G. (2014): *La ortodoxia y la heterodoxia en la Ciencia Económica, una falsa discusión*, en "La enseñanza de la Economía en el marco de la crisis del pensamiento económico" en Actas de las IV Jornadas sobre Enseñanza de la Economía, electrónicas UNGS, Argentina.

Rodríguez Enríquez, Corina (2015): *Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad*. Revista Nueva Sociedad N° 256, Argentina.

Screpanti, E. y Zamagni, S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Editorial Ariel, España.

Sisti, P. (2014): *Dificultades para la enseñanza de la Economía Política en la Escuela Secundaria bonaerense: una mirada desde la capacitación y la práctica docentes*, en “Enseñanza de la economía: aportes para repensar la tarea educativa”. Actas de las IV Jornadas sobre Enseñanza de la Economía,

Mariano Treacy (comp.), UNGS, Argentina.

Sisti, Pablo (2017a): *De la Ciencia Económica a Economía enseñada: una mirada sobre la enseñanza de la Economía en la escuela secundaria de la provincia de Buenos Aires*. Tesis para obtener el título de Magíster, disponible en: <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/12764#.WeKDP1Zkhac>

Sisti, Pablo (2017b): *De la Economía Política a la Economía: ¿ciencia de la escasez o escasez de la ciencia?* En KAIROS Revista de temas sociales (Universidad Nacional de San Luis), Argentina, Año 21, N° 40, ISSN 1514-9331, disponible en: <http://www.revistakairos.org/de-la-economia-politica-a-la-economiaciencia-de-la-escasez-o-escasez-de-la-ciencia/>

Tiramonti, G. (2008): *Una aproximación a la dinámica de la fragmentación del sistema educativo argentino. Especificaciones teóricas y empíricas*, en Tiramonti y Montes (comp): “La escuela media en debate. Problemas actuales y perspectivas desde la investigación”. Editorial Mantianal/FLACSO, Argentina.

Tobeña, V. (2011): *Las escuelas en el mundo contemporáneo. Notas sobre el cambio cultural*, en Tiramonti (dir.), “Variaciones sobre la forma escolar. Límites y posibilidades de la escuela media”, Ed. Homo Sapiens, Argentina.

La matematización de la contabilidad: El enfoque de Richard Mattessich

Por Jorge M. Gil¹

Introducción

*En una cultura en un momento dado, nunca hay más que una sola episteme,
que define las condiciones de posibilidad de todo saber.
Sea el que se manifiesta en una teoría
o aquel que está silenciosamente envuelto en una práctica.*
Michel Foucault, en Las palabras y las cosas, 1978.

La matematización de la realidad se aplica en la Contabilidad como un proceso metodológico de construcción de modelos sobre transacciones, hechos y circunstancias al amparo de una episteme “silenciosamente envuelta en una práctica”. Esa práctica, que transforman en operativa los contadores públicos, es cognitiva (en el sentido que no se basa sólo en la experiencia), asume un diseño profesional (se organiza como una pericia externa y reglamentada por pares bajo una forma institucional) e implica la organización sistemática de un conjunto de conceptos métricos que permiten que ciertos algoritmos puedan dar solución a problemas concretos de la realidad, que son demandados por la sociedad (en ese sentido, conforma una disciplina). Si estos mecanismos socio cognitivos (el trípode “conocimiento, organización profesional y desarrollo disciplinar”) no estuvieran en pleno desarrollo, la Contabilidad sería una criptografía y no tendría ni explicación científica, ni aplicación social.

La circunstancia de que los profesionales no reflexionen sobre ese comportamiento sistémico de matematizar la realidad, no implica que la misma no sea sino un componente determinante de la profesión y de los alcances del conocimiento en Contabilidad.

Para nuestro enfoque, la Contabilidad no es una mera práctica oficiosa y tecnoburocrática de base legal y contenido informativo, sino un conocimiento conformado por una matriz conceptual propia (términos clasificatorios, comparativos y métricos, en sus variantes de primitivos y derivados), un sistema de operaciones (Captación, Clasificación, Ordenamiento, Sistematización, Registración, Desagregación, Distinción, Asignación, Medición, Análisis

¹ Docente UNPSJB y UNPA. Contador Público UBA.

e interpretación, Información), una materia (el concepto ampliado de patrimonio económico-financiero, social y medioambiental, su valor y excedentes, tanto en su cuantificación, composición y gestión, con una finalidad (control, interpretación y toma de decisiones) en un contexto medioambiental (que incluye la estructura de la Sociedad, el funcionamiento del sistema económico implícito y el esquema cognoscitivo emergente).

Quiero aclarar que el enfoque de este trabajo sobre Mattessich parte del presupuesto de que es la propia realidad concreta la que exige pensarla matematizada para conocerla, formalizarla y operar sobre ella. “La Contabilidad moderna es un modo de pensar, una manifestación de nuestro pensamiento y evaluación crematísticos, una herramienta diseñada para dominar nuestra lucha económica” (1972:3). Modo de pensar que se presenta como una subdisciplina de los métodos cuantitativos y que puede ser vista como una expresión operativa de esa matematización de la realidad compleja y multidimensional que abarca la casi totalidad de las esferas de actividad humana. Una especie de brazo ejecutor de las Matemáticas que permite traducir una estructura de pensamiento lógico en modelos operativos en el ámbito de los sistemas socioeconómicos.

En contracara, la concretización es el proceso inverso a la matematización. Matematizamos para modelar y concretizamos para comprender como transferencia desde un modelo matemático formal a la realidad empírica (para que los EECC concreten las dimensiones monetarias de la economía, las finanzas y el patrimonio de una organización deben previamente matematizar la realidad a través de modelos aritméticos formalizados). Estos modelos pasan a ser la base de razonamiento para enfrentar una situación y resolverla, para describirla y proyectarla. De allí la imbricación entre Matemáticas y Contabilidad.

La Contabilidad se aplica a transformar, dominar, proyectar e interpretar la realidad concreta o parte de ella con el sostén de la matemática, que asume así un verdadero valor aplicado y pragmático. Y este valor es de mayor utilidad que el simple cálculo aritmético, dado que implica una formulación lógica y ordenada de los hechos, un análisis de la situación, un lenguaje adecuado y específico, una búsqueda de analogías entre información y situaciones y un ordenamiento progresivo del razonamiento. La Contabilidad es, a la vez, matematizada por la realidad y matematizante de ella, es parte de la matematización necesaria del mundo pero no le incorpora potencialidad de cálculo –cuya aplicación específica es por cierto relativa– sino capacidad aritmética representativa, interpretativa y proyectiva. Tanto la matematización de la realidad a través de la Contabilidad (pensamiento), como la concretización mediante los estados contables (acción) necesitan desarrollarse y comprobarse mutuamente en una dialéctica continua y cada vez cualitativamente superior.

Consideramos que es por ello que, para Mattessich, la inclusión del pensamiento riguroso de las matemáticas y su lógica es condición para la mejora científica de la Contabilidad como conocimiento social empírico y para su mejor adecuación a los procesos decisionales. En Mattessich 1972 saluda como progreso “la adaptación... de los métodos y técnicas matemáticas a la contabilidad” insinuando su concepción sobre una relación de interdependencia entre ambos conocimientos. Este enfoque formal puede entrar en contradicción con los objetivos de la sociotecnología de interpretar críticamente el mundo para poder actuar sobre él.

La matematización de la realidad en Mattessich como interés de la contabilidad.

Se puede entender las matemáticas como un intento de los seres humanos de describir el mundo, pronosticar eventos y, sobre todo, de reglamentar la vida social y política
(Davis y Hersh, 1994).

La referencia de la cita es que las matemáticas tienen cierta capacidad reglamentista de la vida social. Ese reglamentismo implícito puede ayudarnos a entender los contenidos normativos en la Contabilidad.

La matematización se reconoce como la aplicación de las matemáticas en distintos ámbitos del pensamiento y la acción humana. No obstante debemos reconocer límites en el sentido que no se la puede aplicar a todas las circunstancias humanas y sociales, que se la suele asimilar sea a “arimetización” o a “axiomatización” y que – contrariamente a lo que se supone- ha tenido relativo éxito en las ciencias naturales².

No obstante, de las investigaciones sobre la matematización del mundo³ puede inferirse que la Contabilidad es parte de ese enfoque como una tecnología conceptual de producción de objetos matemáticos con influencia sobre nuestra vida cotidiana. Pero advertir que la Contabilidad forma parte de la matematización del mundo –quizás una parte más operativa- no quiere decir que sea un tipo de conocimiento formal como propone Garnier⁴ con la expresión “álgebra del derecho”. Ni su asimilación al ethos comercial de Lucas Paciolo en su concepción del empresario como “buen tenedor de libros y diestro matemático”. Ni el enfoque formalista de D’Áuria⁵ en el sentido que “...la Contabilidad pura es un proceso aplicable al conocimiento de cualquier cosa que tenga existencia física o metafísica”. Ni la concepción de la Contabilidad como método de cálculo monetario que propone Chambers R. J., 1961, en *Towards a General Theory of accounting*, University of Adelaide.

La necesidad humana de describir, pronosticar y regular informativamente la realidad se traduce –aunque no en exclusiva- en la Contabilidad. Ella supone operaciones que ni son neutrales –debido a que incluyen juicios de valor- ni carecen de consecuencias –dado que se aplican a decisiones que cambian la realidad- e implican un proceso milenar de invención y aplicación de las matemáticas al mundo real que desemboca en lo que se llama “la matematización” de la realidad. Por consiguiente la Contabilidad forma parte de esa matematización del entorno y tiene como función modelar los contenidos patrimoniales, financieros, económicos, sociales y medioambientales de una realidad –a la que también construye- y es un instrumento funcional a ese proceso.

2 XVI CONGRESO INTERNACIONAL DE FILOSOFÍA FILOSOFÍA - CIENCIA – SOCIEDAD, (1978) REV - AF - 1978, vol. 11, n. 2 en Éxitos y límites de la matematización. Moderador: J. BOCHENSKI

3 Puede verse –entre otros- en Lesh, R., (1997) “Matematización: la necesidad real de la fluidez en las representaciones”, Revista Enseñanza de las ciencias, 15 (3), 377-391

4 GARNIER, P., (1947): *La Comptabilité, Algèbre du Droit et Methode d'observation des sciences économiques*. Ed. Dunot, París.

5 D'AURIA, F., (1949): *Primeiros Principios de Contabilidade Pura*. Universidad de SaoPaulo.

Sin ese ambiente de matematización, la Contabilidad sería impensable. Pero también sería impensable la Contabilidad sólo como lógica formal, es decir alejada de la conflictividad social implícita en los sistemas económicos en los que la transacciones se llevan a cabo.

La Contabilidad puede ser aplicada como instrumento crítico para abordar esa 'matematización de la sociedad'. La finalidad de esta aproximación, consiste en revelar las matemáticas implícitas en tecnologías sociales, económicas y científicas, para identificar planteamientos y consecuencias – y sobre todo intereses- detrás de los modelos matemáticos como instrumento de base para una reflexión crítica de nuestro entorno. Las matemáticas en su contexto social, la optimización de variables, por ejemplo en el sistema económico capitalista la maximización de beneficios, en sistemas alternativos la maximización del bienestar social. Sin embargo, no es posible tal análisis crítico sin conocimientos de los contextos y situaciones matematizadas, así que resulta este eje esencialmente interdisciplinario.

El interés de la Contabilidad en esa matematización es prioritariamente planteada por Mattessich quién intuye –pese a que no desarrolla- la concepción de “formaciones matemáticas” como “... resultado del ejercicio del poder formativo de las matemáticas en la sociedad” (Skovsmose, 1999: 56).

Ese poder formativo que la Contabilidad asume en un contexto matematizado puede verse en dos planos: el de las abstracciones mentales –que se usan para facilitar el razonamiento, en tanto imágenes de la realidad necesarias para pensarlas, tal como la contabilidad mental que ha puesto sobre el tapete Richard Thaler⁶- y en el plano de las abstracciones materializadas que son una reificación de modos de pensamiento, tal como los productos derivados de la Contabilidad y su interpretación. Esos productos –básicamente distintas versiones que podemos englobar como modelos estados contables- son a la vez abstracciones mentales que nos permiten pensar sobre las micro y macroorganizaciones mediante la materialización formal de sus finanzas, su patrimonio y su gestión económica, inclusive sobre las dimensiones sociales y las consecuencias medioambientales. Las formas contables de calcular el beneficio, por ejemplo, superan los simples modelos mentales y ejercen una influencia real en nuestras vidas en sociedad, pero deben ser interpretadas para que sean operativas e inteligibles.

Por ello en Mattessich observamos que la Contabilidad opera como modelaje puntual y como modelaje extendido –en terminología de Skovsmose, O., (1994)-.

Como modelaje puntual en tanto el problema al que nos enfrentamos se transforma a un lenguaje formal, en términos del cual tratamos de solucionar el problema original de informar para accionar sobre la realidad tomando decisiones. En este estadio la Contabilidad se usa para actuar.

Pero ese modelaje puntual es extendido al campo de la interpretación: la terminología matemática no se usa sólo para describir un problema específico, sino que se aplica a proveer una base genérica para un proceso sociotecnológico. Aquí le pedimos a la Contabilidad y sus contenidos predictivos que interprete, causas y efectos. Las matemáticas y sus instrumentos proyectivos aplicados en la Contabilidad hacen parte del marco conceptual a través del cual interpretamos y reacomodamos la realidad en nuestro esquema decisorio.

Como ejemplo podemos pensar en la distinción entre valor de cambio y valor de uso, esencial para comprender la organización capitalista de la vida económica. Esta distinción conceptual y clasificación sistemática se lleva a cabo a través del sistema de contabilidad por partida doble, que permite establecer unos cálculos generales de los

valores en términos de un sistema monetario. En este caso el modelo contable de cálculos matemáticos (el componente temporal para la determinación de su valor de origen, de reposición, las depreciaciones y el componente transaccional de mercado) ofrece un medio para transformar y manejar una situación compleja en la dimensión tiempo-espacio.

En el tipo de modelaje extendido, las matemáticas se encuentran imbuidas en las partes de nuestro sistema conceptual básico para manejar los asuntos sociales. Las matemáticas se convierten en una condición trascendental para los fenómenos individuales — y también para los tipos de modelos puntuales. La distinción entre modelaje puntual —los estados contables no como información sino como modelos- y extendido —análisis e interpretación de esos estados, los informes y sistemas contables y las cuentas nacionales- significa que también podemos partir el concepto de **formaciones matemáticas** —que son el resultado del ejercicio del poder formativo de las matemáticas— y hablar de formaciones **locales** y **globales**. Y podemos ubicar a la Contabilidad como parte del poder formativo de las Matemáticas en la sociedad. Los sistemas y productos de la Contabilidad estructuran la realidad y nos permite analizarla.

Sin embargo ese enfoque no es totalizador. El contenido matemático —con todo su potencial operativo- no puede reemplazar el contenido sustantivo de tales productos cognitivos. Las cuentas no solo cuentan sino que narran, son aritmética pero también literatura. “Por lo general se olvida y elimina durante el proceso de modelaje que un modelo matemático no es tan sólo un modelo de la realidad, sino que representa una interpretación específica, basada en un marco conceptual más o menos elaborado y en algunos intereses”. Mattessich desatiende esos intereses. Skovsmose, O., (1994: 117).

Las referencias matemáticas en Mattessich

El problema fundamental de la aplicación de conceptos matemáticos al mundo real, consiste principalmente en una tensión entre, por un lado, un cuerpo de conocimientos jerárquicamente sistematizado con una estructura vertical,

*o sea las matemáticas como ciencia deductiva,
y, por otro lado,*

los asuntos y saberes particularizados, que son horizontalmente organizados, de lo mundano.

*Es el precio del alto grado de coherencia lógica, o interna,
de las matemáticas académicas que no puede existir
en una relación simple y directa entre el mundo matemático y el mundo real.*

Uwe Geller (2009).

Mattessich (1922-) propone un enfoque analítico-funcional de la Contabilidad a la que considera como una subdisciplina de los métodos analítico-cuantitativos aplicada a la economía de la circulación de ingresos y agregados de riqueza. Conceptualiza la Contabilidad como disciplina empírica alejándose del énfasis exclusivo en la información útil y la sistematiza en base a su carácter de estructura lógica derivada de las nociones de medición y

clasificación propias de la matemática. Ello permite tanto la axiomatización como el establecimiento de una base normativa y una cierta capacidad predictiva.

Ya en el segundo párrafo del Cap. 1 de Mattessich 1964 destaca el impacto de los desarrollos matemáticos en la práctica y en la teoría contable. En la práctica, por el impacto de las hojas de cálculo en la operatividad de los sistemas contables matriciales y en la teoría, por la oportunidad de avances en la axiomatización de la Contabilidad.

El rol de las matemáticas en Mattessich queda claramente definida en la inclusión de tres apéndices en su obra sobre contabilidad y métodos analíticos (A: la teoría de los conjuntos y la axiomatización en la Contabilidad; B: introducción al álgebra matricial y C: introducción a la programación lineal) que se relacionan con la contraposición entre el enfoque basado en la concepción legalista y dogmática y las tendencias económico-funcionales y analítico-cuantitativas que Mattessich en 1964 avizorara como panorama futuro de la Contabilidad.

La pugna entre la concepción de álgebra del derecho versus la consideración como disciplina económica⁷, no nace en Mattessich y tiene raíz histórica que es expuesta por Tua Pereda⁸ en el análisis de las definiciones de Contabilidad.

Los inicios de la segunda mitad del siglo XX fueron prolíficos en los desarrollos del acercamiento a las Matemáticas. Mattessich fue el abanderado de tales enfoques. Túa⁹ lo considera (en los trabajos de Mattessich 1958 b, 1961) como pionero en el establecimiento de lazos de correspondencia entre modelos matemáticos y disciplinas contables y gerenciales, así como en la potencialidad de los sistemas de simulación. Esa línea fue retomada por Zannetos (1963)¹⁰ en la consideración de la Matemáticas como herramienta de la instrucción e investigación en Contabilidad y por Williams y Griffin (1964)¹¹ y por Chambers (1967)¹². En nuestro país, más tardíamente, hemos efectuado algunos aportes (Gil, J. M., 2008) en los que destacamos que "... la contrastación empírica otorga eficiencia al isomorfismo entre el fenómeno empírico y la estructura lógico-matemática, básicamente bidimensional, desde los primeros desarrollos de los sistemas de cuentas".

Mattessich (1972; 6-9) considera como interpretados términos métricos tales como ingresos, riqueza, valor y medida que tienen fuerte contenido aritmético y distingue, en la relación Matemáticas-Contabilidad cuatro categorías:

- 1) el valor actual en Contabilidad y el cálculo de inversión en su relación con la econometría;
- 2) estudios estructurales por medio de matrices, vectores y redes como asignación de flujos económicos y representación de la estructura de los modelos contables básicos que superan al lenguaje de la partida doble;
- 3) la programación lineal como técnica decisional y la simulación y aplicación de ordenadores que aumentaron el estudio riguroso en Contabilidad;

7 Las otras tres son: registro versus utilidad para la toma de decisiones; administración del patrimonio versus responsabilidad social y arte y técnica versus disciplina formalizada.

8 "Evolución del concepto de Contabilidad a través de sus definiciones". XXV Años de Contabilidad Universitaria en España, homenaje al Dr. D. Mario Pifarré Riera. Ministerio de Hacienda, Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1988. Págs. 895 a 956. Incluido en el libro *Lecturas de Teoría e Investigación Contable*. Recopilación de artículos del autor. Centro Interamericano Jurídico-Financiero. Medellín (Colombia), 1995. págs. 121 a 188.

9 Tua Pereda, J., (1991), La investigación empírica en contabilidad. Los enfoques en presencia" en *Revista de Economía y Estadística*, Cuarta Época, Vol. 32, No. 1-2 (1991): 1º y 2º Sem., pp. 3-83.

10 Zannetos, Z.S., (1963): *Mathematics as a Tool of Accountancy Instruction and Research*. The Accounting Review. April, págs. 326 a 335.

11 Williams, T. y Griffin, C., (1964): *The Mathematical Dimension of Accountancy*. Cincinnati: South-Western Publishing Co.

12 Chambers, R. J., (1967), *The Mathematics of Accounting and Estimating*, Abacus, vol 3, issue 2.

4) aplicación de estadísticas y evaluación de la información que ha mejorado los programas de auditoría.

Esa matematización aplica en el proceso de interpretación.

Contenido instrumental de las matemáticas

*Hay que reconocerlo:
el lenguaje cotidiano y la escritura son medios bastante inadecuados
de representar fragmentos de la realidad con cierto grado de precisión.
La matemática, la lógica y la terminología científica y los instrumentos científicos
han ayudado, indudablemente, a mejorar en gran medida la situación.*
Mattessich, R. (2000).

En Mattessich (2000) es donde se advierte, en mi entender, el contenido operacional que le asigna a las matemáticas, a partir del desarrollo de la hoja de cálculo, a la que le atribuye dos raíces: la partida doble de la Contabilidad y la noción matemática de matrices. Sus referencias entusiastas a lógicos-matemáticos (Agosto De Morgan en 1846 y Arthur Cayley en 1894) que se ocuparon de la Contabilidad en su presentación matricial, coinciden con su concepción de la teneduría de libros como dispositivo básico de la Contabilidad a partir del que se puede proyectar y simular la realidad. Sus críticos, como Leach (1986, pp. 330-331) destacan la debilidad comprensiva de las transacciones en el enfoque de matriz. Parece observarse aquí un interés de Mattessich en los contenidos formales de las matemáticas más que en desarrollo hermenéutico y proyectivo.

Mattessich defendía la contabilidad matricial en un trípode:

1. una formulación contable en términos algebraicos comprensibles,
2. un estadio cognitivo desarrollado y superador respecto de la contabilidad por partida doble, y
3. una precondition para una teoría general.

Sin embargo su argumento más sólido —y en línea con la concepción de la Contabilidad como ciencia empírica— es que el sólo cambio de la formulación matemática de la Contabilidad hacia los aspectos matriciales y vectoriales era un prerrequisito para aplicar procesos de datos electrónicos a ciertos problemas de contabilidad; permitía una articulación de la estructura de los modelos contables revelando nuevas facetas; mejoraba una presentación más general y científica de muchos métodos de contabilidad; facilita la exploración de nuevas áreas, acelerando por lo tanto el avance de la contabilidad. Finalmente consideraba que conducía a métodos más sofisticados y que podía ayudar a establecer cooperaciones más cercanas entre la contabilidad y otras áreas de ciencias gerenciales. Concluía en la posibilidad y eventual utilidad de presentar la contabilidad en la forma de un sistema de ecuaciones simultáneas.

La principal novedad del enfoque matricial de Mattessich transformó las entradas de las cuentas en símbolos matemáticos de una alta naturaleza general, se basó en la interdependencia de la información contable lo que permite la simulación de eventos financieros y el rápido reflejo en la hoja de cálculo.

La generalización de tales tablas de entrada y salida a todos los tipos de sistemas de contabilidad fue inicialmente intentada en papel por Mattessich mediante la construcción de un modelo de presupuesto matemático en un modelo completo de contabilidad, en términos algebraicos.

Conclusiones

*Sólo con las matemáticas, la sociotecnología de la Contabilidad es inviable;
sin las matemáticas, esa sociotecnología es imposible*

Si se quiere la cita es una conclusión autoreferencial que me sabrán disculpar en el marco de que la Contabilidad sirve para pensar la realidad. Y lo hace en términos de estructuras externas de poder (el *mainstream*) y de lógicas internas (las matemáticas).

