



AÑO 8 NÚMERO 6 PRIMAVERA 2021

**REVISTA
DE ECONOMÍA
Y GESTIÓN**

**DOSSIER:
DESARROLLO**

cefiro



céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 8 NÚMERO 6
PRIMAVERA 2021**

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

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

AÑO 8 NÚMERO 6
PRIMAVERA 2021

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

© UNM Editora, 2021

DIRECTOR

Marcelo A. MONZON

CONSEJO DE REDACCIÓN

Hugo O. ANDRADE
Mario E. BURKUN
Julio C. NEFFA
Alejandro L. ROBBA
Pablo A. TAVILLA
Adriana M. del H. SÁNCHEZ
Lara E. YEPES
Agustín A. MARIO
M. Leticia PATRUCCI
Marcelo C. CAFFERATA FERRI

Departamento de Economía y Administración
Universidad Nacional de Moreno
Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC), Provincia de
Buenos Aires, Argentina.
Teléfonos: 0237 460-9300 (líneas rotativas)
011 2078-9170 (líneas rotativas)
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
Damián O. FUENTES
Hugo R. GALIANO

Diagramación: Ja! Design de Josefina DARRIBA

UNM Editora

Av. Bartolomé Mitre 1891, (B1744OHC) Moreno, Provincia
de Buenos Aires, Argentina.
Edificio Histórico Ala Oeste, Planta Baja, Unidad Comuni-
cación
Teléfonos: 0237 460-9300 (líneas rotativas)
011 2078-9170 (líneas rotativas)
Interno: 3154
Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar
Página web: <http://www.unm.edu.ar/unmeditora>
Facebook: <https://www.facebook.com/unmeditora/>

Impreso en septiembre de 2021 en los talleres gráficos de la
Universidad Nacional de Moreno, Av. Bartolomé Mitre 1891,
(B1744OHC) Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina.

La Revista CEFIRO (ZÉPHYROS) es una publicación semestral
del Departamento de Economía y Administración de la Uni-
versidad Nacional de Moreno con el fin de promover la difu-
sión 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 te-
mas 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 ex-
presar 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 necesari-
amente 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.publicacionesperiodicas.unm.edu.
ar/ojs/index.php/cefiro](http://www.publicacionesperiodicas.unm.edu.ar/ojs/index.php/cefiro) y puede consultarse gratuitamente.

También se encuentra disponible en el REPOSITORIO DIGITAL
INSTITUCIONAL de ACCESO ABIERTO (Ley N° 26.899) de la
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO (U N M), 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 Cien-
cia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación y a la
Base de Datos Unificada (BD U2) (cosechador de repositorios
ins-titucionales) del Sistem a de Información Universitaria
(SIU) dependiente del dependiente del Consejo Interuniver-
sitario Nacional (CIN).

Sumario

1. Editorial	5
2. Entrevistas	6
Entrevista a Thomas Piketty: "Para una economía política e histórica: en torno de Capital e ideología", conducida por Agnès Labrousse, Matthieu Montalban y Nicolas Da Silva, de la Revue de la régulation – <i>Capitalisme, institutions, pouvoirs</i> . Publicada en Nro. 28, 2do. Semestre. Otoño 2020. Traducida por Julio C. NEFFA.	6
3. Heterodoxias y controversias	24
"Demanda, cambio estructural y problemas nacionales. Sugerencias de orientaciones teóricas y estudios (parte 1)", por M. Florencia GOSPARINI y Pablo A. TAVILLA.	24
"Una historia Otra de salud en la Argentina", por Mariano G. VIGO DEANDREIS	37
4. Dossier: Desarrollo	44
"Charla-debate: ¿Puede haber un desarrollo sin planificación? La experiencia argentina del "Plan Trienal de Gelbard", expositor: Carlos LEYBA.	44
"Desarrollo y Economía Social", por Rodrigo J. AGOSTINO	62
"Riesgos, desarrollo y desafíos socio-ambientales en Argentina", por David SÁNCHEZ VILLA	72
5. Artículos	78
"La percepción de los factores de cambio organizacional. Una mirada de la percepción del personal de la administración pública y de las empresas." Norberto H. GÓNGORA y Juan LEÓN	78

6. Producciones DCEyJ 99

“Financiamiento Universitario en Argentina (2010-2020)”, por Hugo O. ANDRADE, M. Florencia GOSPARINI y Matías BUZZONE.

99

7. Reseñas bibliográficas 108

“Argentina como campo de ensayo de paradigmas: el programa de empleador de último recurso”, por Stuart MEDINA MILTIMORE

108



“Teoría del dinero moderno y empleador de último recurso”, autor: Agustín Á. MARIO

Editorial

Lanzamos un nuevo número de Céfiro, nuestra revista del Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas. Céfiro sigue soplando el aire de la economía y alentando a la generación de un ámbito de encuentro y reflexión acerca de varios puntos de interés, en especial sobre desarrollo.

El desarrollo es tema central de esta edición. Siempre inabarcable, cualquier intento de acercarse es un acto de injusticia frente a la profundidad y riqueza de matices que propone la temática. Los tres artículos del dossier muestran esos matices y componen la vanguardia de los debates que se vendrán en las siguientes ediciones.

En la sección de entrevistas presentamos una realizada a Thomas Piketty, por Agnès Labrousse, Matthieu Montalbán y Nicolás Da Silva, acerca de su último libro *Capital e Ideología*. En esta entrevista, el autor nos cuenta las principales ideas que vertebran el libro, además de un interesante repaso sobre su formación como economista e investigador y de cómo contribuyó a prefigurar el desarrollo de su programa de investigación, a lo largo de estos últimos años.