Difiero aquí del enfoque matemático de Mattessich que tuvo como objetivo principal, aplicar métodos matemáticos-analíticos modernos a la contabilidad sin desatender la concepción de “equilibrio” implícita en la economía clásica y en la Contabilidad ortodoxa.

Su postura estuvo influida tanto por circunstancias personales como ambientales propias de la segunda mitad del siglo XX. Su formación de base como ingeniero mecánico (que lo dota de una concepción determinística del equilibrio) y en economía de negocios, sus cursos de matemática superior con el premio nobel Gerard Debreu (análisis axiomático del equilibrio en economía competitivas), el ejercicio en simultáneo de la docencia en Contabilidad y en Administración industrial, muestran un fuerte perfil matemático. Ese desarrollo se concreta en un contexto y una atmósfera intelectual de aceptación plena de la optimización de recursos mediante acercamientos de las relaciones entre matemática y administración de negocios en los que emergían el valor actual de los fondos futuros, las ideas no ortodoxas sobre multivaluación, la estadística aplicada a contabilidad y auditoría y algunos desarrollos sobre la filosofía de la Contabilidad, la teoría de juegos, la investigación contable analítica de Ijiri y los albores de la contabilidad internacional.

Sin embargo, a partir de allí, la evolución histórica de la sociotecnología de la Contabilidad no muestra estructuras matemáticas potentes y complejas para la interpretación y la predicción. En ese sentido contradice la tesis de Mattessich sobre la evolución científica de la Contabilidad, aún por su vinculación exitosa con una innovación tecnológica como la hoja de cálculo electrónica en 1972.

Tal evolución se ha visto sesgada por su adscripción generalizada a intereses financieros y se ha satisfecho con establecer sus propios límites entre gremios profesionales globalizados, universidades tecnística y reguladores interesados:

- validar cuantificaciones con base de mercado y orientadas a asegurar los procesos de apropiación y acumulación de riquezas
- presentar modelajes adecuados a un sistema socioeconómico que demanda cierto tipo de información financiera pertinente a sus fines específicos (determinar el patrimonio de los accionistas, medir el beneficio apropiable por los propietarios, estimar la capacidad de pago frente a los acreedores financieros, p.e.),
- constatar esa información ante los mercados mediante canales profesionales adecuados de auditoría,
- algoritmizar los procedimientos mediante esquemas de normas universales comparables pero que restringen la capacidad interpretativa de la Contabilidad,
- impulsar marcos conceptuales normativos de base científica, y
- evitar -por superfluos- los desarrollos metodológicos y sociales sobre una teoría general de la Contabilidad.

Pese a esas restricciones y limitaciones, que operan como restricciones al pensamiento libre, crítico y creativo, en Mattessich encontramos un aporte significativo a la consideración de la Contabilidad como inductor de una matematización posible y práctica de la realidad financiera micro y macroeconómica en el marco de esquemas lógicos bidimensionales D-H. Sin embargo, no se ha verificado su pronóstico de tendencia a constituir una base de datos para las ciencias administrativas que articule la sobresimplificación matemática de los modelos contables con la sobre complejidad de la Investigación Operativa.

Como hipótesis final derivada de su planteamiento de la teoría condicional-normativa: la emergencia de un posible rol de las matemáticas realistas en el camino del *mesotes*, como virtuoso término medio aristotélico en la superación de la disputa entre teoría positiva moderna de la contabilidad (PAT), de orientación empírico-objetiva, tecno burocrática, fuertemente incidida en contenidos matemáticos y con débiles consideraciones sociales y la tendencia crítico interpretativa posmoderna (CIV), social, de base radical-subjetiva con fuerte desarrollo en economía política y débil aplicación de las matemáticas por otra.

Por ello, la Contabilidad, su desarrollo profesional y académico necesitan más preguntas sobre problemas de relevancia social (del tipo de cómo se forma el valor en los mercados imperfectos de la realidad latinoamericana y cómo se hace "pública" su distribución vía impuestos y equidad social); una sociotecnología auténtica (que asigna valor a los enfoques matemáticos del tipo de la Contabilidad matricial o de los algoritmos contables *fuzzy* en temas medioambientales); y un enfoque de perspectivas locales y problemas sociales y culturales (que traiga la Contabilidad a la resolución de verdaderos problemas locales y la aleje de los enfoques exclusivos financieros y crematísticos de la globalización).

Referencias:

- Davis, P. H. y Hersh, R., (1989), El sueño de Descartes: el mundo según las matemáticas, Editorial Labor, Barcelona.
- Geller, U, (2009) ¿Qué significa Pedagogía Crítica frente a la sociedad matematizada?, Integra Educativa N° 4 / Vol. II No. 1, pp. 145, ene-abr.

Gil, J. M. (2008), "La representación de la realidad en los estados contables", Revista D&G Profesional y empresaria, Errepar, Bs. As., ISBN 978-987-01-0736-1 Tomo IX, No. 104, mayo 2008, pp. 534-541.

Mattessich, R., (1964), "Accounting and analytical methods", traducción al castellano en "Contabilidad y métodos analíticos", Editorial La Ley, CABA, 2002.

Mattessich, R., (1972) "Cuestiones metodológicas previas y problemas de una teoría general de la contabilidad", en González Bravo, L. E. y Scarano, E. R., (1990), Aspectos metodológicos de la Contabilidad, Impresos Centro, Buenos Aires.

Mattessich R., (2000), "Historia de la hoja de cálculo: De la matriz de contabilidad a la simulación del Presupuesto computarizado", en coautoría con Giuseppe Galassi (University of Parma). Documento preparado para presentación en el octavo congreso mundial de historia de la Contabilidad en Madrid (España); Agosto de 2000. Publicado en inglés como "History of the spreadsheet: From matrix accounting to budget simulation and computerization", en ASEPUC y Esteban Hernández Esteve, editores, Accounting and history--A selection of papers presented at the 8th World Congress of Accounting Historians, Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración, 2000, pp. 203-232. Usada una traducción libre en español en la Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría 18 (abril-junio 2004): 41-86.

Skovsmose, O., (1994), TOWARDS A PHILOSOPHY OF CRITICAL MATHEMATICS EDUCATION. KLUWER ACADEMIC PUBLISHERS B.V. traducción al español HACIA UNA FILOSOFÍA DE LA EDUCACIÓN MATEMÁTICA CRÍTICA, Universidad de Los Andes, Bogotá, 1994.

Acerca del concepto de organización: revisitando la obra de algunos autores clásicos

Alejandra Gambino ¹ y José L. Pungitore ²

Resumen

El presente trabajo responde a nuestro interés por visitar la obra de algunos autores, tanto argentinos como extranjeros, considerados clásicos en la literatura sobre administración, particularmente acerca de la noción de organización, y sobre una serie de cuestiones vinculadas que hemos considerado relevante abordar para una comprensión más acabada del fenómeno organizativo. Nuestro trabajo se ha dividido en diversas secciones, a saber: en primer lugar presentamos una definición de organización y de los principales elementos que lo componen, como ser la estructura, la cultura, los objetivos y los procesos; posteriormente presentamos una revisión de las ideas de Bernardo Kliksberg a partir de sus argumentaciones tanto complementarias como opuestas a las de otros especialistas respecto del concepto de organización. Para finalizar, se exponen algunas conclusiones y reflexiones surgidas de este estudio.

Concepto de *organización* y sus principales elementos

Existen muchas y diversas definiciones de organización. Aquí consideramos apropiado empezar con una definición concisa, que es la que ofrecemos en la cátedra Instituciones, Organizaciones y Principios de Administración (IOPA) en la Universidad Nacional de Moreno, considerando otras características que permitan ampliar el concepto y abrir el juego sobre lo que corresponde tipificar como organización.

Jorge Etkin (2000, p. 3) afirma que “La organización es una integración de individuos y grupos, en el marco de un orden formal que establece las funciones que ellos deben cumplir”. Dicho de otro modo, esta definición implica que una organización es un conjunto de personas que tienen a cargo una o más funciones o tareas y que no las realizan

¹ Docente UNM. Licenciada en Administración UNLu, Magister en Economía Urbana ITDT. Correo electrónico: alejandragambino@gmail.com

² Docente UNLZ y UNM. Contador Público y Licenciado en Administración UBA, Dr. en Ciencias Económicas UBA, Dr. En Epistemología e Historia de la Ciencia UNTREF. Correo electrónico: jlpungitore@gmail.com

de cualquier forma (siguiendo enteramente su propia voluntad y decisión), sino bajo un cierto orden formal, es decir un conjunto de normas, pautas, acuerdos sobre qué trabajo o tarea debe hacerse, con quién y de qué forma, como así también lo que no se debe hacer, entre otros aspectos; todo lo cual le da continuidad a las actividades de cada uno y también cierta estabilidad en el día a día.

Continúa el autor agregando a la definición anterior:

Las expectativas comunes son un elemento básico, en el sentido que en una organización el desempeño de roles y funciones están sujetos a criterios y normas grupales y no a las voluntades individuales. Al menos, se supone que así debería ser. (Etkin: 2000, p. 3)

Para explicar a qué se refiere con expectativas comunes podemos recurrir a Herbert A. Simon, quien en su obra *El Comportamiento Administrativo* señala que:

En las páginas de este libro, el vocablo “organización” se refiere al complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de un grupo de seres humanos. Este diseño proporciona a cada miembro del grupo una gran parte de la información, de los supuestos, objetivos y actitudes que entran en sus decisiones, y también una serie de expectativas fijas y comprensibles de lo que los demás miembros del grupo están haciendo y de cómo reaccionarán ante lo que él diga y haga. (Simon, 1979, p. XV)

Aquí Simon nos brinda otra definición de organización, conceptualizándola como un complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones dentro de un grupo humano. Dicho diseño se puede entender como una red de vínculos creada por las distintas personas y grupos que componen la organización y en cuyo marco trabajan, se comunican e intercambian de diversa manera información, ideas, valores, sentimientos, etc. Todas estas cuestiones que hacen a la forma de trabajar y al rol de cada integrante dentro del conjunto se fijan en forma colectiva y no individual, o al menos debería ser así, como indica Etkin, y aquí vuelve entonces el tema de las *expectativas comunes*, que serían lo esperable o posible en cuanto a la acción de cada miembro del grupo, lo que cada uno supone que el otro hará, la forma en que lo hará, los tiempos en que se prevé que cada cosa ocurra y la reacción de los demás ante ello.

Dicha red de vínculos que se crea entre las personas y su forma de trabajar, comunicarse e intercambiar información, tiene que ver con una característica fundamental de las organizaciones, y es que ellas poseen una estructura. El concepto de estructura es bien amplio y se refiere a la forma en que se articulan o coordinan los esfuerzos de las personas involucradas para que los objetivos se cumplan. Esto hace a la existencia misma de la organización, es decir que es esencial para que sea definida como tal. Siguiendo nuevamente a Etkin (2000, p. 25), el concepto de estructura “refiere a la forma en que se divide y asigna el trabajo (la especialización de tareas), y también a las relaciones a través de líneas de autoridad y redes de comunicación (la coordinación de tareas)”. Cabe volver sobre esta cita y resaltar las dos palabras que Etkin menciona en relación a las tareas:

- a) por un lado la especialización, con la cual apunta a que las personas tienen asignadas una o más tareas específicas dentro de la totalidad, y significando también que no todos hacen lo mismo sino que se desempeñan en roles y actividades diferentes, tanto en forma individual o por grupos; y
- b) por otro la coordinación de tareas, que tiene que ver con la forma en que se articulan las actividades que cada persona o grupo tiene a cargo dentro del conjunto.

Para sintetizar, todo esto es la estructura organizacional: la forma en que se dividen las tareas y se coordinan. Por ejemplo, en la Universidad Nacional de Moreno la máxima autoridad ejecutiva está en el Rectorado, del cual dependen jerárquicamente diversas Secretarías tales como: Académica, de Administración, Legal y Técnica, de Investigación y Vinculación Tecnológica, entre otras. Luego vienen tres Departamentos Académicos que son los que tienen a cargo las distintas carreras según el área temática: Economía y Administración; Humanidades y Ciencias Sociales; Ciencias Aplicadas y Tecnología. Estos tres Departamentos, que están en el mismo nivel jerárquico, articulan sus actividades con el resto de las áreas mencionadas y también con otras como Recursos Humanos, Alumnos, Biblioteca, Compras, Tesorería. Cuando hablamos de división de tareas dentro de una organización, debemos distinguir entre la vertical o jerárquica y la horizontal o funcional. En nuestro ejemplo de la Universidad, la división vertical se visualiza en la distribución de cargos como los que acabamos de mencionar y que tienen distinto nivel de autoridad y responsabilidad asignada; mientras que la división horizontal tiene que ver con el reparto de las tareas entre las diversas áreas, en donde cada una tiene su especificidad que evita la superposición con lo que hacen las demás. Todas se comunican y son coordinadas por la máxima jerarquía que está en el Rectorado.

Otro concepto importante que debemos tener en cuenta cuando hablamos de organización, como elemento que la compone, es la cultura. Algo hemos adelantado implícitamente sobre ella cuando mencionamos que los miembros de una organización intercambian ideas, valores, sentimientos, actitudes. Hay muchas definiciones de cultura organizacional; aquí presentamos una propia construida a partir de nuestro devenir en el aula y enriquecida con autores como Schein (1988), Etkin (2000) y Góngora y Cicatelli (2013). Como acercamiento al concepto, podríamos decir que la cultura de una organización es como su personalidad, que se puede observar a través de rasgos como conductas, ideas, valores, anécdotas, ritos, símbolos, entre otros. Todas éstas son cuestiones consideradas aceptables o deseables dentro de la organización. Se adquieren desde que se ingresa a la misma, son construidas colectivamente y guían el accionar de sus miembros distinguiéndolo de otras organizaciones: por ejemplo, a las personas que trabajan en una empresa familiar se les puede inculcar el respeto o culto a la figura del/la fundador/a; la consideración del lugar de trabajo como si fuera la propia casa y/o de la empresa como una segunda familia; etc. De la misma forma, en una asociación civil como un comedor comunitario sería esperable observar, como rasgos característicos de su cultura: la solidaridad y el compromiso social, el trabajo en equipo o la identificación con el barrio o zona en que el comedor funciona, entre otros. Cuando queremos describir la cultura de una organización, entonces, debemos hacer el esfuerzo por detectar estos rasgos que la definen y distinguen de otras, “que conforman el universo simbólico de la organización y que brinda sentido a la pertenencia, la participación y las contribuciones de los integrantes” (Góngora y Cicatelli, 2013, p. 26).

Decíamos anteriormente que la organización está compuesta por un conjunto de personas con una o más funciones asignadas. Es momento ahora de hablar más específicamente de los objetivos que guían todas esas acciones o funciones que desempeñan los miembros. No puede existir organización sin objetivos; lo importante aquí es tener una aproximación sobre su definición y el modo en que se determinan.

“Los objetivos institucionales son los elementos básicos que guían el accionar organizacional. Reflejan un estado futuro deseado por la organización” (Góngora y Cicatelli, 2013, p. 7).

Una forma típica de enunciar estos objetivos es referirse a los productos o servicios que quiere ofrecer la organización en un determinado entorno. Valen como ejemplos el caso de un organismo estatal como la ANSeS, entre cuyos objetivos puede enunciarse administrar a nivel nacional las prestaciones de la seguridad social como jubilaciones,

pensiones, asignaciones, entre otros; para una PyME (Pequeña y Mediana Empresa) dedicada a la fabricación de quesos artesanales en Suipacha, Provincia de Buenos Aires, uno de sus objetivos puede ser consolidar su marca en el mercado nacional y lograr que el cliente distinga sus productos de los quesos industriales tradicionales. De la misma forma, una organización social como el sindicato de empleados de la sanidad puede tener como objetivos la defensa de los derechos de los trabajadores y la prestación de otros servicios a sus afiliados para una mejor calidad de vida: el acceso a campos de deportes, la posibilidad de vacacionar en complejos propios con tarifa reducida, etc.

Al momento de definir sus objetivos, la organización no los copia de otra sino que los construye a través de la toma de decisiones y de herramientas propias de la política como el debate, la negociación y los acuerdos entre los individuos y grupos que componen la organización, los cuales a su vez tienen diversos intereses (Etkin, 2000, p. 23). Este último comentario se refiere a las distintas motivaciones, aspiraciones o lógicas que tiene cada persona y cada área dentro de la organización, que no necesariamente son coincidentes sino en ocasiones contrapuestos y por ende llegan a ser motivo de conflicto. Es la diversidad de fuerzas que opera en la organización, que menciona Etkin y que requiere mecanismos como los nombrados más arriba para llegar a construir los objetivos que guíen al conjunto y que reflejen cierto consenso.

Para finalizar con los conceptos más relevantes sobre los elementos que componen una organización, debemos referirnos a los procesos. Hablar de ellos es referirse a las actividades que en la organización se desarrollan. Volviendo al caso de la ANSeS, se llevan adelante tareas como atención al público, inicio de expedientes, cómputos y liquidaciones, etc., todo lo cual conlleva relacionarse con proveedores, usuarios, bancos, entre otras entidades estatales, privadas y sociales. Por su parte, la fábrica de quesos de Suipacha debe obtener la materia prima que es la leche de sus propios tambos, pasteurizarla, procesarla, obtener las distintas variedades de producto y colocarlo en el mercado, y para todo ello debe contratar personal, desarrollar procesos de producción acordes con la calidad del producto que quiere ofrecer, diseñar estrategias de comercialización y ventas, etc. Todos estos procesos, sea en éstas o en cualesquiera otras organizaciones, se desarrollan de manera continua, sin un inicio y un fin determinado (Etkin, 2000, p. 26). Así es como las organizaciones generan sus propios recursos para funcionar y mantenerse en el tiempo. Estos procesos, que como dijimos son continuos, se reinician todo el tiempo y sirven para mantener las cosas como están o bien cambiarlas.

Los elementos componentes de una organización no están aislados unos de otros, sino que por el contrario se vinculan estrechamente y así deben ser entendidos. De esta forma, todos los procesos se realizan siguiendo una estructura determinada de división de tareas y coordinación entre ellas, para alcanzar unos objetivos previamente establecidos que reflejan cierto acuerdo entre sus miembros y debiendo respetar los rasgos predominantes de la cultura construida por quienes integran la organización.

Todo ello está atravesado por el contexto en que la organización se inserta. Entendemos como contexto a “lo que está fuera de los límites de la misma pero que condiciona e influye en su desenvolvimiento” (Góngora y Cicatelli, 2013, p. 3). Cabe incorporar aquí la idea de que la organización es un sistema abierto pues intercambia con su entorno: desde insumos como muebles, máquinas, edificios o incluso personas que trabajarán en ella, hasta productos o servicios finales, ideas, información, tendencias, tecnologías, etc. Hay consenso también entre diversos autores (Kliksberg, 1975; Chiavenato, 2000; Etkin, 2000; Góngora y Cicatelli, 2013) acerca de que el contexto organizacional está compuesto por muchas variables, entre ellas económicas, político-jurídicas, demográficas, culturales, tecnológicas y hasta geográficas y climáticas y que, por tanto, está dotado de una importante cuota de incertidumbre y variabilidad. Recortar a la organización de su contexto e intentar entenderla como un fenómeno

aislado significaría tener –a nuestro criterio– una mirada incompleta e insuficiente de ella. Volveremos sobre esta idea más adelante.

La visión de Bernardo Kliksberg

Es de nuestro interés dedicar en este artículo una sección a las ideas de Bernardo Kliksberg,³ autor de muy amplia trayectoria en la materia. En particular, queremos presentar aquí un recorrido por el capítulo 3 “¿Qué es organización?” de su libro “El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización”, considerado la obra fundamental de Kliksberg en administración y que forma parte del programa de nuestra materia, IOPA, en la Universidad Nacional de Moreno.

Kliksberg nos invita a revisar distintos marcos conceptuales desde los cuales se ha intentado comprender a las organizaciones. El inicio de su recorrido es el enfoque antropológico, desde el cual afirma que “la organización implica determinado modo particular de vinculación social entre individuos y grupos” (Kliksberg, 1975, p. 23). Con la expresión *modo particular* quiere destacar que no se trata de cualquier tipo de reunión de personas, como podría ser un grupo de amigos o una manifestación en la calle; se refiere a que las personas involucradas manejan lo que se llama aparato técnico, o sea algún conocimiento, saber específico o recursos para las tareas que tienen que hacer y, además de ello, obedecen a un cuerpo o conjunto de reglas. Este grupo de gente que lleva a cabo determinadas actividades, manejando un cierto conocimiento o recursos y bajo un conjunto de reglas, es lo que se llama institución social,⁴ y es lo primero que nuestro autor dice que se asimila al concepto de organización.

Kliksberg continúa analizando el fenómeno organizacional citando a otros estudios fundamentales en el tema. Por ejemplo, quienes han definido a la organización como “un sistema de actividades o fuerzas conscientemente coordinadas de dos o más personas”⁵ (Kliksberg, 1975, p. 27). En este sentido la coordinación consciente en una organización se puede asimilar al cuerpo humano, dado que en él hay una serie de funciones que se articulan para que el organismo viva: el pulso y latido del corazón, la respiración, el movimiento vital. Todos estos factores se coordinan mientras colaboran hacia el logro de uno o más fines en común, con lo cual, lo destacable es que esa coordinación no se da porque sí, sino que existe a propósito, buscando cumplir con determinadas metas. Otros expertos han señalado que una de las propiedades más importantes de la organización es su racionalidad esencial, en el sentido de que se crea un marco de expectativas fijas para quienes la integran.⁶

Posteriormente Kliksberg introduce el concepto de *estructura*, que nos resulta conocido como uno de los elementos que componen una organización. Señala al respecto el enfoque de la sociología industrial⁷, al decir que “las organizaciones tienen una estructura y que ella puede ser caracterizada como un sistema estable y coordinado de relaciones entre las funciones” (Kliksberg, 1975, p. 31).

3 Se ha destacado en la investigación y producción de conocimiento sobre diversas problemáticas sociales de gran relevancia: la desigualdad y la pobreza (sobre todo en Latinoamérica), la responsabilidad social empresarial y la ética para el desarrollo. Ha asesorado a más de treinta gobiernos y organismos internacionales, y ha abocado buena parte de su obra al estudio de las organizaciones, en general, y de las empresas, en particular. Es argentino, Doctor en Ciencias Económicas y en Ciencias Administrativas, Contador Público y posee una Licenciatura en Administración y otra en Sociología. Varias cátedras en Universidades del continente llevan su nombre, y ha recibido numerosas distinciones, habiéndose convertido en un referente a nivel internacional sobre estos temas.

4 Bronislaw Malinowski, en su prólogo a la obra de H. Ian Hegbin, *Law and order in Polynesia*, New York, Harcourt, Broce and Co., 1934, p. XX.

5 Chester I. Barnard. *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press, 1938, p. 4.

6 Chris Argyris. *Personality and Organization*. Nueva York: Harper & Brothers, 1957, p. 54.

7 R. S. Weis. *Processes of Organization*. University of Michigan, 1956.

Llegando al final del capítulo 3 de Kliksberg que revisitamos aquí, el autor presenta dos ideas más que, según aclara, no fueron esclarecidas por los especialistas que había citado en su texto. Una hace referencia a los fines o metas de la organización y la otra a la relación con su contexto. De ambas hemos hablado en las secciones previas.

Respecto a los fines, habíamos comentado que los objetivos surgen como resultado del debate, la negociación y los procesos decisorios, reflejando un cierto nivel de acuerdo entre los miembros de la organización a pesar de que éstos también tienen objetivos personales, que no siempre coinciden con los del conjunto. Es evidente entonces que para que exista organización tiene que haber, entre otras cosas, una orientación hacia el cumplimiento de ciertos fines. Ahora bien: dependiendo del tipo de organización, el proceso por el cual se determinan esos fines u objetivos puede variar y mucho. Pueden ser fijados, sostiene Kliksberg, por una elite dirigente de la organización, o bien podrían provenir de afuera, puntualmente de algunos grupos del contexto, como también quizá puedan surgir del hecho de cambiar los objetivos originales a través de procesos internos de importante complejidad (Kliksberg, 1975, p. 36). Y lo que varía también, y a veces abruptamente como señala el autor, es el grado en que los integrantes de la organización ayudan al cumplimiento de los fines y las razones por las que lo hacen. Estas dos cuestiones están muy ligadas a la distribución del poder dentro de la organización, y para ejemplificarlo nuestro especialista cita una cárcel: allí existirá cooperación, pero no porque lo deseen sus miembros sino por obligación. Muy diferente es el caso de las Abuelas de Plaza de Mayo, que voluntariamente se han unido en una asociación civil para encontrar a los nietos desaparecidos durante la última dictadura cívico-militar en la Argentina.

Finalmente, Kliksberg también se ocupa de la relación de la organización con su contexto: "Toda la dinámica de desenvolvimiento de una organización, la naturaleza de sus objetivos, y la conducta de sus integrantes humanos, están estrechamente correlacionados, con las características sociales, políticas, culturales, económicas, etc., del medio o contexto en donde existe" (Kliksberg, 1975, p. 37). Por citar sólo un caso: una empresa que se dedica a producir insumos farmacéuticos puede verse perjudicada por una medida económica que dicte el gobierno de abrir las importaciones; ello es sólo un ejemplo de cómo pueden operar una multiplicidad de factores sobre el accionar de la organización. Sin embargo, ello no significa que la organización tenga una respuesta meramente pasiva de adaptación al entorno, sino que también construye su realidad interna y es agente de cambio en su contexto. (Etkin, 2000, p. 4)

Luego de este recorrido por el capítulo 3 de Kliksberg, podemos ahora reunir todos los elementos que él nos ha dado para construir acabadamente el concepto de organización:

- es una institución social,
- con un sistema de actividades conscientemente coordinado,
- que posee una racionalidad esencial,
- y unas expectativas fijas de comportamiento entre sus miembros.
- Cuenta con una estructura relativamente estable en el tiempo, la cual está compuesta por el conjunto de actividades que se desarrollan en la organización y la relación entre ellas.
- Tiende hacia el cumplimiento de ciertos fines, que se determinan de diversa manera según el tipo de organización de que se trate,

- y finalmente, todo lo que haga la organización estará influenciado por su contexto político, económico, social, cultural, etc., y a su vez la organización incidirá sobre él.

Conclusiones: Hacia una definición más refinada de Organización

Como hemos señalado al comienzo de este trabajo, la noción de organización ha sido definida de varias formas, atendiendo a una diversidad de aspectos. Hemos procurado revisitar la obra de ciertos autores “clásicos” en la materia, intentando dar cuenta de la complejidad del fenómeno descrito. Sintetizando los componentes y características tratados, podemos decir de las organizaciones:

- a. que son conjuntos de personas (que a veces, pueden también formar parte de grupos que actúan dentro de éstas), cuyo comportamiento se encuentra integrado hacia un objetivo común (al menos, en forma parcial);
- b. que actúan en el marco de un orden formal, tanto interno (normas que rigen el comportamiento dentro de la organización) como externo (normas que rigen el comportamiento de las organizaciones y de las personas dentro de la sociedad, las denominadas *instituciones*).
- c. que para alcanzar sus objetivos, han desarrollado funciones y tareas específicas y una estructura jerárquica de poder;
- d. que lo mencionado en los puntos b. y c. recorta la libertad de acción de sus integrantes, ya que no pueden hacer todo lo que quieran;
- e. que sus integrantes no nacen, se desarrollan y mueren junto con la organización, sino que en algún momento de sus vidas ingresan, y en otros, egresan (que es lo mismo que decir que sus miembros son reemplazables);
- f. que tienen objetivos que pretenden alcanzar: algunos están a la vista y otros no tanto;
- g. que los objetivos no son inmutables, sino que pueden cambiar (de hecho lo hacen) en diferentes direcciones;
- h. que algunas poseen fin de lucro (las empresas), que son las que mueven buena parte de la actividad económica del país mediante la producción y venta de bienes y servicios;
- i. que algunas otras se originan en la simple voluntad de sus participantes, frente a una necesidad específica, que debe visibilizarse interviniendo en la agenda pública (las denominadas organizaciones de la sociedad civil, o simplemente sociales);
- j. y que finalmente se encuentra el Estado, una organización institucional generadora de reglas, que también realiza (o debería realizar) otras funciones de asistencia y ayuda a sectores de la población más desfavorecidos.

Como se puede apreciar, en función de estas características las organizaciones son fenómenos complejos. Es bueno recordar que, por definición, la organización es una construcción social, es decir, algo que el ser humano crea en sociedad, al decidir reunirse con otros para abordar cuestiones o resolver problemas que en soledad no puede. “Una organización es un conjunto de elecciones que busca problemas, asuntos en espera de soluciones

que pueden tener la respuesta y tomadores de decisiones que buscan trabajo” (Cohen, March y Olsen, citados por Schvarstein, 2010). Desde sus cimientos, la organización entonces resulta ser mucho más que una suma de personas que trabajan hacia el logro de un fin común. Dicho de otra manera, el todo es bastante más que la suma de sus partes: no se trata sólo de las personas y de los objetivos que se han planteado al inicio, que los unen y los orientan para seguir trabajando juntos, sino que también hay otros elementos como los citados anteriormente. Como expone E. Morin, también citado por Schvarstein (2010), la organización es una

“Disposición de relaciones entre componentes o individuos que produce una unidad compleja o sistema, dotado de cualidades desconocidas en el nivel de los componentes o individuos... Asegura solidaridad y solidez relativa a estas uniones, una cierta posibilidad de duración a pesar de las perturbaciones aleatorias. La organización, pues, transforma, produce, reúne, mantiene”.

Nos animamos a decir que las organizaciones que perduran van ganando complejidad con los años y que las que nacen son mucho más complejas que las que mueren. Es por ello que estimamos de gran importancia revisar, de tanto en tanto, las consideraciones que se toman en cuenta para la caracterización del fenómeno de las organizaciones.

Referencias

- Brown, J. A. C. (1958): *La psicología social en la industria*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Chiavenato, Idalberto (2000): *Administración. Teoría, Proceso y Práctica*, Mc. Graw-Hill, Bogotá.
- Cyert, Richard y James March (1965): *Teoría de las decisiones económicas en la empresa*, Herrero Hermanos, México.
- Etkin, Jorge (2000): *Política, gobierno y gerencia de las organizaciones*, Prentice Hall, Buenos Aires.
- Etzioni, Amitai (1965): *Organizaciones modernas*, UTEHA, México.
- Góngora, Norberto y María Florencia Cicatelli (2013): *Diagnóstico y evaluación organizacional: repensando su abordaje*, S/D.
- Kliksberg, Bernardo (1975): *El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización*, Paidós, Buenos Aires.
- Merton, Robert K. (1992): *Teoría y estructura sociales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Mintzberg, Henry (1989): *Diseño de organizaciones eficientes*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Schein, Edgar H. (1988): *La cultura empresarial y el liderazgo*, Plaza & Janés, Barcelona.
- Simon, Herbert A. (1964): *El comportamiento administrativo*, 2da. Ed., Aguilar, Madrid.

La economía social y solidaria bajo la mirada del sentido común: rompiendo prejuicios^{1 2}

Natalia S. Cabral³, Melina A. Cabral⁴, Vanesa A. Rodríguez⁵,
Aurelio B. Narvaja Arnoux⁶ y Pablo E. Stropparo⁷

“Una característica inherente al sentido común es afirmar que sus principios son liberaciones inmediatas de la experiencia y no reflexiones deliberadas sobre esta” (Clifford Geertz, 1999)

Introducción

En las últimas décadas asistimos a una profunda crisis del capitalismo que, si bien se refleja en indicadores económicos, se corresponde también con desequilibrios políticos, sociales, psicológicos y/o ecológicos. Emergen otras formas de producir, de consumir, de intercambiar, y en definitiva, de relacionarse. Estos vínculos se construyen en oposición a la ética que el capitalismo promueve y priorizan la solidaridad, el altruismo, el comercio justo, el hábitat, la consciencia ecológica y la cohesión social. Ello se manifiesta en diferentes prácticas, siendo una de ellas la Economía Social y Solidaria (ESS).

Como toda práctica que despierta interés en los medios de comunicación, en el ámbito científico y en la comunidad en general, su definición se encuentra en constante resignificación, situación que desencadena interpretaciones

¹ Una versión anterior de este trabajo fue presentada en las II Jornadas de discusión sobre los Estudios del Trabajo en la “les”, en la Universidad Nacional de José C. Paz, en julio de 2019.

² Los autores integran el equipo del PICYDT: “La Economía Social y Solidaria en el municipio de Moreno: Características generales, actores y perspectivas actuales” (PICYDT-EyA-02-2018) bajo la dirección de Daniel F. Arroyo.

³ Docente UNM. Licenciada en Ciencia Política UBA. Correo electrónico: nataliasolcabral@gmail.com

⁴ Estudiante de la carrera de Contador Público Nacional UNM.

⁵ Estudiante de la carrera de Licenciatura en Administración UNM.

⁶ Docente UNM. Profesor en Ciencias Antropológicas. Correo electrónico: abnarvaja@gmail.com

⁷ Docente UNM y UBA. Licenciado en Sociología UBA, Magister en Ciencia Política UNSAM y Doctor en Ciencias Sociales UBA. Correo electrónico: pablo.stropparo@gmail.com;

diversas, muchas veces, pasteurizadas. En algunos casos partiendo de premisas falsas; en otros, asignándole características erróneas motorizadas por una mirada simplista.

Nuestra intención es deconstruir un conjunto de creencias instaladas sobre la ESS que tienen el común denominador de constituir representaciones no deliberadas. Este tipo de ejercicio no sólo nos va a permitir romper con ciertos prejuicios sino también reflexionar sobre nuestras propias percepciones, atravesadas por la doble condición de ser investigadores y consumidores. Al respecto, nos parecen estimulantes y orientadoras las formas en las que pensadores de diversa procedencia e ideología llevaron adelante un análisis similar, sobre otros problemas y temas. Un caso es el de Arturo Jauretche quien, en diferentes publicaciones (1955, 1966, 1968), recuperó medias verdades que marcaron a la Argentina a nivel sociocultural e ideológico, político y económico sometiéndolas a una revisión crítica en pos de romper con supuestos axiomas derivados -entre otros- del discurso de la modernidad y su oxímoron civilización-barbarie. Roland Barthes (1957) es otro intelectual que guía este tipo de análisis ya que indaga en mitos modernos desnudando la “espesa capa de significaciones” que se construyen y que consolidan una mirada unívoca. Más cercano en el tiempo, no podemos soslayar el aporte de Alejandro Grimson (2016) que recupera una serie de habladurías sobre la educación que desfiguran la realidad, aportando elementos históricos, políticos y económicos para su correcta comprensión.

Considerando que se trata de una instancia de reflexión, nuestro análisis partirá del uso de algunas frases o expresiones sobre la ESS obtenidas en el trabajo de campo realizado y en curso -entrevistas, entre otros relevamientos- y las someteremos a una crítica deconstructiva. Al finalizar, plantharemos algunas conclusiones sobre el tema.

La ESS bajo la mirada de los actores

A continuación, repararemos en un conjunto de enunciados sobre la ESS para dar cuenta de ciertas representaciones que se han construido sobre este fenómeno. El criterio de selección fue determinado en función de la referencia a algunas características que recurrentemente hemos encontrado en el trabajo de campo. En un primer momento, tomaremos algunas frases referidas al origen o surgimiento de la Economía Social y las categorías utilizadas. En segundo lugar, nos acercaremos a las estigmatizaciones sobre los diferentes actores implicados. Por último, nos aproximaremos a frases que deslumbran los imaginarios en torno a la difusión y distribución de los productos de la ESS y su sustentabilidad.

Emergencia histórica y construcción conceptual

a. *“La Economía Social y Solidaria surge en contextos de crisis y es útil sólo en esas épocas. (...) Se trata de una economía de pobres para pobres.”*

Suele identificarse, desde el sentido común, que la ESS tiene una estrecha relación con los momentos de crisis económica y que por tanto, constituye una estrategia de supervivencia sólo momentánea. Buscando interpretar este tipo de nociones, podemos decir que si bien en nuestro país emergieron numerosas experiencias autogestivas al calor de la crisis del 2001 donde la sociedad propició espacios colectivos que les permitieran afrontar las demandas

no satisfechas, es cierto que la ESS tiene una historia previa que se ancla en reflexiones teóricas y políticas que tienen más de dos siglos de existencia.

De igual modo, se ha instalado la idea de que es un tipo de economía que está dirigida principalmente a los estratos sociales más bajos, es decir, que tanto desde la planificación de políticas públicas como en su implementación se suele pensar en los sectores más pobres de la sociedad. Si sólo observamos el rol del Estado, pareciera que deben programarse ciertas políticas para la población más vulnerable y otras para los sectores pudientes.

Por otro lado, existen cuantiosas experiencias que han persistido a los tiempos de crisis y, de hecho, han surgido también en contextos de estabilización del empleo y crecimiento económico. Las mismas pueden constituir modos de vida y elecciones personales que buscan otro tipo de vínculos en el ámbito del trabajo, también entre los sectores medios y altos de la estructura social. En este sentido, la denominación ESS se ha estabilizado recientemente como clasificación pertinente referida a una forma de producción, distribución, circulación y consumo que pone el centro en el sujeto y no en el capital, más allá de plantearse como alternativa laboral en contextos de crisis.

b) “La Economía Social y Solidaria es un tipo de economía que promueve la solidaridad entre las personas; (...) sólo existe en la medida que haya cooperación.”

Esta frase si bien en parte es cierta –e irrefutable– puede conducir a una visión reduccionista e idealizada de lo que es la ESS. El concepto de *solidaridad*, en el lenguaje corriente, está asociado al gesto altruista de colaborar con un tercero generalmente en situaciones de crisis económica; desde esta perspectiva se trataría de una forma de caridad, de actitud paternal llevada en una contingencia particular. En el caso de la ESS, la solidaridad hace referencia a los lazos que los actores empiezan a tejer entre sí y que conduce a mayor cohesión social. Así, la solidaridad puede pensarse en correspondencia con la reciprocidad entendida ésta como la triple obligación de dar, recibir y devolver.

La lógica capitalista y el trabajo remunerado formal, principalmente en el neoliberalismo, se rige por vínculos que promueven fuertemente la competencia entre los mismos sujetos, privilegiando las actitudes individuales y la meritocracia, dando lugar al “sálvese quien pueda” y suponiendo que cada persona es la única y verdadera responsable de garantizar sus necesidades. En cambio, en las experiencias de ESS se encuentran con principios radicalmente opuestos ya que en estos espacios se prioriza el acompañamiento permanente, las decisiones grupales y el placer del trabajo colectivo, atravesando también las relaciones interpersonales. ¿Esto supone que en la Economía Social está anulada la competencia? De ningún modo. Si bien los actores se muestran reacios a este tipo de comportamientos y exacerban la solidaridad como valor, hemos podido observar ciertos matices de competencia, por ejemplo, a la hora de definir los productos que se comercializan con el objetivo de no repetir los rubros que trabaja cada productora o productor. Aunque pareciera ser una dificultad, podría pensarse que la competencia se presenta con el fin de contribuir al éxito colectivo. ¿Esto implica que naturalmente en la ESS existe la cooperación? No. Si bien este tipo de economía promueve cualidades más cercanas a los valores de solidaridad esto no quiere decir que la cooperación se obtenga de manera armoniosa en la ESS sino que es claramente un objetivo deseado por los integrantes de estas experiencias, donde cada uno puede cooperar a partir de la voluntad de hacerlo por el bien colectivo y aportando según las capacidades que sienta que sean más útiles para este fin, estableciendo la reciprocidad.

Por ende, el proponerse un objetivo común no escapa a los comportamientos típicos del modo de producción capitalista. Sin idealizar la visión sobre estos valores en la Economía Social, y aun cuando las condiciones no presenten un estado de armonía constante, los casos de producción y comercialización de la ESS propician de forma más acentuada la solidaridad y la cooperación que en el capitalismo neoliberal.

c) “La ESS nunca va a ser una alternativa posible al modo de producción capitalista.”

Si pensamos que el capitalismo se basa en la maximización de beneficios minimizando costos, la ESS nunca sería una alternativa porque se sustenta en otros propósitos. La ESS no es solamente una forma de producción económica sino un espacio construcción identitaria, de encuentro intersubjetivo, de resistencia colectiva.

Es cierto que en algunos casos se propugna por un modelo económico que reemplace al capitalista e históricamente se intentó hacer real esta idea – Yugoslavia a partir de la institucionalización de la autogestión o Quebec en Canadá con su referencia internacional de la Economía Social, son ejemplos de ello-. No obstante, en la mayoría de las situaciones observamos que no siempre se espera que la ESS derrote al modo de producción capitalista sino que propicie otros modos de organización social y del trabajo que no necesariamente deben reflejarse a nivel global. Son respetables las experiencias que se dan en escalas pequeñas pero que desde la base sostienen otros vínculos entre las personas, propician otra relación entre el sujeto y los medios de producción e intentan alejarse de la competencia y el individualismo, hegemónicos en la actualidad.

Los actores de la ESS: entre productores y consumidores

a) “La ESS es una moda entre los sectores progresistas y los ‘hippies’. (...) El consumo de productos agroecológicos es una moda.”

Existe hoy en día una imagen muy difundida de que las iniciativas que rompen con la lógica capitalista, y que a su vez buscan el consumo de productos agroecológicos, es una moda de ciertos segmentos de la población, particularmente aquellos que tienen una perspectiva progresista o simplemente se identifican con el “movimiento contracultural” anclado en el hippismo. Esta concepción tiene dos grandes errores. Por un lado, porque reduce la ESS a un sólo aspecto: la venta de productos alimenticios orgánicos. Dentro de la ESS se engloban desde cooperativas de trabajo hasta mutuales pasando por ferias o microemprendimientos; a su vez, la producción está destinada a ciertos bienes (alimenticios, de vestimenta) y servicios (salud, vivienda) que satisfacen algunas necesidades básicas. Por otro lado, porque supone que los actores (en particular los consumidores) deben tener una cosmovisión cercana al interés por lo “saludable”.

Así como no se puede reducir la ESS hacia los estratos más pobres, tampoco podemos relacionar directamente este tipo de economía con los sectores más pudientes. En cambio, pensamos que participan de la ESS personas de clases e identidades diversas que, en algunos casos, pretenden transformar la alimentación, pero que en su gran mayoría buscan materializar necesidades que no logran garantizar a través de la lógica del mercado.

b) “Todos los casos de ESS son experiencias colectivas que surgen desde el territorio y la organización barrial.”

La mayoría de los emprendimientos de la ESS necesariamente suponen un respeto hacia los intereses de aquellos que producen, sus capacidades y conocimientos previos y las demandas de la población. En el caso de Moreno desde la mirada de referentes de movimientos sociales, suele hacerse foco en la historia de organización comunitaria que se dio en la localidad de Cuartel V, siendo un hecho significativo el desarrollo de un transporte desde la Economía Social que se llamó *El Colmenar* para hacer frente al monopolio del transporte *La Perlita*.

No obstante, muchas veces se idealiza el origen de las experiencias de la ESS y se piensa que las mismas siempre emergen desde la propia comunidad. Por el contrario, notamos que, en muchos casos, el impulso está dado por el Estado. Por un lado, identificamos que a través de Programas de Transferencia Condicionada de Ingresos se ha motorizado la formación de cooperativas y, para ello, se garantizó un ingreso básico para cada integrante de las mismas, al tiempo que a partir de políticas como los microcréditos se financió el desarrollo de emprendimientos. Así, también se han llevado a cabo políticas locales que fortalecen y organizan las experiencias de ESS. Aunque también debe señalarse que -en ciertas ocasiones- la intromisión del Estado puede incidir negativamente sobre algunas experiencias que, a partir de vínculos más “institucionalizados”, modifican su autenticidad ya que en su origen esas experiencias tuvieron como fundamento establecer y construir nuevos lazos entre las personas, más allá de toda instrumentalización.

c) “Los emprendedores hacen artesanías por hobby, no como medio de subsistencia. (...) Son vagos y, en realidad, no quieren trabajar.”

Esta percepción -asentada sobre la idea de reducir la ESS a un espacio específico (la feria) y a un actor particular (los artesanos)- no sólo conlleva una carga valorativa sino que parte de un presupuesto sobre lo que se considera trabajo. Si pensamos la producción de bienes destinadas a maximizar la ganancia, el tiempo, la dedicación y la creatividad para realizar una artesanía, evidentemente no estaría dentro de esta lógica del trabajo.

¿Cómo concebimos al *trabajo*? ¿Qué comportamientos esperamos en los y las trabajadoras? Son interrogantes que se responden de acuerdo a la perspectiva desde donde se parta, siendo dos visiones muy distintas la capitalista y la Economía Social. Así, dentro de las experiencias de ESS muchas veces se unen en una misma actividad la obtención de los medios de subsistencia a través de la venta de los productos y la satisfacción de llevar adelante un trabajo creativo en un marco colectivo. Sin embargo, también observamos que en muchos casos las y los productores dedican un tiempo muy extendido al trabajo sobre los materiales y no suelen tener un corte temporal dentro y fuera del hogar que delimite la jornada laboral. Por tanto, en lo que se refiere a los mecanismos de regulación laboral, muchas veces no hay una superación en este sentido, aun bajo la ESS.

d. “Las mujeres se dedican a vender en la feria porque, al tener que hacerse cargo de los hijos, no pueden tener un trabajo formal.”

Esta es una idea muy difundida y anclada en el discurso conservador que concibe una división estática del trabajo, asignándole a cada integrante de la familia tareas diferentes de acuerdo al género. Este tipo de pensamiento se generó especialmente a partir del desarrollo de la economía capitalista industrial, allí han surgido como categorías diferenciadas: por un lado, el empleo remunerado como trabajo productivo y, por el otro, el trabajo reproductivo no remunerado que incluye las tareas del hogar y de cuidado. Junto a esta escisión está presente la división entre el ámbito público -el mercado- y el privado -el hogar-, generalmente vinculando este último a las mujeres. Además, la división sexual del trabajo y la sobrecarga de trabajo no remunerado asumida por las mujeres es un factor que limita el tiempo disponible para poder insertarse en el mercado laboral remunerado. Así, el nivel de independencia económica de las mujeres es mucho menor que en el caso de los hombres.

Frente a lo anterior, las experiencias de Economía Social y Solidaria presentan posibles caminos para revertir la situación patriarcal -y propia de la economía capitalista- a través de un arduo trabajo colectivo. Estos espacios suponen una circulación más horizontal del poder y terminan siendo lugares donde las mujeres pueden no sólo trabajar para obtener mayor independencia económica sino también más autonomía, actitudes de liderazgo, desarrollo en el ámbito público y participación social.

Comercialización de los productos de la ESS y la sustentabilidad.

a) "Lo digital y las nuevas tecnologías superan las propuestas de ESS, hay toda una nueva economía en la red que no tienen en cuenta."

Si se considera, como vimos, a la ESS como propio de comunidades simples o de pequeña escala, las nuevas tecnologías, al ser productos de las sociedades complejas, no congeniarían con esas experiencias de producción. No obstante, existen sobrados casos en donde el uso de novedosos recursos tecnológicos potenció la democratización y difusión de la ESS, llegando no sólo a un público cada vez más diverso sino permitiendo un vínculo más estrecho entre productores y consumidores. Entre los ejemplos tenemos el caso de la plataforma *ESSapp* que georreferencia los nodos de ESS existentes.

Por otro lado, suele pensarse que los miembros de la comunidad más y también de la organización político-social de los productores de la Economía Social, son quienes compran y consumen los productos de la ESS. En este sentido, un referente de un movimiento político en Moreno durante una entrevista nos ha hablado a favor de esta idea, sosteniendo que los productos del rubro alimentos son destinados a los vecinos y compañeros de la organización que trabajan en obras de construcción. Sin embargo, desde experiencias de ferias sostenidas por jóvenes -tal vez por una cuestión generacional- nos han comentado que muchas veces intercambian entre sí aunque plantean la necesidad de incluir tecnologías digitales que permitan abrir el público hacia otros ámbitos, buscar lugares con mayor circulación de personas y ofrecer nuevos medios de pago. A su vez, hoy en día existen aplicaciones que permiten hacer extensivas las propuestas, tejer redes entre productores y consumidores y promover un consumo responsable.

b) "Los productos de la ESS son de mala calidad."

Esta es una afirmación bastante difundida y presenta una fuerte connotación negativa hacia los productos de la Economía Social. Constituye un error considerar que los productos manufacturados son la vara para medir la calidad de aquellos de la ESS. Hay mecanismos en los medios de comunicación que impregnan en el sentido común y logran vender los productos de las empresas que terminan siendo monopólicas.

Frente a este tipo de producción, que exacerba la explotación del trabajador y tiene como principal -o único- objetivo el maximizar las ganancias, se establece la ESS que promueve el trabajo creativo y valora la originalidad de los productos que se obtienen del trabajo artesanal. La calidad puede estar garantizada del mismo modo en ambos tipos de producciones, pero incluso pudimos observar que la dedicación en la ESS es realmente minuciosa y pensada muchas veces con un fin de expresión que supone lucha y nuevas ideas frente a lo establecido. Y si bien ello no solo ocurre entre los jóvenes, son sobre todo ellos -particularmente las mujeres- quienes llevan adelante una actitud dialéctica y reflexiva en torno a sus prácticas y los productos de su trabajo.

c) "La ESS no es sustentable"

Esta es, tal vez, la frase más difícil de analizar, teniendo en cuenta que supone por un lado, prejuicios presentes en el sentido común, y por otro lado, una discusión teórica que se encuentra en boga en la actualidad. Sobre el primer punto, suele pensarse que las experiencias de ESS tienen una duración escasa, que son salidas momentáneos y que plantean una inestabilidad constante. Frente a eso podemos decir que el empleo en el mercado formal no escapa ni a las condiciones de informalidad y precarización laboral, ni asegura empleos de larga duración, especialmente en contextos de políticas neoliberales.

Respecto al segundo punto podemos decir que la discusión amerita abrir las posibilidades de vislumbrar más allá de un desarrollo sustentable, que hace referencia al cuidado de los recursos naturales y, por otra parte, a una perdurabilidad en el tiempo de los emprendimientos. En este sentido, el hablar de desarrollo sostenible podría brindarnos aportes para considerar el respeto además de la cultura, la identidad de las comunidades y su historia, así como también permite poner el eje en el “buen vivir”, pensando en las generaciones futuras y haciendo hincapié en la búsqueda de un equilibrio material y espiritual por parte de las personas. En efecto, la sustentabilidad y sostenibilidad en el tiempo de las experiencias de la ESS no está ligada tan solo a la lógica económica sino también a que son los valores de la cooperación y la solidaridad los que –en muchos casos– dan el espíritu para continuar las actividades en contextos muy adversos que no privilegian al ser humano y su realización.

Reflexiones finales

A lo largo de este trabajo intentamos llevar adelante un ejercicio de reflexión sobre la ESS y algunas representaciones no deliberadas sobre el tema. Consideramos que un trabajo de éste estilo, en el cual se propuso correr el velo que nos impide pensar el fenómeno de una forma más profunda, supone el desarrollo de dos instancias que se encuentran inexorablemente anudadas: por un lado, analizar hermenéuticamente ciertas representaciones de la ESS ancladas en la doxa o el sentido común que se reproducen sistemáticamente en forma de discurso; por otro lado, bucear en nuestras propias percepciones que, si bien intentan evitar ciertos prejuicios, no siempre pueden hacerlo y caen en otros preconceptos que circulan en el ámbito académico.

En ésta instancia, hemos traído a colación una serie de ideas instaladas que circulan y forman parte del sentido común. Entre otros aspectos a destacar, encontramos que, a pesar de que en la ESS es significativa la cooperación por sobre la lógica de la competencia típica del capitalismo, la cooperación es un objetivo a alcanzar pero no siempre fácil de lograr. De igual manera, la competencia no está ausente en la ESS; por el contrario, podría decirse –inclusive– que en ella está presente de una forma “sana” en el sentido de cómo se complementan los actores y se realiza la división de actividades, en el marco de entender a la ESS como una alternativa no sólo económica sino también humana, identitaria, de resistencia y encuentro donde se resignifican –entre otros aspectos– las prácticas de trabajo y de consumo, y ello no solamente entre los estratos más desfavorecidos e injustamente tratados por el capitalismo neoliberal, sino también entre sectores más privilegiados.

Tenemos la intención de utilizar otros recursos y ampliar aquellos utilizados para indagar si la formación universitaria, por un lado, y el mayor éxito (y sostenibilidad) de los emprendimientos de ESS, por otro, permiten profundizar estas reflexiones. Somos conscientes de que las transformaciones culturales son lentas y demandan tiempo; no obstante, no podemos soslayar que estamos en tránsito de un cambio de paradigma en cuanto al consumo, a los vínculos humanos que traen consigo las nuevas tecnologías tanto positiva (nuevas experiencias colectivas de apropiación de la tecnología) como negativamente (individualismo), a la incidencia de las ciencias y la técnica sobre vida de las personas, a la importancia de la ecología, al papel protagónico de las mujeres para alcanzar mayores niveles de autonomía, a re-significaciones en torno al trabajo y a valores tales como la cooperación y la solidaridad, todo lo cual nos puede hacer pensar en que ésta era histórica está más cerca.

Por ende, considerar que la Economía Social y Solidaria es no sólo un modelo económico sino un modo diferente de organización social, es de suma importancia, más aún, en tiempos de capitalismo neoliberal.

Referencias:

- AGAMBEN, G. (2017). *El uso de los cuerpos*; Buenos Aires: Adriana Hidalgo Editora.
- BACHELARD, G. (2004 [1938]), *La formación del espíritu científico. Contribución a un psicoanálisis del conocimiento objetivo*; Buenos Aires: Siglo XXI.
- BARTHES, R. (2016 [1957]), *Mitologías*; Buenos Aires: Siglo XXI.
- BOURDIEU, P. (2005 [1992]), *Una invitación a la sociología reflexiva*; Buenos Aires: Siglo XXI.
- CORAGGIO, J.L. (2008), *Economía social, acción pública y política*; Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- DERRIDA, J. (1989 [1967b]), *La escritura y la diferencia*; Barcelona: Editorial Anthropos.
- DERRIDA, J. (2008 [1967a]), *De la Grammatología*; México: Siglo XXI Editores.
- FOUCAULT, M. (1999 [1970]), *El orden del discurso*; Barcelona: Tusquets Editores.
- FOUCAULT, M. (2016 [1979]), *Nacimiento de la biopolítica*; Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- GRIMSON, A. (2014), *Mitomanías Argentinas. Cómo hablamos de nosotros mismos*; Buenos Aires: Siglo XXI.
- GRIMSON, A. (2016), *Mitomanías de la Educación Argentina. Crítica de las frases hechas, las medias verdades y las soluciones mágicas*; Buenos Aires: Siglo XXI.
- HACKING, I. (2001), *¿La construcción social de qué?*; Buenos Aires: Paidós.
- JAURETCHE, A. (1955), *El plan Prebisch. Retorno al coloniaje*; Buenos Aires: Peña Lillo Editor.
- JAURETCHE, A. (1966), *El medio pelo en la sociedad argentina. Apuntes para una sociología nacional*; Buenos Aires: Peña Lillo Editor.
- JAURETCHE, A. (2015 [1968]), *Manual de zoncetas argentinas*; Buenos Aires: Corregidor.
- LATOUR, B. (2008), *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*; Buenos Aires: Manantial.
- LATOUR, B. (2013), *Investigación sobre los modos de existencia. Una antropología de los modernos*; Bs As: Paidós.
- MERLINSKY, G. Y ROFMAN, A. (2005), *Los programas de promoción de la Economía Social: ¿Una nueva agenda para las políticas sociales?* En Caminos solidarios de la economía argentina. Ediciones Ciccus.
- NAGEL, E. (1961), *La estructura de la ciencia*; México: Paidós.
- PAUTASSI, L. (2007), *¡Cuánto trabajo mujer! El género y las relaciones laborales*, Buenos Aires, Argentina, Capital Intelectual.
- SARTORI, G. (2012), *La política. Lógica y método de las ciencias sociales*. México. Fondo de Cultura Económica.

Los cambios en el trabajo y el empleo: El contexto donde se desempeñan las cooperativas y organizaciones de la economía social y solidaria¹

Por Julio C. Neffa^{2,3}

Introducción

El propósito de este texto es mostrar de manera sintética, y a nivel internacional, los grandes cambios que se están operando en el modo de desarrollo, que a su vez provocan transformaciones en la organización de las empresas, de la producción y del trabajo, constituyendo el “telón de fondo” del escenario donde actúan las cooperativas.

El modo de producción persiste, pero está en crisis

El trabajo siempre se ejecuta en un marco histórico, político y económico determinado, dentro de un modo de desarrollo específico propio a cada país, de acuerdo a su trayectoria, pero que es dinámico y evoluciona constantemente. El modo de producción dominante y que sirve de contexto para las empresas cooperativas, es muy dinámico, tiene inherente su propia lógica de producción y de acumulación (tratar de incrementar y/o evitar que caiga la tasa de ganancias). Esta lógica se impone a todos los agentes económicos del sector privado y condiciona de manera decisiva la actividad del sector público y de la economía informal. Este modo de producción sufre periódicamente grandes crisis de las cuales, hasta ahora, ha salido airoso llevando a cabo ajustes estructurales, luego de las cuales resurge transformado, cambiando el paradigma productivo.

Las bases sobre las que se sustenta son esencialmente las siguientes:

¹ Una versión anterior de éste texto forma parte del documento final del Proyecto: “Aportes a la institucionalización y desarrollo del sector de la Economía Social y Solidaria a partir de una metodología participativa y con una perspectiva comparada entre Argentina y Francia” (PEU-R-03-2016) bajo la dirección del autor.

² Con la colaboración de Patricia L. Arpe (Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos), integrante del equipo del Proyecto de la referencia anterior.

³ Docente UNM, UBA y UNLP. Licenciado en Economía UBA, Doctor en Ciencias Sociales del Trabajo Paris I. Correo electrónico: jneffa@ceil-conicet.gov.ar

- a) propiedad privada de los medios de producción y de cambio y la plena libertad del propietario para su uso;
- b) contratación formal o informal del trabajo asalariado en relación de dependencia a cambio de una remuneración;
- c) el funcionamiento del mercado como mecanismo idóneo para optimizar las decisiones empresariales y regular la oferta y la demanda;
- d) adopción de reglas y normas legales (la “seguridad jurídica”), para defender la propiedad privada y asegurar la apropiación del excedente por parte de los propietarios de los medios de producción y de cambio.

Pero por su propia lógica, el excedente que se acumula, se invierte o atesora, da lugar a una concentración y desigualdad crecientes, predomina la incertidumbre con respecto a la demanda, los avatares del sistema financiero y cambiario, que cuestionan la eficiencia de la inversión y el uso de la fuerza de trabajo o su reemplazo por los medios de producción.

La crisis actual del capitalismo, una de las más prolongadas, dio lugar dentro del mismo modo de producción a un nuevo paradigma productivo cuyas características impactaron sobre el trabajo humano: la reestructuración productiva y el proceso de desindustrialización y reprivatización, la apertura al comercio internacional que dio origen a la mundialización o globalización y a la financierización, las privatizaciones de las empresas públicas y del sistema de seguridad social, atracción del capital extranjero y recurriendo al endeudamiento externo ante la caída de la inversión doméstica, políticas de ajuste fiscal para controlar la inflación reduciendo los subsidios a los servicios públicos pero que implica aumentar las tarifas, la desregulación de la economía y el fortalecimiento del mercado frente al Estado y sobre todo la flexibilización del uso de la fuerza de trabajo y la reducción del salario real y de los costos salariales que han constituido un coctel explosivo perjudicando a los trabajadores asalariados. El resultado de estas políticas fue el estancamiento o un débil crecimiento, la inflación, problemas de empleo deterioro de la salud de los trabajadores.

Surge un nuevo paradigma productivo

El nuevo paradigma productivo que se instaura recurrió a la introducción de las TIC's para generar nuevos procesos y productos, así como nuevas formas de organizar las empresas (subcontratación, tercerización, deslocalización). Cambiaron los procesos productivos y el trabajo, introduciendo reformas laborales flexibilizadoras, que generan heterogeneidad y desigualdad, dando lugar a grandes porcentajes de la población en situación de pobreza y de indigencia, que conducen a la exclusión social. Vulgarmente se lo conoce como el “modelo neoliberal”, pero en realidad es más complejo.

Las empresas tienen ahora cada vez más libertad para:

- la subcontratación, la tercerización y la deslocalización de sus centros de ganancias,
- la individualización de las remuneraciones según el desempeño,
- promover la adhesión del trabajador a la cultura de la firma⁴,
- la creación de nuevos contratos de trabajo pero sin el anterior carácter protector, pues las empresas recurren al derecho comercial para gestionar de manera diferencial el trabajo, como si fuera una mercancía,
- por iniciativa de las empresas y para evitar sanciones del Ministerio de Trabajo, se van instaurando ahora contratos de trabajo formales, pero firmados por tiempo determinado e incluso por poco tiempo –incluso unas pocas horas–, se consolidan la remuneración según el rendimiento, el uso de plataformas informáticas y el aumento de los contratos comerciales, en lugar de contratos de trabajo con garantías de estabilidad, para de ese modo evitar el pago de los aportes a la seguridad social y de indemnizaciones en caso de despido.

Estos cambios se vieron facilitados por una reducción del rol del Estado en la planificación y gestión macroeconómica y por la revalorización del papel del mercado, atribuyendo a éste una capacidad para optimizar las decisiones y conducir al equilibrio, donde oferentes y demandantes harían las transacciones en igualdad de oportunidades.

La dominación del sector privado sobre el sector público se hizo más marcada, buscando la subordinación y hacerlo funcionar en su provecho. Cada vez más, empresarios exitosos asumen responsabilidades en el Estado y desde allí lo hacen funcionar con una lógica empresarial. La búsqueda de la intensificación del trabajo así como de los medios utilizados para lograrlo desbordó desde la actividad privada hacia el sector público.

Cambió la organización de las empresas porque ahora tiene un papel decisivo la demanda, representada por los clientes, usuarios, proveedores y a quienes se debe satisfacer y fidelizar tomando en cuenta sus exigencias, críticas y propuestas. Se produjo una reducción de su tamaño por el auge de la subcontratación, la tercerización y la deslocalización. Dentro de las empresas, progresan las tendencias hacia la descentralización del poder para gestionar el uso de la fuerza de trabajo, se individualizan los salarios y se introducen los sistemas de gestión por las competencias.

4 La cultura organizacional surge de una cierta cantidad de normas éticas y de valores, un estilo de vida interno, y pautas de comportamiento impuestas por los fundadores de la organización o que un grupo de integrantes descubrió en la tradición de la empresa o que ellos inventaron y propusieron para asegurar la gobernanza y la sustentabilidad de la empresa adoptando hábitos, construyendo rutinas y un estilo acerca de la actividad productiva de bienes o servicios, las maneras de percibir y vivenciar los problemas que constituyen el objeto de la organización, así como de procesar información, adoptar decisiones e implementarlas y procurar una calidad de vida de trabajo aceptable. Esa cultura es colectiva, no está codificada, es tácita pero se puede percibir por terceros, se pone a prueba, se actualiza y se reformula en las comunicaciones y actividades de cooperación y de trabajo internas, cuando se evalúa el funcionamiento y resultados, se decide sobre el uso de los recursos y cuando hay que relacionarse eficazmente con el exterior de la organización para ofrecer y demandar productos e informaciones.

Se producen cambios en el mercado de trabajo

Las empresas utilizan nuevos métodos de disciplinamiento y control, buscando fundamentalmente la intensificación del trabajo, ya sea asalariado o por cuenta propia, para aumentar la productividad y reducir los costos. Se busca la polivalencia y la movilidad entre puestos y sectores y pasar desde el contrato por tiempo indeterminado con garantías de estabilidad, a los contratos precarios. Estos adoptan diversas modalidades: por tiempo determinado, empleos de planta transitoria, contratos de monotributistas y autónomos, contratados por medio de agencias de servicios eventuales, pasantías, beneficiarios de "planes sociales", etc.

Para reclutar mano de obra aumentaron las exigencias en cuanto a nivel educativo, calificaciones y competencias, pero cuando se mantiene la aplicación de la organización científica del trabajo, disminuye el margen de autonomía y de control del trabajador sobre su tarea. Se van instaurando sistemas sofisticados e informatizados de vigilancia y control y al mismo tiempo se requiere un mayor involucramiento y compromiso del trabajador con los objetivos fijados por la empresa u organización. La carga global de trabajo es cada vez más intensa, ahora sobre todo en cuanto a sus dimensiones psíquicas y mentales, lo cual tiene a corto o mediano plazo un impacto directo sobre la salud tanto biológica, como psíquica y mental.

La flexibilidad se instaure sobre el mercado de trabajo, empujada por los despidos, la rotación y movilidad externa, los salarios diferenciados del mercado y la introducción de las TIC's. Ya no se fijan salarios homogéneos entre los diversos sectores y ramas de actividad -salvo el salario mínimo legal-, dado que la fijación última del salario se hace a nivel de las empresas.

La deslocalización de empresas reduce en la mayoría de los países expulsores el número de asalariados ocupados. Por otra parte el incremento de las migraciones (como resultado de conflictos bélicos en países asiáticos y africanos, el fracaso de las economías ex comunistas, la modernización de la agricultura que expulsa los campesinos) han aumentado la oferta de fuerza de trabajo presionando hacia abajo los salarios.

El trabajo se intensifica cada vez más y aumentan los sistemas de evaluación del desempeño y control. Se procura crear una cultura de la empresa para lograr la fidelización de los asalariados, pero cuando aparecen problemas de coyuntura ellas despiden o suspenden personal, justificándolo en la necesidad de asegurar la perdurabilidad de la empresa.

En China -que se prefigura para ser la primera potencia económica mundial a corto plazo-, se difunden los procesos de trabajo tayloristas -pero ahora asistidos por las TIC's-, logrando una elevada productividad, buena calidad y bajos costos, emergiendo como un exportador industrial competitivo y rápidamente ha dejando de ser considerado un país periférico. Pero en contrapartida, por el juego de la mundialización, esto debilita la industria en los demás países y de hecho provoca en los demás países el desempleo y la precarización, sin que a pesar del consumo masivo de los nuevos asalariados en China y del aumento allí del número de millonarios, se instaure un verdadero fordismo.

Se configura una nueva relación salarial

En el contexto de la mundialización y la competencia de los nuevos países industriales, muchas empresas prefieren ahora comprar fuera del país, y mas baratos, los productos que antes producían. Para la contratación de personal tratan de reemplazar el Derecho del Trabajo por el Derecho Civil o Comercial. Tratan de transferir los riesgos empresariales y cuando estan en dificultad, algunas intentan proponer a los trabajadores que se conviertan en cooperativas de trabajo. En otro casos proponen que se instalen como cuentapropistas y como tales les vendan sus bienes y servicios —que antes proveían como asalariados—, pero ahora resultan mas baratos porque no hacen las contribuciones patronales al sistema de seguridad social. Esto les significa un “ahorro” de aproximadamente un tercio sobre el monto de los salarios.

Se re-formula la profecía del fin de la “sociedad salarial” y de la solidaridad, en aras del “emprendedorismo”, y se promueve el individualismo competitivo, bajos las formas de trabajo autónomo y por cuenta propia o la competencia entre iguales dentro del colectivo de trabajo, revalorizando la capacidad emprendedora y la meritocracia. La desigualdad en los resultados alcanzados por cada asalariado no tiene en cuenta los recursos desiguales que desde el inicio de la vida cada uno ha recibido o acumulado, se trata de justificar por la diferencia del esfuerzo, de las calificaciones y competencias, de su involucramiento en la marcha de la empresa u organización, y por los resultados, que son atribuidos siempre y en última instancia al esfuerzo individual.

Otro cambio importante es una transición desde las calificación y la formación profesional hacia las competencias demandadas. Se valoriza el “saber”, el “saber hacer” pero se pone el acento en el “saber ser”, pues se necesitan trabajadores flexibles, dóciles ante la autoridad, capaces de trabajar en equipo, siempre disponibles para cuando las empresas los necesiten, polivalentes, que acepten la introducción de las nuevas tecnologías y nuevas formas de organizar el trabajo, así como formarse para utilizarlas, y que puedan integrarse a la cultura de la empresa y compartir sus valores.

Aparece al mismo tiempo el concepto de empleabilidad, que en síntesis sería la capacidad de cada uno, para evolucionar de manera autónoma dentro del mercado de trabajo, desarrollando el potencial productivo que cada uno ha construido. La empleabilidad depende de los conocimientos, las calificaciones y los comportamientos que el trabajador construye y ofrece a la empresa.

La tendencia sistemática que predomina desde mediados de los años 70 en la gestión empresarial es la de tratar de reducir la cantidad de trabajadores asalariados que están directamente a cargo de la empresa.

El desempleo, las amenazas de restructuración, la subcontratación y la tercerización de las actividades que no constituyen “el corazón” de las empresas, —allí donde se genera mas valor agregado—, contribuyeron para quitar importancia a la negociación colectiva y al poder de influencia de los sindicatos. Estos quedan progresivamente reducidos a funciones reivindicativas y pasivas de resistencia ante las nuevas estrategias de la gestión de la fuerza de trabajo, tarea a la cual ahora se abocan los “Gerentes de Recursos Humanos”.

Cuando se impulsa desde el sector público, a devenir emprendedor monotributista o cuentapropista, los que asumen ese rol quedan absolutamente responsables de su éxito o su fracaso. Y se sustituye la visión de la subordinación

y dependencia vertical respecto del empresario, por una visión de una competencia entre individuos donde cada uno es “empresario de si mismo”, quedando en dificultad respecto de los organismos de seguridad social. Algunos pocos tienen éxito y terminan creando su pequeña empresa (los medios de comunicación los presentan como modelos ejemplares de éxito), pero la mayoría fracasa y terminan desocupados o buscan sobrevivir buscando empleos aunque sean precarios o mal pagos.

El reconocimiento de las desigualdades intrínsecas de poder y de recursos entre los empresarios y asalariados, -situación real que justificaba el papel del Derecho del Trabajo para compensar ese desequilibrio-, es sustituido, -invocando la igualdad de derechos entre los seres humanos-, por la afirmación de que existe una igualdad formal entre empleadores y asalariados, como rige en los contratos comerciales.

La predominancia de la teoría neoclásica ortodoxa del mercado de trabajo impuso la idea de que lo que cada uno debe ganar con su trabajo se corresponde directamente con su contribución a la creación de riqueza y, en consecuencia, la individualización de los salarios promovería la eficiencia económica y recompensaría las competencias y talentos.

Las políticas pasivas de empleo tratan de actuar sobre la oferta de fuerza de trabajo (formación profesional, seguro de desempleo por ejemplo). Pero poco a poco se pasa de las políticas pasivas de empleo a las políticas activas (creación de empleos y suspensión de dicho seguro para obligar que los desocupados busquen empleo) :Las mismas cuestionan el enfoque keynesiano y regulacionista de que los desocupados estaban involuntariamente en esa situación por el estancamiento económico y la caída de la demanda, la insuficiencia de políticas monetarias y fiscales erróneas. El desempleo masivo era una falla de la economía y de la sociedad y no la responsabilidad del desempleado.

Pero desde la teoría neoclásica, cuya orientación es ahora predominante, se afirma que los desocupados están en esa situación porque han preferido permanecer ociosos antes que aceptar bajos salarios y no salen a buscar empleo “porque cobran los planes sociales o tienen un buen seguro por desempleo”. Entonces, siguiendo esta lógica perversa, para hacer caer el desempleo bastaría con suprimir esos planes y no pagar el seguro. Pero en la realidad los desempleados sufren, tienen el sentimiento de que son excluidos socialmente, se culpabilizan, sufren depresiones y para salir del mal paso buscan un empleo aunque este por debajo de sus calificaciones, esté mal pago o sea precario.

Adviene el trabajo con plataformas informáticas

La “uberización” es presentada como una salida alternativa a la crisis de la relación salarial. El uso de las TIC´s cambia las relaciones entre trabajadores y empresarios pues se busca reducir la intermediación (y sobre todo sus costos) gracias a una nueva división del trabajo. Se busca poner en contacto directamente a oferentes y demandantes para llevar a cabo trabajos o servicios bien específicos por parte de trabajadores que deben aceptar ser flexibles en cuanto a los días y la duración de la jornada de trabajo, permanecer en el lugar o “parada” donde deben recibir las demandas, y su remuneración es en función del rendimiento (más las propinas...). Pero no es un trabajo autónomo, pues hay una “subordinación consentida”.

En lugar de un contrato de trabajo se establece una relación comercial: solo se paga el trabajo efectivamente hecho; los trabajadores deben estar disponibles, asumir los costos de la seguridad social y pagar los aportes o monotributo a partir de lo que cobran por sus servicios porque ya no están a cargo del empleador. Lo que se busca así es que haya una estricta proporcionalidad entre la remuneración y un trabajo claramente individualizable. Con frecuencia, son empresas financieras internacionales las que funcionan según el sistema popularizado por Uber. Los programas y aplicativos reemplazan gran parte de las decisiones de los empleadores, su papel se reduce dado que oferentes y demandantes se relacionan directamente con los trabajadores- que hacen sus tareas individualmente y en tránsito- siendo difícil constituir o adherir a un sindicato.

Esta nueva modalidad que se generalizó para el traslado de comidas rápidas y bebidas, ahora se expande rápidamente en el transporte automotor, la provisión de servicios de trabajo doméstico y el cuidado de niños y ancianos.

Se difunde un nuevo modelo socio cultural

El nuevo modelo socio-cultural que privilegia el individualismo, la competitividad, el éxito personal de los emprendedores y el consumo suntuario, debilitó las relaciones sociales situación que se da en paralelo con los problemas de desempleo, la consolidación de la precariedad, la caída de los salarios reales, ajustes fiscales con aumento de tarifas de servicios, marcha atrás en las políticas sociales y de seguridad social, el aumento de la pobreza, la indigencia y la exclusión social. Por esas causas, los problemas psíquicos y mentales que dan lugar a sufrimiento, dolencias y patologías se han incrementado para todas las categorías socio-profesionales.

En el paradigma anterior, trabajar con un empleo registrado fundamentaba el valor social del trabajador y generaba en ellos la autoestima. El desempleo juega ahora el papel del disciplinador social y condiciona a los desempleados hacer concesiones en materia de salarios y condiciones de trabajo para acceder a un empleo. El malestar, la ansiedad, la frecuencia de las enfermedades psíquicas y mentales y las que se somatizan provocan sufrimiento y agotamiento emocional predisponiendo para el “*burnout*” (agotamiento emocional).

La intensificación del trabajo es una resultante de los cambios analizados

El crecimiento de las exigencias físicas, psíquicas y mentales aparece relacionado directamente con la evolución del contenido y la organización del proceso de trabajo. Los riesgos del trabajo se han diversificado y se han incrementado, como consecuencia del nuevo paradigma productivo que emerge en los países capitalistas industrializados y se difunde en los que están en desarrollo.

El trabajo es cada vez mas heterogéneo y los riesgos se han incrementado. Se ha intensificado debido a la mundialización y a las nuevas reglas para la competencia, a nivel sectorial e internacional, que obligan a las empresas a controlar mas severamente sus costos de producción y disminuir los costos variables. La introducción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones han exigido la formación y la reconversión de la fuerza de trabajo, para lograr nuevas competencias pero al mismo tiempo redujo la capacidad para crear nuevos empleos.

Las nuevas formas de organización ya mencionadas de las empresas (mas pequeñas), de la producción (con el uso de las nuevas tecnologías) y del trabajo implantando nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo, han forzado el tránsito desde el contrato por tiempo indeterminado con garantías de estabilidad, a los contratos precarios a veces concretados por medio de agencias de servicios eventuales: por tiempo determinado, pasantías, empleos de planta transitoria, contratos de monotributistas y autónomos,... Y esa incertidumbre genera miedo y sufrimiento.

El propósito buscado es imponer la movilidad de la mano de obra, facilitar los reemplazos y hacer frente al ausentismo, con menores costos. Estos cambios se dieron en paralelo con una nueva orientación: se instauraron nuevos criterios de gestión para flexibilizar la producción, tratando de adecuarla rápidamente a los cambios en la demanda, incorporando innovaciones de procesos y de productos, ampliando la gama de variedades y dando una mayor preponderancia a las exigencias de clientes y usuarios.

La introducción de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones han exigido la formación y la reconversión de la fuerza de trabajo para lograr nuevas competencias, pero al mismo tiempo redujo la capacidad para crear nuevos empleos y desplazó trabajadores de mayor edad, promoviendo por la fuerza la polivalencia, aduciendo que desea forma el trabajo sería menos rutinario y aburrido y al mismo tiempo permitiría hacer frente a las ausencias y rotaciones, pero exigiendo la aceptación de la flexibilidad laboral, todo lo cual requiere una mayor actividad mental para hacer frente a los incidentes e interrupciones involuntarias de la actividad.

Esa intensificación se logró incrementando el ritmo de trabajo, haciendo más severo y personalizado el control de la actividad, instaurando normas técnicas más exigentes, incorporando medios de producción más eficaces, introduciendo nuevas tecnologías informatizadas y con una nueva orientación: dando una mayor preponderancia a los clientes o usuarios que tienen ahora relación más cercana con los trabajadores y son cada vez más exigentes. Pero a veces esas orientaciones no tienen mucho éxito dado que generan tensiones que dan lugar a conflictos, ya que se fijan objetivos de producción exigentes e irreales; no se actualizan y completan previamente las calificaciones y competencias de los trabajadores que tienen que operar con las nuevas tecnologías y cuando ellos tienen una percepción subjetiva de una "calidad impedida" porque no disponen de todos los medios y recursos para lograr los objetivos buscados en cuanto a la cantidad y calidad, y están obligados a apurarse como también ocurre frecuentemente en el sector público en ciertos periodos del año.

El crecimiento de las exigencias físicas, psíquicas y mentales y la intensificación del trabajo aparece relacionado directamente con la evolución del contenido y organización del proceso de trabajo. Esto se da con la emergencia de un nuevo modelo socio cultural que privilegia al individuo, la competitividad entre iguales, el éxito personal de los emprendedores y el acceso al consumo suntuario y ostentatorio, debilitando las relaciones sociales. Por esas causas, los problemas psíquicas y mentales, predisponen predisponen para contraer dolencias y patologías (Infartos del miocardio, ACV, úlceras, depresiones, perturbaciones del sueño y del humor, adicciones) y se han incrementado para todas las categorías socio profesionales.

Pero esas orientaciones no tienen un éxito duradero dado que generan tensiones que dan lugar a largos conflictos, porque se fijan objetivos de producción exigentes e irreales, no se actualizan ni completan previamente las calificaciones y competencias de los trabajadores que tienen que operar con las nuevas tecnologías.

Por eso se forman ciertas actitudes y hábitos por parte de las nuevas generaciones de trabajadores, por ejemplo un bajo compromiso e integración en las empresas u organizaciones, porque deben hacer frente a la incertidumbre y asumir riesgos que las empresas no toman a cargo. Las empresas buscan las calificaciones, las competencias

y la confianza de los trabajadores, pero al mismo tiempo utilizan las TIC's para controlar de manera cada vez mas estrecha su actividad. Buscan el involucramiento de los trabajadores para aumentar la eficiencia de las firmas, pero después de que lograron sus objetivos y cuando sobrevienen crisis financieras no dudan ni tienen escrúpulos para despedir masivamente, ahora con menores costos.

La intensificación del trabajo provoca sufrimiento, que es algo diferente y de otra naturaleza que el dolor y las lesiones corporales. Y debido a las deficiencias del contenido y la organización del proceso de trabajo dentro de las empresas y organizaciones se ha incrementado la cantidad de actos de hostigamiento o acoso, de violencia verbal y física, de acoso sexual, el consumo inadecuado de drogas y de alcohol, el agotamiento emocional, la adicción al trabajo, situaciones que se somatizan y dan lugar a enfermedades diversas: Infartos del miocardio, ACV, úlceras, síndrome del intestino irritable, perturbaciones del sueño y del humor, y con mayor frecuencia los trastornos musculo esqueléticos que junto con las depresiones, son las causas de la mayoría de las ausencias en los lugares de trabajo.

Muchos de estos problemas mencionados están presentes en las cooperativas y las organizaciones de la economía social y solidaria.

La pregunta que queda planteada es la de saber si estamos frente a una nueva etapa coyuntural del modo de producción o ante una nueva era, que va a durar?

Y como bien concluye Robert Boyer (2018) el futuro no se presenta venturoso, pues frente a estos cambios los partidos "progresistas" no ganaron terreno, han perdido la iniciativa y se debilitaron, porque desde hace varias décadas la mayor parte de ellos se han convertido a una versión edulcorada de la social democracia, o incluso de un social liberalismo.

Crónica de una crisis anunciada

Por Florencia Médici¹

Desde las últimas elecciones Primarias, Abiertas, Simultáneas y Obligatorias (PASO), Argentina comenzó a transitar la última etapa de una típica crisis financiera á la Ponzi². Esta fase se caracteriza por la ausencia total de “confianza de los mercados” ante un gobierno que, con muchas probabilidades de perder las elecciones generales, ya no tiene mucho para prometer a los acreedores.

Si bien la fragilidad financiera es inherente a los problemas estructurales de escasez de divisas, el manejo de la macroeconomía de la gestión de Cambiemos no sólo agravó sino aceleró el proceso de crisis cambiaria. Antes de continuar repasemos el significado de la restricción externa.

Según la teoría convencional, tanto en las economías desarrolladas como en las subdesarrolladas, la tasa máxima a la que puede crecer una economía está determinada por aquella que lleva a la plena utilización de la capacidad productiva y el pleno empleo que, a su vez, coincide con la tasa efectiva de crecimiento. Sin embargo, para la teoría heterodoxa, existen otras restricciones relevantes que operan antes de llegar a la plena utilización de recursos³: la demanda efectiva y la restricción de divisas.

Ambas restricciones están altamente relacionadas. En particular, las economías con estructuras productivas insuficientemente desarrolladas están limitadas por el desempeño de su sector externo. Esto es, cuando estas economías comienzan a crecer, la mayor actividad económica lleva a una creciente demanda de divisas derivadas, fundamentalmente, de las importaciones de bienes de consumo y de insumos industriales. Dado que las divisas que ingresan en la economía son mayormente originadas por las exportaciones del sector primario —que suele asociarse a una elasticidad ingreso de la demanda baja⁴—, comienza a generarse un déficit creciente en la cuenta corriente que culmina en fuertes devaluaciones. Esta pérdida de valor de la moneda doméstica produce inflación, caída del salario real y crisis económicas, aun estando lejos de la plena utilización de capacidad productiva.

La importancia de estudiar los problemas relacionados a la balanza de pagos radica en que la restricción externa impone límites al crecimiento, determina la dinámica del ciclo y, por lo tanto, limita el desarrollo. La elevada volatilidad presente en América Latina reduce el horizonte de planificación, aumenta el riesgo, desalienta la inversión productiva y distorsiona los precios (Pérez-Caldentey, 2015). Estos tres hechos estilizados sobre las economías

¹ Docente UNM. Licenciada en Economía y Doctora en Ciencias Sociales. Directora Académica del Centro de Economía Política y Desarrollo (CEEPYD) UNM. Correo electrónico: fmédici@unm.edu.ar

² Carlos Ponzi fue un famoso estafador italiano de los años veinte en Estados Unidos. Su fraude consistía en ofrecer a los inversores elevadas ganancias que sólo podía pagar si ingresaban al negocio nuevos acreedores, porque le proveían el dinero para cumplir con los intereses adeudados. Para mantener este tipo de estafa es necesario convencer a un número creciente de inversores, dado que mientras haya nuevos ingresos de capital la rueda puede seguir girando sin que los acreedores pretendan recuperar su dinero, que no existe dado que nunca fue invertido. El economista estadounidense Hyman Minsky usó ese nombre para describir las situaciones financieras en las cuales las firmas sólo pueden cubrir los intereses y el capital devengado con nuevo endeudamiento.

³ Recursos entendidos como capacidad productiva, aun con desempleo de mano de obra.

⁴ La demanda del resto del mundo de nuestras exportaciones crece menos que proporcionalmente a lo que crece el ingreso del resto del mundo.

latinoamericanas (i.e. estructura productiva escasamente diversificada, restricción externa al crecimiento y volatilidad) fueron extensamente explorados por la teoría económica.

La incapacidad de generar los dólares necesarios para el funcionamiento económico se manifiesta como crisis de balanza de pagos producidas fundamentalmente por la salida de capitales y fuertes devaluaciones. En este sentido, el problema de la escasez estructural de dólares puede también ser abordado como un problema de fragilidad financiera.

Esto cobra importancia, especialmente, cuando se busca llevar adelante una política de sustitución de importaciones o el desarrollo de sectores clave, como la industria básica o el sector energético (que requieren capital y tecnología importada). La encrucijada radica en que, por definición, una economía con las mencionadas características estructurales que tenga un plan de crecimiento es una economía que genera déficit comercial⁵. La necesidad de financiar los déficits comerciales puede llevar (y de hecho es muy probable que suceda) a una senda de financiamiento inestable, pues la inversión extranjera y el endeudamiento externo engendran nuevos requerimientos de divisas en el mediano plazo debido a la remisión de utilidades, el pago de intereses y la reversión de esos flujos cuando las posibilidades de ganancia se extinguen, originando así continuas y crecientes salidas de dólares.

Esta situación de inestabilidad financiera generada en el propio proceso de crecimiento puede ser abordada con una lógica minskyana, siguiendo la propuesta de Kregel (2004a, 2004b), quien aplica la hipótesis de inestabilidad de Hyman Minsky a las economías como un todo. Desde esta perspectiva, el análisis no parte de ver cómo la fragilidad financiera de las empresas puede llevar a una inestabilidad sistémica, si no que toma el problema de crecimiento restringido por el sector externo como un problema de financiamiento del balance de pagos. Haciendo un paralelismo con las categorías usadas por Minsky (1986, 1992), llamaremos situaciones cubiertas, cuando los ingresos corrientes de la balanza comercial (superávit de la cuenta comercial) son suficientes para pagar las rentas de la inversión, los pagos principales de la deuda externa, las importaciones y la FAE (siempre y cuando se tenga información estadística). Los regímenes especulativos se presentan cuando el saldo comercial es superavitario, pero no suficiente para afrontar todos los pagos relacionados con la inversión y deuda extranjeras. Por consiguiente, una posición Ponzi, la de mayor vulnerabilidad financiera, se produce cuando las exportaciones netas⁶ son negativas, por lo que las cuentas externas se financian con ingresos de capitales.

A diferencia de las empresas, cuyos compromisos de deuda se conocen con cierta certeza, los ingresos de los países (i.e. exportaciones) y sus compromisos en moneda extranjera (intereses, utilidades, dividendos y salidas de capitales) son inciertos.

Además, al tener las exportaciones concentradas en productos primarios, estas economías incrementan su fragilidad debido a la volatilidad de los precios de las commodities, siendo necesario tener una evaluación temporal de los ingresos por exportaciones netas y de los flujos de capital externo para que esté balanceado con los servicios de la deuda (Kregel, 2004b).

5 Por esto el objetivo de lograr superávit comercial y, a su vez, crecimiento económico de forma sostenida en el tiempo se plantea como una imposibilidad, con excepciones en el caso de momentos de subas de los términos de intercambio (como a comienzo de los 2000) o si se descubre un recurso natural cuya explotación no requiera demasiados esfuerzos productivos, por citar algunos ejemplos.

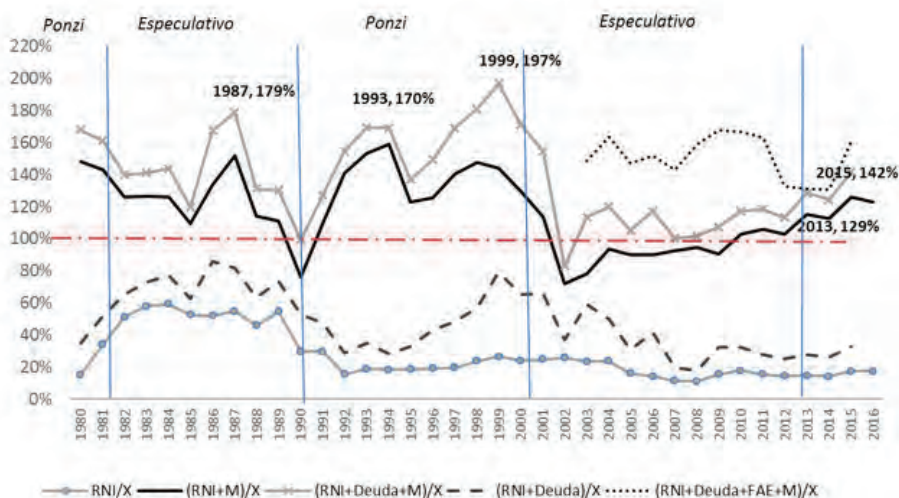
6 Exportaciones menos importaciones.

Con simples indicadores podemos mostrar la capacidad de la economía argentina de cubrir las necesidades de divisas (rentas netas de la inversión, RNI⁷; pagos de la deuda externa, Deuda; formación de activos externos, FAE; e importaciones, M) con sus exportaciones (X). Cuanto mayor sea el valor del indicador, más frágil será la economía (Médici, 2017).

Usando las estadísticas de CEPAL de balance de pagos de Argentina durante el período 1980-2015, encontramos que los años de mayor fragilidad financiera fueron los que precedieron a fuertes crisis: 1987 (179% de RNI más pago de deuda más importaciones sobre exportaciones), 1993 (170%), 1999 (197%), previos a las crisis de hiperinflación, la crisis desatada tras el llamado efecto Tequila y del fin de la Convertibilidad. En la década del noventa, las necesidades de dólares para pagar las importaciones, los intereses y desembolsos de la deuda, y las utilidades de la inversión extranjera casi duplicaban los dólares “genuinos” obtenidos con las exportaciones. Es valioso notar que el agravamiento de la fragilidad financiera a finales de esta década se generó del lado de las salidas de divisas en concepto de deuda, aun con importaciones cayendo, una situación similar a la que Argentina se enfrenta actualmente.

En los años posteriores a la salida de la Convertibilidad esos ratios se redujeron significativamente, fenómeno explicado por la disminución de las importaciones producto de la crisis económica, primero, y el cambio del ciclo de los términos de intercambio, después. Esto último fortaleció el frente externo de Argentina y de la región. Así, desde 2003 hasta la crisis internacional de 2009, los dólares ingresados por exportaciones llegaban a cubrir —aproximadamente— las salidas por RNI, deuda e importaciones.

Gráfico 1: Indicadores de inestabilidad financiera. Argentina, 1980-2016



Fuente: Estadísticas e indicadores económicos de la CEPAL, Banco Central de Argentina e International Debt Statistics, World Bank.

⁷ Utilidades, dividendos e intereses.

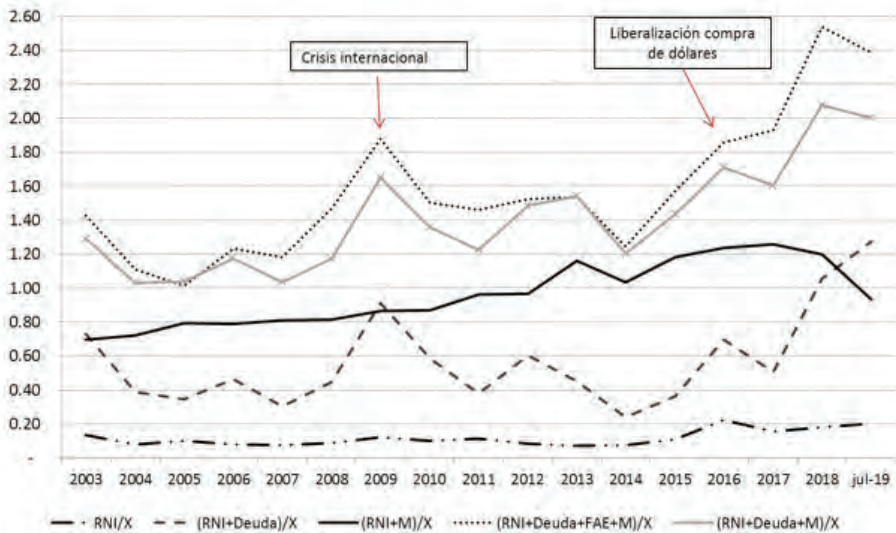
Desde 2013 fue evidente que las cuentas externas comenzaban a convertirse nuevamente en la restricción al crecimiento: el agotamiento del superávit comercial dejaba al desnudo la baja dinámica de las exportaciones, la dificultad de conseguir financiamiento externo, los abultados déficit generados por el sector turismo, el déficit energético y de parte de la industria, y la elevada fuga de capitales. A partir de entonces, la vulnerabilidad financiera externa comenzó a aumentar, especialmente debido al incremento de las importaciones, en un contexto de elevada restricción a la compra de dólares del sector privado.

A finales de 2015 comenzó a vislumbrarse un nuevo período: la liberalización del mercado cambiario, el pago a los holdouts, la baja de derechos de exportación a sectores vinculados con la explotación de recursos naturales y otras medidas tendientes a desregular los flujos de capitales y la remisión de utilidades. Cambiamos, en lugar de afrontar estas restricciones, adoptó medidas que inevitablemente las agravaron. Desde el inicio acudió al recurso descontrolado del endeudamiento en moneda extranjera e incentivó el ingreso de capitales especulativos que rápidamente comenzó a mostrar sus limitaciones. Así, al factor estructural se sumó la política económica que favoreció a poderosos sectores económicos sin objetivos de sustentabilidad económica de largo plazo: se eliminaron regulaciones a la cuenta capital y comercial, se puso fin a la obligación de liquidar exportaciones, etcétera.

Esa apertura a los capitales foráneos y el endeudamiento externo permitieron al gobierno obtener los recursos en el corto plazo para financiar los déficits de cuenta corriente de la balanza de pagos. Además, el deterioro de los salarios reales, la reducción del gasto público, la ausencia de una política de desarrollo que impulse sectores clave para el aumento de las exportaciones y un manejo —al menos— errático y desordenado de la política cambiaria y monetaria deterioraron la demanda agregada e intensificaron la incertidumbre macroeconómica. Dado que estos factores atentan contra la inversión productiva, la política económica se dirigió a atraer capitales golondrina (flujos de corto plazo) mediante elevadas tasas de interés, y a acelerar el endeudamiento externo. Como contrapartida, la proliferación de activos financieros en moneda doméstica (LEBACs, LECAPs, LECERs), primero, y luego en dólares (LETES), sumado a la fuerte desregulación del sector agravaron la histórica vulnerabilidad. La liquidez de estos activos permite a los inversores realizar sus ganancias en el corto plazo y convertirlos en moneda extranjera ante cualquier cambio de las condiciones domésticas o internacionales.

A partir del 2016 los indicadores de inestabilidad financiera mostraron un nuevo nivel, explicado fundamentalmente por la liberación del mercado cambiario (FAE) y por los egresos en concepto de deuda. Tomando los datos del Mercado Único y Libre de Cambios de BCRA, en 2018, las sumatoria de las rentas de la inversión, los pagos de préstamos y las importaciones representan un 208% de las exportaciones, llegando a 254% si se considera la compra de dólares del sector privado no financiero. La reducción de los indicadores se produjeron por la caída de las importaciones, propias de un proceso de ajuste vía cantidades debido a la parálisis económica.

Gráfico 2: Indicadores de inestabilidad financiera. Argentina, 2003-2019



Fuente: Banco Central de Argentina.

Otro síntoma de una economía que está en una situación Ponzi es cuando los funcionarios comienzan a tener un discurso centrado en convencer a los prestamistas (“los mercados”) no sólo con pensamiento positivo y palabras bellas sino con promesas de otorgamiento de beneficios a través de mayor desregulación (leyes de inversión, de desmantelamiento industrial, de flexibilización de leyes laborales). Las “pruebas” que los acreedores reclaman para seguir prestando nada tienen que ver con mejorar la estabilidad macroeconómica o la competitividad, sino con el compromiso de liberar dólares mediante recesión económica y desregulación del sistema financiero.

Pero ninguna política de “austeridad” fiscal o gesto político logrará reducir la elevada fragilidad financiera de la economía, sino simplemente dará más aire a la burbuja. No hay necesidad de financiar los gastos en pesos del gobierno con ingreso de capitales externos, no es lo fiscal lo que lleva a los gobiernos a endeudarse en dólares. La promesa de reducción de gasto público es sólo un recurso más para convencer a los inversores para seguir alimentando a la burbuja.

Las señales para el “mercado” que los acreedores piden a la gestión económica para seguir en esta rueda especulativa nada tienen que ver con mejorar la estabilidad macroeconómica o la competitividad, sino con el compromiso de liberar dólares mediante recesión económica y mayor desregulación del sistema financiero y productivo.

El gobierno de Cambiemos no tuvo mucho éxito en convencer a los mercados de seguir ofreciendo los dólares que la economía argentina necesitaba, por lo que tuvo que acudir al prestador de última instancia, el Fondo Monetario Internacional. Como se mencionó anteriormente, una situación como la descrita anteriormente se denomina,

usando el término minskyano, de fragilidad financiera “porque su éxito depende de la voluntad de los prestamistas de seguir prestando” (Kregel, 2004a, p. 580)”. Y la única voluntad que quedaba era la del organismo internacional.

Otras características típicas de situaciones de elevada fragilidad financiera son que eventos (llamados shocks) en el mercado internacional y nacional repercuten con mucha fuerza en el mercado financiero doméstico. De esta manera, no es el desencadenante el responsable único de los episodios de corridas cambiarias, las fuertes depreciaciones del peso o las continuas subas de la tasa de interés, sino el grado de fragilidad de la economía. En este sentido, claramente el resultado de las PASO fue el disparador de la fuerte depreciación, pero no el responsable⁸.

Partiendo de la situación de bajo endeudamiento externo de finales de 2015, no era arriesgado pensar que el ingreso masivo de flujos externos debería haberle dado más aire al sector externo, aun con una situación de cuenta corriente que ya daba señales de alarma. No obstante, la desregulación del mercado financiero, la errática política monetaria en conjunto con una política estatal que buscó achicar el Estado, reducir salarios y beneficiar a sectores concentrados socavó las posibilidades de estabilidad económica. Los defensores de este modelo argumentan que una mayor estabilidad macroeconómica se logra a partir de desregular los flujos de capitales y aplicar metas fiscales, ya que estas fomentarían un ambiente de confianza para convencer a los inversores de ingresar y quedarse en el país. Paradójicamente, son el ajuste y el incentivo a este tipo de flujos financieros externos los factores que socaban la estabilidad macroeconómica y las perspectivas de crecimiento de largo plazo

Es importante conocer las causas estructurales y financieras del problema. Atraer capitales externos vía elevadas tasas de interés, liberalización financiera y desregulación económica sin un proyecto productivo, como fue el camino que emprendió Argentina en los últimos cuatro años, es lisa y llanamente el peor de los escenarios posibles.

En economía no hay que culpar a los instrumentos, pues lo que importa son los objetivos políticos. El endeudamiento y el ingreso de capitales puede ser dirigido a ganar tiempo mientras se genera una verdadera capacidad de repago o sólo puede servir para ganar tiempo. En este último caso, ese es un tiempo perdido para llevar adelante un proyecto de desarrollo productivo que permita salir de este esquema Ponzi, que siempre culmina en una fuerte crisis externa con las sabidas consecuencias sobre el empleo y la distribución del ingreso.

El próximo gobierno recibirá, como siempre, el problema estructural de restricción externa, sumado a una elevada inestabilidad macroeconómica. Pero la capacidad de utilizar el endeudamiento externo y los dólares provenientes de flujos financieros internacionales no estará entre los activos disponibles, porque el actual gobierno lo ha dilapidado y ha llevado a la economía a un estado de elevada vulnerabilidad financiera. Peor aún, no sólo va a tener restringido el acceso al crédito externo sino que va a tener una abultada necesidad de dólares para el pago de la deuda e intereses que se adiciona a los problemas clásicos de la cuenta corriente.

Quienes estén a cargo de dirigir los destinos económicos del país tendrán que, en primer lugar, atender la situación social. Para esto es importante dejar a un lado el archi-repetido argumento fiscalista: la restricción es de dólares, no de pesos. De todos modos, pensar en crecimiento económico en el corto plazo será difícil dado que el funcionamiento de la capacidad productiva reactivará la demanda de dólares por las vías usuales: las importaciones. Con

8 Siguiendo con el paralelismo de las estafas piramidales a la Ponzi, si se corre el rumor de que los inversionistas no van a poder recuperar el capital, genera el reclamo por la devolución de un capital que nunca existió, dejando al descubierto la estafa. En un caso así, el rumor es solo el reactivo, la causa es la situación que hace insustentable el esquema.

el corte del financiamiento y las necesidades de dólares de los próximos años, el gobierno de Cambiemos nos ha puesto justo de frente a la restricción externa. Habrá que desplegar toda la capacidad política y técnica para sortear la situación actual y retomar una senda de crecimiento.

Referencias

Médici, F. (2017) "Inestabilidad financiera como problema desarrollo en economías con restricción externa: un enfoque misnkyano". En: Médici, F. (Ed.). *Discusiones sobre el tipo de cambio: El eterno retorno de lo mismo*. Moreno: Universidad Nacional de Moreno.

Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing an unstable economy*. New Haven: Yale University Press.

Minsky, H. P. (1992). *The financial instability hypothesis*. Annandale-On-Hudson, N.Y.: Levy Economics Institute, Bard College.

Pérez-Caldentey, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En A. Bárcena Ibarra & A. Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Los tiempos de trabajo. Desigualdades de género y teorías explicativas¹

Por Macarena D. Turrubiano² y Noemí B. Giosa Zuazua³

Introducción

La población argentina es de 45 millones y prácticamente se divide en partes iguales: el 49% son varones y el 51% son mujeres. Sin embargo, de cada 100 varones, 70 están activos en el mercado de trabajo, y de cada 100 mujeres, solo 50. La pregunta del millón: ¿Dónde están las 20 mujeres que faltan para igualar la tasa de actividad con los varones? ¿Qué están haciendo?

En este artículo nos proponemos exponer, en forma sintética y de divulgación, las principales teorías económicas que analizan estas desigualdades, definiendo e ilustrando los denominados estereotipos de género. Al inicio, cuantificamos algunas de las desigualdades de género en el ámbito laboral para el caso argentino.

El problema de la desigual distribución del trabajo entre varones y mujeres

La brecha entre mujeres y hombres que participan en el mercado laboral de Argentina se encuentra dentro de los rangos de los países de América Latina, que oscilan entre 15 y 30 puntos porcentuales (pp). En los países europeos el rango se ubica entre 10 y 15 pp. Noruega es el extremo, allí la tasa de actividad de las mujeres es de 62% y casi iguala a la tasa del 66% de los varones. Esta evidencia permite desnaturalizar las desigualdades de género en el mercado de trabajo.

La sociología laboral, la economía laboral y particularmente la economía feminista, en las últimas décadas se ocuparon de visibilizar estas desigualdades, que van más allá de la cantidad de hombres o mujeres que participan, pues también es desigual la forma en que participan: la tasa de empleo de los varones es mayor que la de las mujeres, y la tasa de desempleo es menor. Colocándolo en números, de cada 100 mujeres argentinas, 44 están empleadas

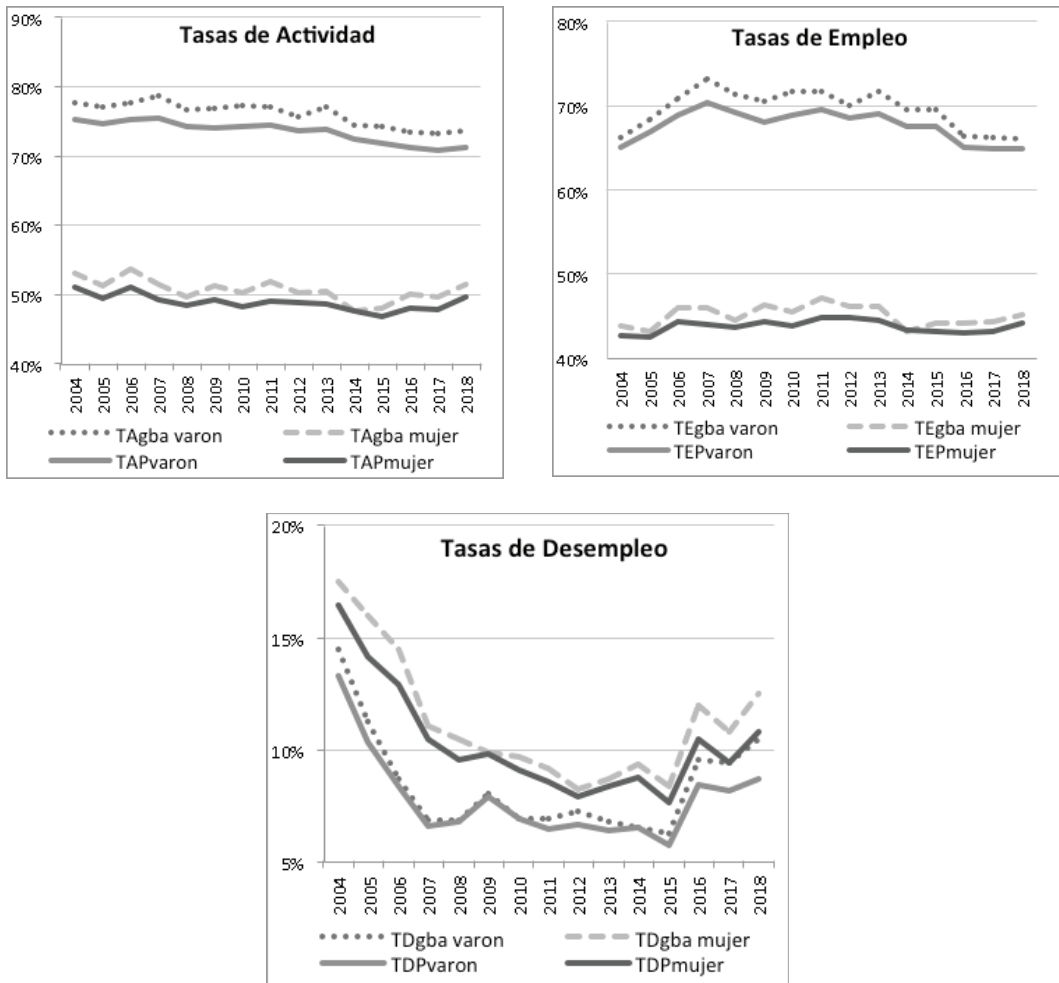
¹ Este artículo es un resultado parcial del PICYDT: "Subcontratación y calidad del empleo privado. Un estudio para la región oeste del conurbano bonaerense" (PI-EyA-01-2016), bajo la dirección de Noemí B. Giosa Zuazua y el Equipo de investigación integrado por: Mariana I. Fernández Massi, Natalia S. Bordón y Macarena Turrubiano, en el marco de su Plan de Trabajo: "Subcontratación y Género: implicancias de la tercerización en la calidad del empleo de las mujeres", desarrollado por la becaria estudiante (EVC- CIN 2017/Beca UNM/2019).

² Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM. Correo electrónico: macarena.turrubiano@gmail.com

³ Docente UNM. Licenciada en Economía UBA, Magister en Economía UNICAMP (Brasil). Correo electrónico: noemi.giosa.zuazua@gmail.com

en puestos del mercado de trabajo, y de cada 100 varones, están empleados 65. A su vez, de cada 100 mujeres que están en el mercado de trabajo, 11 están desempleadas, y de cada 100 varones, solo 9 están sin empleo (Gráfico 1).

Gráfico 1: Tasas básicas del mercado de trabajo urbano para mujeres y varones (%). Total país y Gran Buenos Aires. 2004 – 2018



Fuente: elaboración propia en base a Bases Usuarías EPH - INDEC

Las brechas de género en las tasas de actividad, de empleo y de desempleo, se mantuvieron prácticamente constantes a lo largo de los últimos 15 años. Más allá de las oscilaciones cíclicas, aparece solo una leve tendencia decreciente en las brechas de actividad, por menor participación de los varones (Gráfico 1).

Existe cierto consenso entre las teorías económicas, de que la desigual participación en el mercado de trabajo se deriva de la forma en que varones y mujeres distribuyen su tiempo de trabajo. Las mujeres aplican parte de su jornada a los trabajos en el cuidado de los miembros del hogar: cocinar, lavar, limpiar la casa, ocuparse de la escuela de los hijos, sacar los turnos en los médicos, comprarles ropa, llevarlos a jugar a casa de amigos, atender a los familiares enfermos. Son los denominados trabajos de reproducción social que se realizan al interior de los hogares. Los varones, por el contrario, aplican la mayor parte de su tiempo a los trabajos productivos, aquellos que se desarrollan en puestos que ofrece el mercado de trabajo.

Esta distribución desigual del tiempo de trabajo afecta la vida laboral de las mujeres de distinta forma que la de los varones. El testimonio que sigue, de una trabajadora en una empresa de Ecuador, expresa las tensiones que aparecen en la vida laboral de las mujeres, al combinar trabajo reproductivo y trabajo productivo:

[Yo trabajaba como técnica del área legal en una empresa de Ecuador. Mi jefe me encargó la dirección y hubo comentarios de que yo no estaba capacitada para esta función que era muy dura, ya que el puesto había estado ocupado por un hombre. Era un cargo demandante y siempre se trabajaba hasta muy tarde. En esa función sufrí estrés por la carga de trabajo. Había mucha demanda de trabajo, pero además mi jefe estaba a prueba por haber colocado en la dirección a una mujer. Cuando fui madre se complicó. Las condiciones que tienen los puestos de poder, no son sensibles a las necesidades y derechos de las mujeres. Era difícil la responsabilidad con mis hijos: tenía que dejarles lista la comida y las cosas del colegio, para poder trabajar. Ningún compañero hombre dejó de asistir a una reunión por cosas de la casa, mientras que las mujeres sí]. (Sobrevivientes, 21/11/17).

Las teorías económicas se diferencian por los fundamentos con que explican esta desigual utilización de los tiempos de trabajo que hacen mujeres y varones. Algunas teorías desarrollan fundamentos que las naturalizan, y en este sentido las justifican, otras elaboran análisis críticos, señalando relaciones asimétricas de poder entre géneros.

A continuación expondremos algunas desigualdades específicas que se observan en el mercado de trabajo, que tienen connotaciones de género, y que han sido clasificadas dentro de la literatura feminista con el concepto de “segregaciones”. Luego ofrecemos una presentación sintética de las principales teorías económicas que analizan y explican estas desigualdades.

La segregación en el mercado de trabajo

Algunas de las inserciones desiguales de mujeres y varones en el mercado de trabajo responden a fenómenos que son denominados por la literatura como Segregación o Discriminación. Se entiende por tal, a la situación en la cual dos personas que realizan la misma tarea son tratadas de manera diferente, como consecuencia de la existencia de jerarquías en alguna de las características observables, en este caso, en función del sexo (MTEySS, 2018). Respecto a la segregación, se identifican tres tipos diferentes pero vinculadas entre sí: la horizontal, la vertical, y la de ingresos.

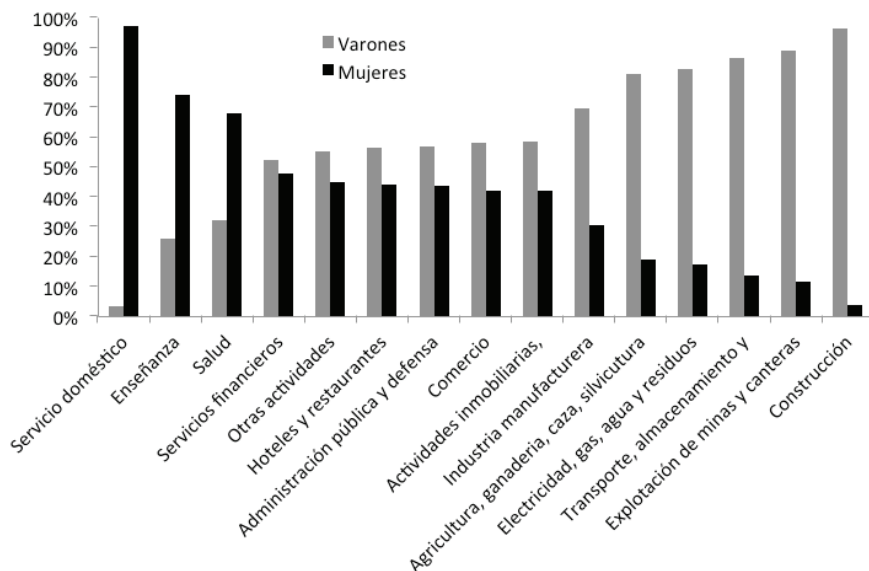
La segregación horizontal

Existe segregación horizontal cuando las mujeres y los varones se distribuyen de forma diferente en ocupaciones del mismo nivel. La tendencia a asociar a las mujeres con trabajos productivos similares a los trabajos de cuidado del hogar, resulta en una distribución del empleo donde las mujeres se concentran en sectores tradicionalmente feminizados como servicio doméstico, educación, salud, alimentación (Espino, 2013). El testimonio que sigue fue publicado en el periódico El Diario de España, como parte de un conjunto de declaraciones de mujeres que expresan sus vivencias de discriminación laboral. El relato da cuenta de cómo impacta en la vida laboral de las mujeres los estereotipos sociales desarrollados en este sentido:

[Cuando Laura se reincorporó al programa de radio en el que trabajaba, su jefa le preguntó: “¿Vas a seguir dando pecho o puedo contar contigo?”. Ella contestó que iba a seguir dando pecho y que podían contar con ella, las dos cosas. Su jefa decidió condenarla al más absoluto ostracismo y no se dirigió a ella durante semanas. Además, la cambió a la sección de ‘Corazón’, básicamente porque había sido madre, y las secciones del programa que ella llevaba hasta ahora como economía, política, sociedad, eran temas serios]. (El Diario, 4/7/17).

En el Gráfico 2 se expone la desigualdad de género entre actividades: mientras las mujeres están sobre-representadas en actividades productivas que reproducen la división sexual del trabajo de cuidado como trabajo doméstico, enseñanza o salud, los varones se concentran en actividades de la industria, la construcción, actividades extractivas, o del transporte. La segregación se evidencia al comparar actividades que tienen niveles de calificación similares: las mujeres se concentran en el servicio doméstico, y los varones en la construcción, perfiles que exigen ambos baja calificación.

Gráfico 2: Participación de varones y mujeres por sector de actividad. Argentina – 2018



Fuente: elaboración propia en base a Bases Usuarías EPH – INDEC.

La segregación horizontal no es neutral con respecto al ingreso que las remunera. Los puestos productivos asociados a las actividades de cuidado como el servicio doméstico, remuneran a sus trabajadoras con menores salarios relativos que las remuneraciones de las actividades de la construcción.

La segregación vertical

Las mujeres están sub-representadas en cargos jerárquicos altos. Este fenómeno es denominado por la literatura especializada como segregación vertical, **y** refiere a una distribución desigual de mujeres y varones en la jerarquía ocupacional (Espino, 2013).

Bastan algunos ejemplos en la Argentina para ilustrarlo: la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la mayor bolsa de valores y principal centro de negocios y finanzas de Argentina, compone su Mesa Directiva por 13 miembros – hombres; la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABPPRA), que asocia a bancos provinciales oficiales y mixtos, a los municipales, sociales y de inversión, compone sus autoridades con una comisión directiva de 17 miembros – hombres; la Confederación General del Trabajo de la República Argentina (CGT), la central sindical histórica de Argentina, compone sus autoridades con dos integrantes, hombres; la Central de Trabajadores Argentinos (CTA), que es la central obrera nacida de la separación de un grupo de la CGT en 1992, compone su comisión directiva por 3 hombres; la Sociedad Rural Argentina (SRA), asociación civil patronal que agrupa a grandes propietarios de tierras en la región pampeana, dedicados a la agricultura y a la ganadería, compone su comisión directiva por 18 miembros- hombres. Finalmente, la Unión Industrial Argentina (UIA), que asocia a todas las empresas que representan a la actividad industrial del país, compone su comité ejecutivo con 26 miembros, de los cuales 25 son hombres y una es mujer, elegida a mediados de 2019 como prosecretaria segunda. Es la primera mujer que integra la mesa de autoridades de la UIA en 130 años.

En el caso argentino, también lo evidencian algunos indicadores: en 2017, el 45% de las y los asalariados ocupaban cargos de jefatura; en el conjunto de las mujeres, solo el 30%. A la misma fecha, el 43% del total de ocupados ejercían puestos de dirección, y en las mujeres solo el 31% (MTEySS, 2018). El testimonio que sigue sobre la demanda judicial que hicieron las ingenieras de la empresa Google, a la corporación, ilustra este problema:

[Luego de que Twitter Inc. y Microsoft Corp Inc. fueran demandadas en 2015 por sus ingenieras, por recibir menores compensaciones económicas, Google se convirtió en otra de las empresa del grupo Silicon Valley que entró en la vorágine de demandas vinculadas al rubro de la tecnología. “Google ha sido muy consciente del problema durante años, pero lo perpetúa promoviendo a las mujeres con menos frecuencia”, aseguraron las ingenieras. Ellen Pao fue la primera empleada en llevar a Google a juicio. Pao afirmó que “existía una atmósfera sexualmente cargada donde los hombres acosaban a sus compañeras de trabajo, que no las habían ascendido y que las habían despedido por su género”. A pesar de que perdió el juicio, el caso animó a otras mujeres a hablar. Desde entonces, los juicios se han sucedido uno tras otro]. (MQT, 26.12.18)

La segregación vertical tampoco es neutra en materia de ingresos, pues arroja diferencias salariales entre varones y mujeres. Estas diferencias aportan para explicar las brechas de ingreso por género.

La segregación salarial y la brecha de ingresos

Las desigualdades de ingreso también muestran segregación. Esto ocurre cuando mujeres y varones que desarrollan el mismo tipo de trabajo en puestos que exigen el mismo tipo de calificación, son remunerados de forma desigual: generalmente las mujeres cobran menos que los varones. El testimonio de las trabajadoras de Wal-Mart y su demanda judicial, ilustra este problema:

[En el 2001, Betty Dukes denunció que la compañía estadounidense Wal-Mart la había discriminado por ser mujer. Luego de seis años de trabajo diligente y responsable, la empresa le impidió acceder a cursos de formación laboral que le habrían permitido aspirar a puestos superiores con mayor remuneración. Esto violaba el Título VII del Acta de Derechos Civiles de los Estados Unidos. Como consecuencia, seis mujeres iniciaron una demanda ante el juzgado federal de San Francisco, señalando que la compañía les pagaba menos que a los hombres por realizar el mismo trabajo, y que recibían menos promociones a pesar de que debían esperar más tiempo para conseguirlas. Gracias a que más de 100 mujeres dieron sus testimonios sobre “una cultura denigrante” al interior de esta empresa, se probó que - pese a representar dos tercios de la planilla de la compañía- las trabajadoras ganaban 14% menos que sus pares masculinos]. (MQT, 26/12/2018).

Los diferenciales de ingreso entre varones y mujeres se nutren también de los distintos tiempos de trabajo que componen la jornada –las mujeres se ocupan en trabajos productivos de media jornada y aplican más tiempo a los trabajos de reproducción-. La brecha de ingresos se nutre también de la segregación horizontal, porque los trabajos feminizados suelen ser peor remunerados, y de la segregación vertical, porque las trabas para ascender en la carrera profesional, limita las posibilidades de incrementar los ingresos de las mujeres, en comparación a los hombres. Del conjunto de estas diferencias resulta la brecha de género en los ingresos. En el Gráfico 3 se expone el indicador para Argentina.

Gráfico 3: Brecha de género en ingresos de la ocupación principal e ingresos personales (2004-2017)



Fuente: CEPA (2018)

La literatura consensuó la explicación general de la desigual inserción de varones y mujeres en el mercado de trabajo, asumiendo que es el resultado de aplicar diferente cantidad de horas a los trabajos reproductivos y productivos. Lo que no han consensuado las teorías son las explicaciones y las determinaciones entre ambas esferas laborales.

Las teorías y sus explicaciones

En la literatura económica se identifican tres abordajes teóricos que buscan explicar las causas de estas desigualdades. Son: la teoría neoclásica del Capital Humano, las teorías segmentacionistas, y las teorías socio-sexuales. Exponemos las características principales de cada una y los aspectos que son debatidos o cuestionados.

La teoría del capital humano

La teoría del capital humano tiene su raíz teórica en la escuela neoclásica. Supone que los agentes involucrados en el mercado de trabajo, es decir los empleadores y trabajadores, son agentes racionales que buscan maximizar bienestar o ganancias, en concreto, buscan maximizar eficiencias. Para ello juega un rol fundamental las dotes personales, como también las preferencias de los trabajadores y trabajadoras, y la maximización de beneficios y reducción de costos para los empresarios (Anker, 1997).

Por el lado de la oferta de trabajo, esta teoría considera que las mujeres poseen menor experiencia y calificación, lo que indicaría una menor productividad y sería la explicación de las remuneraciones más bajas con respecto a los varones. Por el lado de la demanda de trabajo de las empresas, la teoría neoclásica afirma que los empleadores suelen considerar que el empleo femenino conlleva mayores costos laborales indirectos por los niveles de ausen-

tismos, licencias por maternidad, entre otros motivos. Sumado a esto, las empresas tienden a contratar menos mujeres por su supuesta menor productividad y nivel de estudios en comparación a los hombres, lo cual volvería a estos últimos más atractivos para la contratación.

Los teóricos del capital humano como Gary Becker, consideran que el reparto desigual de las tareas domésticas proviene de la especialización de uno de los miembros de la familia en estas tareas, mientras que el otro lo hace en el mercado de trabajo. La teoría considera que esta decisión se basa principalmente en las ventajas comparativas que cada uno de los individuos posee para distintas actividades, siendo las mujeres vistas como más capaces para la producción dentro del hogar por sus características biológicas (Espino, 2012).

En síntesis, las desigualdades de género en el mercado de trabajo son resultado de elecciones de optimización que realizan las personas. La teoría supone que las personas toman decisiones de forma libre y autónoma. Al interior de los hogares, mujeres y varones distribuyen el tiempo de trabajo y su especialización en base a decisiones tomadas bajo esos supuestos. Los menores ingresos laborales de las mujeres, es consecuencia entonces de su menor capacitación y productividad, por haber decidido especializarse en tareas de cuidado.

Algunas de las críticas a las interpretaciones de la teoría del capital humano argumentan que los cambios revelados en las últimas décadas en los mercados de trabajo ponen en cuestión las explicaciones neoclásicas. Como sostiene Anker (1997), el lanzamiento de una mayor cantidad de mujeres al trabajo productivo, junto a un avance en sus calificaciones, al incremento en la edad en que las mujeres deciden ser madres, y a la disminución del tiempo de trabajo necesario para realizar las tareas reproductivas, según la teoría del capital humano debieran ser la expresión de cambios en la funciones de optimización intra-hogar. Sin embargo, la teoría neoclásica del capital humano no logra explicar por qué a pesar de existir estos cambios, las condiciones del mercado laboral para las mujeres no se han modificado.

La teoría de los mercados segmentados

Esta teoría considera que el mercado laboral en sí mismo se encuentra segmentado, de forma independiente a la desigualdad por género. Ello significa que existen barreras a la entrada para que trabajadores de segmentos inferiores logren ingresar a segmentos superiores. La teoría incluye variantes: la hipótesis del mercado de trabajo dual, que divide entre el sector primario y el secundario; la segmentación basada en la heterogeneidad estructural que divide en mercados del sector formal e informal. En todos los casos, el primer segmento es aquel que cuenta con mejores condiciones laborales en lo que refiere a remuneraciones, seguridad laboral, oportunidades de ascenso, relaciones laborales sindicalizadas. El segundo segmento cuenta con puestos de menor estabilidad, poca protección, salarios y condiciones de trabajo insatisfactorias.

Para mostrar la segregación entre “ocupaciones masculinas y femeninas”, una adaptación de estos segmentos coloca a las mujeres participando de ocupaciones con menores salarios y peores condiciones laborales, frente a las ocupaciones de varones que gozan de mayores remuneraciones y estabilidad. Así, teniendo en cuenta la naturaleza de los empleos del sector primario, es de esperarse que haya menos mujeres participando en él. A su vez, los varones cuentan con carreras laborales con menos interrupciones, lo que hace que las empresas los prefieran para los empleos del sector primario por valorar la experiencia y la fidelidad a la empresa (Anker, 1997).

Según el autor citado, otra de las teorías económicas que explica la división del mercado de trabajo es la discriminación por razonamiento estadístico. Esta teoría tiene como supuesto que existen diferencias de productividad,

aptitudes y experiencia entre los distintos sectores de trabajadores que se consideran, en este caso, el sector de hombres y el sector de mujeres. Así, la teoría de la discriminación por razonamiento estadístico intenta fundamentar la decisión de los empresarios al momento de contratar. Según la teoría, a los seleccionadores de personal de las empresas les resulta menos costoso asumir los estereotipos que discrimina ocupar mujeres en actividades de baja productividad, y varones en las de alta productividad, bajo el supuesto de que las mujeres tienen menor productividad en promedio que los varones, que hacer una búsqueda amplia sin estereotipos, y analizar el perfil de todos, hombres y mujeres.

La crítica a estas teorías sostiene que si bien logran explicar la segregación vertical, es decir, la que se observa al interior de una empresa u ocupación, no esclarece la desigualdad sexual en las ocupaciones, es decir la segregación horizontal que se da en los mercados.

Las teorías socio-sexuales o feministas – La Economía Feminista

Estas teorías, a diferencia de las anteriores, consideran variables ajenas al mercado de trabajo y a las condiciones económicas, para explicar la segregación laboral. Identifican al patriarcado y al lugar que la mujer ocupa en la sociedad, como la principal explicación de las desigualdades de género existentes, entre ellas las que afectan al trabajo.

El patriarcado se define como una forma de organización social basada en una estructura de poder jerárquica, donde las mujeres se ven sometidas y subordinadas de diferentes formas a los hombres. En el marco de este concepto, la economía feminista adopta la noción de género, como representativa de la construcción social del hombre y de la mujer en el sistema capitalista. A partir de las diferencias biológicas, lo femenino queda subordinado socialmente a lo masculino. Estas relaciones de género son las que determinan la desigualdad, pues se trata de relaciones de poder. En otros términos, razonar y analizar en términos de género no supone solo dividir mujeres y hombres, se trata de situarlos y desentrañar las relaciones de poder que portan sus vínculos.

Otro aporte de la economía feminista para el análisis económico de las desigualdades en el mundo del trabajo, es visibilizar la existencia de otra fuerza de trabajo que permite que exista mano de obra disponible para el trabajo productivo en el mercado: es el trabajo de cuidado no remunerado. El ciclo productivo considerado por las teorías económicas ortodoxas solo tiene en cuenta el pago de salarios a cambio de la fuerza de trabajo que, combinada con el capital, producirá bienes y servicios. Estas teorías dejan de lado la forma en que esa mano de obra logra reproducirse día a día, para estar en condiciones de trabajar. Por ejemplo, un trabajador necesita cenar al llegar a su hogar, para lo cual alguien debe haber hecho las compras previamente; necesita tener la ropa limpia y lista para el día siguiente; necesita la vianda para almorzar en su trabajo; necesita que sus hijos y su hogar estén cuidados. Esto evidencia un trabajo que es necesario realizar para que las personas puedan reproducir su fuerza de trabajo y participar en el ciclo productivo. Este trabajo es realizado principalmente por las mujeres, y por no ser remunerado no es reconocido como tal. La economía feminista busca visibilizar el rol fundamental que este trabajo de cuidado tiene para el funcionamiento del sistema capitalista y para la determinación de la tasa de ganancia, dado que a pesar de no ser remunerado, es un trabajo que permite producir valor económico en sí mismo (Rodríguez Enriquez, 2017).

Cristina Carrasco, una de las teóricas de la economía feminista, plantea que existe una tensión entre la búsqueda de la maximización de beneficios por parte de las empresas, y la necesidad de mantener el cuidado de la vida humana por parte de los trabajadores y trabajadoras. Históricamente, las tareas de reproducción de la vida humana han sido resueltas principalmente dentro de los hogares, estableciéndose una división entre los lugares que ocuparían los

hombres y mujeres en el desempeño de las ocupaciones de la vida cotidiana. Así, los varones han sido vinculados a la esfera denominada “pública”, que incluye las actividades sociales, políticas, económicas y mercantiles; en cambio las mujeres han visto restringida su participación a la esfera “privada” o doméstica, centrada en el hogar, y en los lazos emocionales y afectivos con la familia, careciendo de reconocimiento social, político y económico (Carrasco, 2001). Esto implica una invisibilización del rol de la mujer dentro de la producción económica. Sin embargo, si no fuera por el aporte del trabajo no remunerado de las mujeres para la subsistencia de la familia, la fuerza de trabajo necesaria para la producción no hubiera estado asegurada.

Ahora bien, al insertarse la mujer en el mercado laboral, su rol como responsable de la reproducción no desapareció ni fue repartido con los hombres. Por el contrario, las mujeres debieron enfrentar la dificultad de conciliar su vida laboral y su vida privada, resultando en una doble participación o una “doble presencia/ausencia” por estar, y a la vez no estar, en ninguno de los dos lugares que pretendía ocupar (Carrasco, 2001).

La doble jornada se observa en los indicadores del Cuadro 1, que muestra la cantidad de horas que mujeres y varones ocupan en trabajos de cuidado no remunerado. Independientemente de que su situación ocupacional sea ocupada o no ocupada, las mujeres aplican aproximadamente el doble de horas por día que los varones en estos trabajos. Cuando la extensión de horas de trabajo remunerado se amplía, el tiempo de trabajo no remunerado se reduce en las mujeres, si bien no se altera en los varones, que siempre, en promedio, dedican 3.5 horas al cuidado del hogar.

Cuadro 1: Distribución de los tiempos de trabajo doméstico no remunerado entre varones y mujeres. Argentina. Total país. Tercer trimestre 2013.

Trabajo doméstico remunerado	Varones	Mujeres
	Tiempo promedio (horas por día)	Tiempo promedio (horas por día)
Total	3,4	6,4
No ocupados	3,2	6,8
Ocupados	3,5	5,9
Hasta 34 horas semanales	3,5	6,5
De 35 a 45 horas semanales	3,3	5,2
45 horas semanales	3,4	4,9

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta sobre Trabajo no remunerado y uso del tiempo – INDEC – Tercer trimestre de 2013

Manifestando su perspectiva crítica, la economía feminista utiliza conceptos específicos para identificar estereotipos de género en el mercado de trabajo: suelo pegajoso y techo de cristal, entran en la matriz de análisis de esta escuela de pensamiento para dar cuenta de los fenómenos de segregación laboral.

Según define Burin (2003): “Se denomina techo de cristal a una superficie superior invisible en la carrera laboral de las mujeres, difícil de traspasar, que les impide seguir avanzando. Su carácter de invisibilidad viene dado por el hecho de que no existen leyes ni dispositivos sociales establecidos, ni códigos visibles, que impongan a las mujeres semejante limitación, sino que están contruidos sobre la base de otros rasgos que justamente por su invisibilidad son difíciles de detectar”.

Con el término “suelo pegajoso” se alude a las fuerzas que suelen empujar y mantener a las mujeres, atrapadas en la base de la pirámide económica, debido a la sobrecarga de trabajo doméstico y de cuidados, como a las responsabilidades y cargas afectivas y emocionales que en el ámbito doméstico recaen de manera predominante sobre las mujeres. Esto dificulta o impide el desarrollo de una carrera laboral, y por tanto, sus posibilidades de ascenso en los escalafones ocupacionales de alcanzar puestos directivos en las empresas. De esta forma, las mujeres solemos quedarnos estancadas en los “escalones más bajos” de una imaginaria escalera profesional (Espino, 2013).

Así, uno de los objetivos principales de la economía feminista es “incorporar las relaciones de género como una variable relevante en la explicación del funcionamiento de la economía y de la diferente posición de los varones y las mujeres como agentes económicos y sujetos de las políticas económicas” (Rodríguez Enriquez, 2012, 24). La explicación de las desigualdades en el mundo del trabajo es tratada desde un abordaje heterodoxo, que pondera las relaciones de poder asimétricas como la raíz causal de las diferentes inserciones de mujeres y varones.

Sin embargo, estas relaciones no son estáticas, se han ido modificando a lo largo del tiempo y de los cambios generacionales. Para la economía feminista, esto expresa que las desigualdades pueden ser revertidas por medio de la deconstrucción de los estereotipos de género, que son reproducidos por las instituciones, la educación, la publicidad, los medios de comunicación, entre otros. Según sostiene Rodríguez Enriquez (2017), la economía feminista pretende, no solo ser un abordaje teórico y académico, sino también desarrollar propuestas de políticas públicas que conlleven mejores condiciones laborales y de vida para las mujeres, como es el caso de una mayor presencia del Estado en el cuidado de los niños o ancianos, la ampliación de licencias parentales, políticas de transformación cultural que desarmen los estereotipos de género, políticas de supervisión a la discriminación salarial, entre otras.

Reflexiones finales

Este artículo recoge evidencias cuantitativas, testimonios, y explicaciones teóricas que exponen las desigualdades laborales entre mujeres y varones.

De las teorías presentadas, dos de ellas vinculan las desigualdades de género en el mercado de trabajo con las decisiones tomadas al interior de los hogares sobre cómo distribuir el trabajo entre mujeres y varones. La teoría del capital humano considera que las desigualdades son el resultado de decisiones de optimización, tomadas en un contexto de autonomía y libertad: las mujeres por cualidades biológicas, son más eficientes en el trabajo de cuidado; los varones que se capacitan, son más eficientes en el trabajo productivo. En el otro extremo, la economía feminista sostiene que estas decisiones se encuentran situadas en un sistema económico y cultural patriarcal, que

determina vínculos de género de subordinación de la mujer en relación al varón: la sociedad y el sistema capitalista colocaron a las mujeres en los trabajos de reproducción no remunerados, y por tanto reductores de poder, y a los hombres en los trabajos remunerados, detentores de poder económico.

Sin embargo, en las últimas décadas se producen cambios culturales y en los mercados de trabajo, con participación creciente de las mujeres, que aumentan sus niveles de estudio y calificación, y deciden aplicar más tiempo de su jornada diaria al trabajo productivo. Aparecen entonces brechas de género en el tipo de actividad, en la duración de la jornada, en las posibilidades de ascenso profesional, o en el nivel salarial, que con el transcurso del tiempo parecen no reducirse. Las desigualdades afectan la calidad de vida de las mujeres que ven ampliada su jornada laboral, compuesta de horas de trabajo productivo, y horas de trabajo de cuidado en mayor proporción que los varones.

Frente a esta realidad transformada, la teoría del capital humano muestra inconsistencias para explicar brechas que ya no se fundamentan en menor capital humano. Por su lado, la economía feminista coloca la raíz de estas brechas en un poder desigual que, entre otras cosas, restringe la posibilidad de alcanzar una distribución equitativa de los tiempos de trabajo entre géneros. Desde esta perspectiva, el análisis del mercado de trabajo considerando la noción de género como una de las relaciones de poder dentro de la sociedad actual, parece arrojar más respuestas al momento de preguntarnos por las causas de las brechas que no se cierran.

En este sentido, y con miras a avanzar en los estudios sobre desigualdades vinculadas al trabajo, identificamos un área de vacancia para operacionalizar de forma integrada, uno de los conceptos ejes de la economía feminista, que es el tiempo asignado al trabajo de cuidado. Existen algunas encuestas llamadas de uso del tiempo que lo miden, pero son relevamientos esporádicos, que además no permiten un análisis integral de la jornada ampliada de trabajo de las personas.

Aceptando la hipótesis de que la forma en que se distribuye el trabajo reproductivo determina el acceso al trabajo productivo, y que esta determinación no es neutral entre los géneros, entonces los datos microeconómicos de encuestas que además de informar las condiciones socio-económicas y las características de las ocupaciones productivas de mujeres y varones, informen la cantidad de horas asignadas al trabajo de reproducción; el acceso a servicios de cuidado para niños, niñas y ancianos; y el acceso a políticas de conciliación en sus ámbitos laborales, permitirían el análisis empírico de dicha hipótesis. En este sentido, la propuesta es aplicar el concepto de trabajo en sentido amplio, que indague de forma simultánea las características de los dos componentes de la jornada de trabajo de varones y mujeres: el trabajo reproductivo y el trabajo productivo.

Referencias

- Anker (1997). La segregación profesional entre hombres y mujeres. Repaso de las teorías. En *Revista internacional del Trabajo*, vol. 116, núm. 3.
- Carrasco (2001). La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? En revista "Mientras Tanto" Nro. 82, otoño-invierno 2011, Icaria Editorial, Barcelona.

CEPA (2018): <https://centrocepa.com.ar/informes/43-mas-precarizadas-y-con-menores-salarios-la-situacion-economica-de-las-mujeres-argentinas.html> diario 4/7/2017: Basado en hechos reales: historias de Discriminación laboral https://www.eldiario.es/pikara/Basado-hechos-Historias-discriminacion-laboral_6_661493858.html

Espino (2012). Perspectivas teóricas sobre género, trabajo y situación del mercado laboral argentino. En La economía feminista de América Latina, una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región.

Infonews, 8/03/17: <http://www.infonews.com/nota/306332/desigualdad-laboral-en-argentina-las-mujeres>

MTEySS (2018). Mujeres en el mercado de trabajo argentino.

MQT, 26/12/2018. Cinco casos emblemáticos de discriminación por género en las empresas <http://mqtp.2018/12/26/cinco-casos-emblematicos-de-discriminacion-de-genero-en-las-empresas/>

Rodríguez Enriquez (2012). La cuestión del cuidado: ¿El eslabón perdido del análisis económico? En Revista CEPAL 106 - abril 2012.

Rodríguez Enriquez (2017). Economía y género: implicancias para la agenda de desarrollo latinoamericano. Breve introducción a la economía feminista.

Sobrevivientes(21/11/17:-<https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/mujeres-trabajadoras-cinco-testimonios-la-cara-oculta-del-machismo>

Introducción al estudio de las cadenas globales de valor¹

por Alejandro L. Robba², Emiliano Fernández³, Alan R. Laustonau⁴, Luis D. Margall⁵, y Kevin M. Pérez⁶

En los 70 y 80 el desarrollo de las TICs, sumado a la reducción de los costos de transporte permitió desplegar un sistema logístico capaz de fragmentar y deslocalizar el proceso productivo (Offshoring + outsourcing) con el objetivo de pasar de productos finales “hechos en un país” a “hechos en el mundo”.

En los 90, el Consenso de Washington con la apertura comercial (el abandono de la ISI), la creación de la OMC y la desregulación financiera dieron el marco jurídico para ese despliegue.

Este proceso se ve reforzado por:

- A) la caída de costos de transporte (containerización);
- B) las nuevas tecnologías de la información y comunicación;
- C) la caída del bloque soviético y
- D) el giro de China e India hacia mayor liberación comercial.

La consecuencia fue el incremento de la capacidad productiva mundial (La Gran Duplicación de la oferta laboral mundial: 1.300 millones de personas), del comercio internacional y su cambio cualitativo (mas insumos intermedios, mas servicios). Además crecieron los flujos de inversión extranjera y de la subcontratación internacional, reforzando aun más el rol de las ETs (Empresas Transnacionales) que son quienes lideran estos cambios, poniendo en jaque el poder de decisión de los estados nacionales.

¹ El presente texto ha sido realizado en base al Trabajo Práctico para la asignatura Crecimiento, Desarrollo y Planificación (1344) de la carrera de Licenciatura en Economía, en el ciclo lectivo 2018, a cargo de Alejandro L. ROBBA y la presentación del mismo equipo en el Seminario de Economía Política Internacional: “Actualidad y Perspectivas de los contextos comercial, financiero y geopolítico global: Claves para pensar el desarrollo nacional” en noviembre de 2018

² Docente UNM. Licenciado en Economía UBA. Diplomado en Estudios Regionales ILPES (Chile). Coordinador-Vicedecano de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

³ Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

⁴ Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

⁵ Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

⁶ Estudiante de la carrera de Licenciatura en Economía UNM.

Las **ETs** (antes denominadas grandes corporaciones o empresas multinacionales) tienen diferentes características que sus predecesoras: tienen inversiones en diferentes países; crean productos para mercados globales que luego adaptan a cada país; actúan como si no existieran estados nacionales sobre la base de una estrategia común dirigida por un centro corporativo, además, es común que elijan proveedores (globales) que abastecen a todas las filiales.

Por lo tanto, la posibilidad de desintegración del proceso productivo, da lugar a las CGV (Cadenas Globales de Valor) y además permite a la gran empresa tener más flexibilidad (tercerización, subcontratación) hacia los cambios del ciclo y de la demanda, descargando sus costos hacia las empresas tercerizadas, hacia los proveedores (es más ágil para rescindir o modificar contratos), y hacia los trabajadores, que ven vulnerar sus derechos.

Hopkins y Wallerstein (1986) afirman que la producción globalizada ya existía siglos atrás y la denominan **CGM** (cadenas globales de mercancías) pero ponían especial énfasis en el intercambio desigual (centro-periferia) de esos intercambios.

Gareffi (1994) estudiando flujos de comercio e inversión mundial, retomó el concepto de CGM, pero dejando de lado el carácter estructural del intercambio desigual y analizando particularmente cómo se distribuyen los ingresos al interior de la cadena, bajo el concepto de **estructuras de gobernanza**.

Así, los posteriores avances sobre el concepto de CGV se alejaron más del esquema sistema-mundo y se nutrieron de conceptos más ortodoxos como el de costos de transacción (Coase, 1937) y de cadenas de valor (Porter, 1985).

Los estudios se dirigieron a analizar el rol protagónico de las firmas dentro de la CGV y a recomendar a los países periféricos como aprovecharlas mejor.

La **cadena de valor** describe todas las actividades (eslabones) que empresas y trabajadores llevan a cabo para obtener y transformar la materia prima en producto, ya sea bien o servicio. Desde el diseño hasta el soporte técnico, pasando por la producción, el MKT y la distribución; desde la producción física hasta la simbólica.

Cuando una misma firma participa en más de un eslabón, decimos que hay **integración vertical**. Cuando una misma firma es propietaria de varias empresas de un mismo eslabón, hay **integración horizontal**.

Bajo estos conceptos, decimos que hay una CGV cuando las actividades son realizadas por distintas firmas y en distintos espacios geográficos. Las CGV pueden ser definidas como la “secuencia de actividades que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final (Gereffi y Fernández Stark, 2011). El resultado fue el surgimiento de diferentes patrones de estructuración geográfica y gobernanza.

Importante: si bien las ETs. se han concentrado en un eslabón de la cadena, fragmentado el proceso productivo, esto no implica desentenderse de los demás eslabones. Esta **fragmentación** no se da solo en términos de la **ubicación geográfica** de los distintos eslabones, sino también en términos de la propiedad de las firmas participantes, a través de la **desverticalización** de las grandes corporaciones: creando nuevas empresas, tercerizando tareas o funciones.

Así, se da origen a una nueva forma de división internacional del trabajo en la que se comercian cada vez más “**tareas**” o “**capacidades**” que bienes finales. La nacionalidad de las mercancías se vuelve difusa. Es paradigmático el “diseñado en California y ensamblado en China” de los productos Apple.

En cada CGV puede identificarse una **firma líder** (o un grupo) dedicada a una determinada parte del proceso productivo (estructura de gobernanza) y suelen clasificarse en:

1. Dirigidas por el productor (el líder es un gran fabricante como la industria automotriz, aeronáutica, informática). Un ejemplo claro es Dell.
2. Dirigidas por el comprador (el líder que coordina se encuentra al final de la cadena, especializado en MKT y comercialización como los grandes supermercados, o las industrias de calzados e indumentaria (Nike, Zara).

Atributos de las firmas líder: son las responsables, las que gobiernan la fisonomía que adopta el encadenamiento a partir de poseer ciertos “activos específicos”: capacidad de financiar grandes proyectos, alta inversión en I+D, liderazgo tecnológico o de comercialización, marca global. Pero el rasgo definitorio es que pueda coordinar/gobernar toda la cadena definiendo: qué, cómo, cuándo y cuánto producir.

Las CGV y su relación con los países en desarrollo.

- La posibilidad de fragmentación hace que las actividades se localicen en un país o en otro. Pero se refuerza la bipolaridad:
 - Países periféricos: actividades especializadas en mano de obra barata y/o recursos naturales; o modelos basados en manufacturas de ensamble.
 - Países centrales: know-how productivo, diseño, I+D, MKT o comercialización.
- Competencia de los diferentes países por la relocalización. Esto provoca mayor poder de presión de la ETs para pedir rebajas impositivas, salarios bajos, etc. con la amenaza de irse a otro país.
- Puede incrementarse el problema de desarticulación del aparato productivo al irse alguna actividad y, además, profundizar la restricción externa si la ET ahora quiere reemplazar a proveedores nacionales por importaciones. El nuevo esquema impacta entonces sobre las empresas nacionales que pueden perder el abastecimiento local a manos del nuevo proveedor global, se incrementan las importaciones y se desarticula cualquier ganancia tecnológica o de productividad lograda anteriormente entre comprador y proveedor anterior.

¿Qué se discute acerca de las CGV en el ámbito académico y de los organismos internacionales?

El análisis de las CGV es todavía un espacio en construcción, tanto por su novedad como por los marcos teóricos desde los que se lo aborda. Se resume a continuación algunos puntos en disputa.

- a) ¿Cómo afectan las instituciones de cada país para la conformación de las CGV y para el upgrading en la cadena de valor?
- b) Se debe ir hacia la construcción de bases de datos permitan estructurar una “macro matriz insumo-producto mundial”.
- c) El marco teórico en general se ha centrado en las ventajas de la globalización, la liberalización y la desregulación económica para los países en desarrollo y es postulado como el nuevo “instrumento

de desarrollo para los países periféricos”, en contraposición con las políticas proteccionistas que impiden el desarrollo eficiente de las CGV. Se desprende que estos países deben seguir con su especialización factorial y atraer IED y, en todo caso, tener políticas horizontales en educación, infraestructura y estabilidad macro. Muy similar a los primeros análisis sobre los NICs en los noventa.

- d) Bernhardt y Milberg (2011) aportan en diferenciar el upgrading económico del social. El primero medido por la mayor productividad, el valor unitario del producto, el incremento de las exportaciones y la mayor penetración en los mercados mundiales; y el segundo supondría el mejoramiento de la calidad de vida de la población (mejores empleos y mejor pagos, creación y difusión tecnológica al interior del entramado productivo). El estudio realizado entre 1990 y 2009 determinó que no existe relación lineal y automática entre ambos, y al contrario, las mejoras económicas fueron a costa de bajar salarios y flexibilización laboral.
- e) Otro foco de análisis ha sido el de los “países emergentes” que comprenden los cambios, a partir de la crisis del 2009, del rol mundial de los BRICS más México, Indonesia, Nigeria y Turquía (MINT). Al respecto, estos cambios estarían cambiando la tradicional visión de cadenas dirigidas con el productor o el vendedor hacia un mayor poder de gigantes manufactureros, especialmente China (Gereffi, 2014), que vinieron desarrollando una importante base doméstica de proveedores junto a servicios de diseño, I+D, logística y MKT, firmas que las ETs intentan cooptar a través de compras y fusiones.
- f) Este nuevo proceso indicado en e) también tiene consecuencias en el upgrading dentro de las CGV: si la demanda mundial es cada vez más traccionada por países menos sofisticados y de menores ingresos relativos, podrían bajar las barreras a la entrada de productores en diseño y desarrollo de producto de países periféricos ya que tienen mejor conocimiento de la idiosincrasia y gustos de esos países. No obstante, las ETs. podrían apropiarse de esas firmas vía M&A (Gereffi, 2014).

Referencias⁷:

ETs y las CGV. Ficha de cátedra. Estructura Económica Argentina y Mundial. Mariana Fernández Massi, 2017.

El concepto de CGV y su evolución. INFORME INDUSTRIAL. Porta, Santarcangelo y Schteingart, 2017.

Cómo lo hicieron los chinos. Gustavo Girado, 2017.

Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el sur global. Víctor Fernández y Manuel Trevignani, 2015.

Política industrial: el eslabón perdido en el debate de las CGV. Dalle, Fossati y Lavopa, 2013.

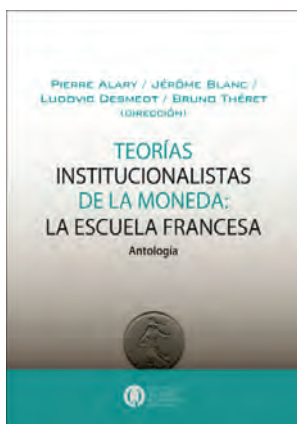
Cadenas Globales de Valor. Historia, Teoría, Políticas Seminario. Universidad Nacional de Moreno. Carballa Smichowski, Durand, Knauss (Université Paris XIII) 20 a 23 marzo de 2017.

⁷ Varios autores que se nombran en el trabajo (Hopkins y Wallerstein Gareffi coase Porter, Fernández Stark) son citas de la bibliografía consultada y descripta como Referencias.

Reseñas bibliográficas

Creer o reventar

**“Teorías Institucionalistas de la moneda: La Escuela Francesa. Antología”,
Pierre Alary, Jerome Blanc, Ludovic Desmedt y Bruno Theret (dirección),
Universidad Nacional de Quilmes Editorial, Argentina (2019)¹**



Por Christian L. Samaniego ²

Esta antología, editada en la Argentina por la Universidad Nacional de Quilmes, ofrece un panorama heterodoxo del fenómeno monetario de nuestros días, inspirado en el pensamiento institucionalista de cuño francés. Se trata de un conjunto de artículos especialmente reunidos en esta publicación que recoge trabajos de investigación de distintos autores y de un largo y reciente periodo en el que hemos experimentado la recurrencia de fenómenos —convenientemente abordados por los mismos— tales como la alta inflación, la hiperinflación, y experimentos monetarios como la convertibilidad y la dolarización, las políticas restrictivas de oferta monetaria, o la convivencia de diferentes monedas y cuasimonedas en un mismo territorio nacional; anomalías que no son un signo de la

Argentina en exclusiva y que sin duda, demuestran los límites del mainstream de la economía.

Se trata de reflexiones que, en un significativo conjunto, tienen la aspiración de construir una teoría monetaria que pueda abarcar la complejidad y totalidad de estos fenómenos, partiendo de la concepción de la moneda como una *institución* y valiéndose de la antropología, la historia, la filosofía, la sociología y hasta la psicología. Es decir, concebir la moneda como una relación social, irreducible de abordar desde un enfoque puramente economicista o simple construcción del derecho, desde un abordaje meramente cartalista.

¹ Théories françaises de la monnaie. Une anthologie, sous la direction de Jérôme Blanc, Ludovic Desmedt y Bruno Theret, Presses Universitaires de France, 2016.

² Licenciado en Economía UNM. Correo electrónico: csamaniego@unm.edu.ar

La selección realizada conlleva la comprensión del progreso de estas ideas en torno a la moneda, haciendo pivote en 3 dimensiones de esta relación social: la violencia, la soberanía y la confianza. La concepción subyacente en esta obra es que la moneda no es neutra ni un mero objeto destinado a permitir o realizar los intercambios de valores idénticos entre los agentes económicos, recogiendo los primitivos aportes de Marx y Keynes en este punto.

En este sentido, merece destacarse que el aporte del institucionalismo francés es haber promovido un enfoque institucionalista de la moneda, en simultáneo con el renovado interés en la cuestión monetaria que diera lugar al surgimiento y apogeo de autores como Milton Friedman o Don Patinkin y sus concepciones instrumentalistas sobre la moneda, por no mencionar a otros programas y autores más extremistas, y que cuentan con gran predicamento dentro y fuera de la comunidad científica.

Asimismo, esta publicación constituye un homenaje a la voluntad de converger en un programa común de investigación por parte de estos compiladores –directores– y de los autores especialmente recogidos para la misma, y lo que es más importante, condensa los resultados de otras obras colectivas que preceden a esta antología y que son referencia del pensamiento heterodoxo del fenómeno monetario que han podido desarrollar con identidad propia a lo largo de estos años.

Esta traducción de lo mejor esta Escuela, ofrece sin duda, no solo un fácil acceso a esta producción teórica que consideramos especialmente atractiva para los estudiantes de la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, dado su valioso aporte para identificar la complejidad de la cuestión monetaria, sino también y lo que es más importante, e invita a la comunidad académica, a indagar sobre las particularidades propias de la moneda en nuestros países.

Publicaciones recientes

DEL DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN



Piero Sraffa. Los fundamentos de la teoría clásica del excedente

Alejandro FIORITO

BE11 - ISBN 978-987-782-008-9 – 2019

162 págs. – 15x22 cm.

E-Book - ISBN digital 978-987-782-009-6 - 2019

Este puntilloso trabajo de Alejandro Fiorito condensa con fidelidad y agudeza la obra de Piero Sraffa (1898-1983), quien fuera uno de los principales economistas del siglo XX. El texto, además de incursionar en la trayectoria intelectual de Sraffa y en sus controversias con Marshall y Hayek, ofrece un panorama completo de los problemas e interrogantes planteados por el autor, y que tiempo después, sentarían las bases de la de la nueva teoría del excedente. Esta ardua y precisa revisión de la obra y pensamiento de Piero Sraffa, no se reduce a su obra cumbre “Producción de Mercancías por medio de Mercancías”, sino que indaga en diferentes fuentes que exceden sus trabajos publicados y relativamente conocidos, proponiendo un abordaje integral y actualizado, permitiéndonos redescubrir a uno de los economistas más influyentes del pensamiento heterodoxo al mainstream económico.

Alejandro FIORITO es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y Profesor ordinario de Política Económica Argentina de la carrera de Licenciatura en Economía de la UNM. Docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y privadas, nacionales y del extranjero.



Seis clases sobre economía. Conocimientos necesarios para entender la crisis más larga (y cómo salir de ella)”

Sergio CESARATTO.

BE10 - ISBN 978-987-3700-94-1 – 2018

327 págs. – 15x22 cm.

Esta nueva publicación de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), traducida y editada por intermedio de su sello UNM Editora, ha sido originalmente editada en Italia con el nombre: “Sei lezioni di economia. Conoscenze necessarie per capire la crisi più lunga (e come uscirne)” (2016). Desde los perdedores de la globalización hasta la bancarrota del euro que pasando por Marx, Sraffa y Keynes. El choque entre las grandes teorías económicas, las políticas enigmáticas de Draghi y el fracaso de Europa contado con pasión intelectual y compromiso civil.

Sergio CESARATTO es graduado en economía cum laude y doctorado en economía de la Università La Sapienza de Roma, Italia. Es Master of Arts in Economics and Social Studies de la University of Manchester, Reino Unido. Actualmente es Profesor Ordinario del Departamento de Economía Política y Estadística de la Università degli Studi di Siena, Italia. Ha sido docente ordinario e investigador de varias universidades e instituciones.



Moneda y mutaciones del Sistema Financiero Internacional (2008-2017)

Mario E. BURKUN

BE09 - ISBN 978-987-3700-68-2 – 2017

400 págs. –15x22 cm.

E-Book - ISBN digital 978-987-3700-74-3 - 2017

Se trata de un aporte sustantivo a la comprensión del papel de la moneda, más allá del entramado de relaciones productivas y mercantiles que la origina, particularmente, dentro del sistema financiero global, actualmente sumergido en un proceso de mutación y crisis. El autor muestra con claridad las limitaciones de los enfoques monetarios de las crisis y la decadencia de las respuestas tradicionales y dogmáticas dominantes en este campo, resaltando su carácter orgánico-estructural (de las crisis) y la interacción con la construcción del sistema de dominación y poder capitalista, mutuamente reforzantes, donde los medios comunicación y las nuevas tecnologías y estructura financiera globalizantes juegan un rol fundamental.

Mario E. BURKUN es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y Doctor en Ciencias Económicas de la Université Pierre Mendes France, de Grenoble, Francia. Profesor Emérito de la Universidad Nacional de Moreno, ha sido docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y privadas, nacionales y del extranjero, e investigador del CONICET.



La crisis del neoliberalismo

Gérard DUMÉNIL y Dominique LÉVY

BE08 - ISBN 978-987-3700-71-2 – 2017

400 págs. –15x22 cm.

La obra propone un análisis de la crisis financiera internacional actual y un planteo de posibles escenarios, a partir de la caracterización de la trayectoria macroeconómica reciente de los EE.UU. El planteo de los autores se apoya en un abordaje historiográfico de las clases sociales y de la configuración del poder y del orden social imperante, en el que se rescata el rol preeminente de una fracción particular (gerencial), configurando un esquema tripolar que rompe la histórica homogeneidad salario-ingresos y que ocupa un lugar clave en la dinámica y transformaciones sociales actuales.

Gérard DUMÉNIL Ha sido docente-investigador de la Université de París y ex director de investigación del CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) de Francia.

Dominique LÉVY es director de investigación del Centre pour la Recherche Économique et ses Applications (CEPREMAP) de Francia.

Ambos autores han publicado varias obras en colaboración en torno a la dinámica del capitalismo y las crisis, el imperialismo y el papel de los Estados Unidos en la economía mundial y en el último tiempo, en relación a la importancia de su sector financiero.



Discusiones sobre el tipo de cambio. El eterno retorno de lo mismo

Florencia MÉDICI (editora)

BE07 - ISBN 978-987-3700-67-5 – 2017

312 págs. – 15x22 cm.

E-Book - ISBN digital 978-987-3700-72-9 - 2017

Esta compilación de 9 trabajos de investigación, recoge una serie de reflexiones de docentes-investigadores de diversa procedencia institucional, pero común pertenencia al espacio alternativo al pensamiento del mainstream, sobre diferentes problemáticas que se vinculan a los alcances e implicancias de los movimientos de precios relativos. En particular, aborda la discusión recurrente sobre el tipo de cambio, sus determinantes y los efectos de los movimientos del tipo de cambio en las economías periféricas.

Florencia MÉDICI es Licenciada y Doctora en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y Magister en Economía de la Universidad Nacional de La Plata. Docente de la Universidad Nacional de Moreno, actualmente es Directora del Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPYD) de la Universidad Nacional de Moreno.



La economía política de los capitalismos. Teoría de la regulación y de la crisis

Robert BOYER

BE05 - ISBN 978-987-3700-35-4 – 2016

452 págs. – 15x22 cm.

Desde el marco teórico de la Teoría de la regulación, esta obra trata de responder al interrogante de cuales son las instituciones de base de una economía capitalista y cuales son las condiciones institucionales para se instaure una dinámica estable. Surgida en los años '70, desde entonces se ha nutrido de pensadores enrolados en las escuelas postkeynesiana, marxista e institucionalista, haciendo posible una reelaboración permanente y sumamente enriquecedora de sus conceptos y sus métodos, a la vez que ampliado su ámbito de aplicación. Se trata de una obra integral que puede presentarse como un clásico manual por el que pueden comprenderse los conceptos fundamentales de la Teoría de la regulación, sintetizando décadas de trabajo de una importante red internacional de investigadores, inclusive de la Argentina.

O es economista, ex director de investigación del CEPREMAP (Centro para la investigación económica y sus aplicaciones), del GREDIG (Grupo de Investigación en Derecho, Economía y Gestión) y de la EHESS (Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales) de Francia. Es uno de los principales referentes de la Teoría de la regulación, cuyo objetivo es comprender las transformaciones de largo plazo y la diversidad de los capitalismos.

Autoridades

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Consejo del Departamento

Director General-Decano:

Pablo A. TAVILLA

Autoridades:

Sandra M. PÉREZ

Marcelo A. MONZÓN

Alejandro L. ROBBA

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

Alejandro F. LAMADRID

Roxana S. CARELLI (s)

Vicente S. SANTANTONIO

Marcelo C. CAFERATTA FERRI

Claustro estudiantil:

Lucia E. FERNÁNDEZ

Kevin M. PÉREZ

Ayelen SIERRA BIACHET

Brian A. RUSSO

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinadora-Vicedecana:

Sandra M. PÉREZ

Consejeros

Claustro docente:

Hernán D. MANZOTTI

Alejandro F. LAMADRID

Claustro estudiantil:

Barbara A. GAMBOA

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro L. ROBBA

Consejeros

Claustro docente:

Florencia MÉDICI

M. Florencia GOSPARINI

Claustro estudiantil:

Gastón L. FERREGUT

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración

Coordinador-Vicedecano:

Marcelo A. MONZÓN

Consejeros

Claustro docente:

Gustavo C. BADÍA

Walter R. KLEIN

Claustro estudiantil:

Vanesa A. RODRÍGUEZ

Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

Valeria A. FASIOLO

Gustavo R. NIEVAS

Claustro estudiantil:

Dylan D. VILLALBA

Contacto

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Tel: (54 237) 466-7186/1529/4530 - (54 237) 462-8629 - (54 237) 460-1309

Oficina A102 - Interno: 133 y 124

Correo electrónico: eya@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: contadordpublico@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 entrecomillado sólo para citas textuales.
4. Las citas bibliográficas deben estar incluidas dentro del cuerpo del artículo, de acuerdo a la normativa APA consignando los datos entre paréntesis. El formato requerido 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

Revista de Economía

Departamento de Economía y Administración

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B17440HC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

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

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

Internos: 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

Arquitectura

Licenciatura en Biotecnología

Técnico Universitario en Electrónica

Técnico Universitario en Gestión Ambiental

Técnico Universitario en Biotecnología

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Licenciatura en Economía

Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Contador Público Nacional

Licenciatura en Administración

Técnico Universitario Impositivo Contable

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

POSGRADOS

Coordinación de Posgrado

Especialización en Lectura y Escritura

Especialización en Docencia Universitaria (PROXIMAMENTE)

OTROS TRAYECTOS FORMATIVOS Centro de Estudios para el Desarrollo Territorial (CEDET)

Diplomatura de Estudios Avanzados en Producción y Gestión Integral del Hábitat

Diplomatura en Gestión de Iniciativas Económicas Colaborativas y Economía Social y Solidaria

Autoridades

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Manuel L. GÓMEZ

DEPARTAMENTOS ACADÉMICOS

Directora-Decana del Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

M. Liliana TARAMASSO

Director-Decano del Departamento de Economía y Administración

Pablo A. TAVILLA

Director-Decano del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales

Roberto C. MARAFIOTI

SECRETARIAS RECTORADO

Secretaria Académica

Roxana S. CARELLI

Secretario de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria a/c

Alejandro A. OTERO

Secretaria de Administración

Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico

Guillermo E. CONY

Secretario General

Alejandro A. OTERO

CONSEJO SUPERIOR

Presidente:

Hugo O. ANDRADE

Autoridades:

Manuel L. GÓMEZ

M. Liliana TARAMASSO

Pablo A. TAVILLA

Roberto C. MARAFIOTI

Consejeros:

Claustro docente:

Adriana A. M. SPERANZA

Cristina V. LIVITSANOS (s)

Adriana M. del H. SANCHEZ (s)

Juana FERREYRO (s)

Claustro estudiantil:

Patricia M. ROMANO

Facundo E. DE JESÚS

Claustro no docente:

Carlos F. DADDARIO

Secretario:

Alejandro A. OTERO

Universidad Nacional de Moreno

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

Tel: (+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629, (+54 237) 466-1529/4530/7186, (+54 237) 488-3147/3151/3473.

Correo electrónico: unm@unm.edu.ar y

info@unm.edu.ar

Website: www.unm.edu.ar

Facebook: <https://es-la.facebook.com/UniMoreno>

Twitter: <https://twitter.com/unimoreno>

Instagram UNM: @unm_oficial



ISSN (impresa) 2408-4638

ISSN (digital) 2422-7692



UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO



**UNM 2010
UNIVERSIDAD DEL
BICENTENARIO
ARGENTINO**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO
Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno (B1744OHC),
prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 237) 425-1619/1786,
(+54 237) 460-1309,
(+54 237) 462-8629,
(+54 237) 466-1529/4530/7186,
(+54 237) 488-3147/3151/3473.
www.unm.edu.ar