Dos artículos integran la sección Heterodoxias y Controversias. El artículo de Gosparini y Tavilla, *Demanda, cambio estructural y problemas nacionales*. Sugerencias de orientaciones teóricas y estudios, y *Una historia Otra de salud en Argentina*, de Mariano Vigo de

Andreis. En esta primera entrega, el texto de Gosparini y Tavilla, buscan integrar las distintas lecturas teóricas de la economía política a los problemas nacionales o fenómenos reales que se suscitan entre los límites al crecimiento sostenido y a la distribución de la riqueza o, textualmente, ¿cómo garantizar una existencia material razonable para todos los habitantes? Por su parte, Vigo de Andreis propone, a partir de la experiencia de la pandemia de COVID-19, repasar y al mismo tiempo repensar, las relaciones usuario-institución de salud, desde la idea de la participación popular en salud, a lo largo de los últimos sesenta años, en nuestro país.

Completan la revista un estudio acerca del financiamiento universitario durante la década 2010-2020, a cargo de Hugo Andrade, Florencia Gosparini y Matías Buzzzone, que proponen problematizar la discusión a partir de nuevos criterios en relación a las caracterizaciones de las instituciones de educación superior; y un texto de Norberto Góngora en el que se interroga si la teoría organizacional no ha encontrado una obsolescencia en sus planteos acerca de la incidencia de las variables culturales de contexto en la administración de las organizaciones tradicionales.

Una vez más, en Céfiro, 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 con Thomas Piketty

**“Para una economía política e
histórica: En torno de Capital
e ideología”**

Piketty, Thomas; Labrousse, Agnès; Montalban, Matthieu; da Silva, Nicolas.

Publicada en ***Revue de la régulation – Capitalisme, institutions, pouvoirs***. Nro. 28,
2do. Semestre. Otoño 2020.

Traducida por Julio C. NEFFA*

* Profesor Emérito de la UNM.



Thomas Piketty es director de estudios de la Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS) y profesor de la Ecole d'économie de Paris/Paris School of Economics. Publicó numerosos artículos de investigación en revistas internacionales como *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Political Economy*, *American Economic Review*, *Review of Economic Studies*, *Explorations in Economic History*, *Annales: Histoire, Sciences Sociales*, así como una decena de libros. Es autor de trabajos históricos y teóricos dedicados a la relación entre el desarrollo económico, la distribución de la riqueza y el conflicto político. Estos trabajos pusieron en evidencia la importancia de las instituciones políticas, sociales y fiscales en la dinámica histórica de la distribución de la riqueza. Thomas Piketty es también codirector del World Inequality Lab y de la World Inequality Database, y uno de los iniciadores del *Manifeste pour la démocratisation de l'Europe*. Es el autor de *El capital en el siglo XXI* (2013) y de *Capital e ideología* (2019). Más información <http://piketty.pse.ens.fr/fr/>

Fuente : https://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Thomas_Piketty_2015.jpg

1. Una trayectoria de investigación

Revue de la régulation: Antes de abordar *Capital e ideología*, quizás podríamos recorrer rápidamente su trayectoria. ¿Qué hizo que se convirtiera en economista y que se interesara muy temprano en las cuestiones de la desigualdad y de la fiscalidad?

Thomas Piketty: Cuando me encaminé hacia la economía, cuando era estudiante, mi objetivo era, en cierta forma, volver a la historia. De un modo general, trato de definirme como un investigador de las ciencias sociales e intento desarrollar una forma de economía política e histórica. Los tres libros principales que escribí¹, *Los altos ingresos en Francia en el siglo XX*, publicado en 2001, *El capital en el siglo XXI* en 2013, *Capital e ideología* en 2019, estos tres libros, desde el primero escrito hace casi 20 años, son sobre todo libros de historia, y todos relevan un poco la economía también. Parten de fuentes históricas, tratan de seguir fuentes históricas. Si verdaderamente fuera necesario elegir entre disciplinas, creo que siento más atracción por la historia que por la economía. No obstante, no quiero establecer una jerarquía entre las disciplinas. Prefiero defender la idea de ser un investigador de las ciencias sociales.

¿Cómo me convertí en este investigador? Mis padres no tenían el bachillerato, no habían estudiado. Mi madre había abandonado la escuela en tercero, mi padre en primero. No tenían muchos consejos para darme sobre los estudios. En el colegio en *Indre-et-Loire*, luego en el liceo de Tours, los profesores me dijeron: «eres bueno en matemáticas, tienes que seguir con las matemáticas, tienes que hacer la preparatoria en matemáticas». Y eso hice; sin embargo, desde el liceo, tuve una preferencia por la historia y el francés. Pero me decían: «no, no es así. Si eres bueno en

¹ Piketty T. (2019), *Capital et idéologie*, Paris, Seuil; Piketty T. (2013), *Le capital au 21^e siècle*, Paris, Seuil; Piketty T. (2001), *Les Hauts revenus en France au 20^e siècle. Inégalités et redistribution, 1901-1998*, Paris, Grasset.

matemáticas, tienes que hacer matemáticas». Fue recién en la preparatoria que descubrí que había esta cosa que se llamaba la *Ecole Normale Supérieure*, y una profesión que consistía en ser universitario. Después del concurso, al principio dudé. Estaba por entrar en el *Polytechnique*, pero querían que me cortara el pelo, enviarme a hacer el servicio militar, me dije: «ay no»...

Entonces, elegí la *Normale Sup*. Muy rápidamente tuve el deseo de salir de las «ciencias duras» y pasar a las ciencias sociales. Como venía del concurso de matemáticas, la manera más simple de llegar ahí era hacer economía. ¡Es así de absurdo! Es decir, traté de hacer lo que me pedían que hiciera. También comencé mi carrera de investigador con contribuciones demasiado teóricas, demasiado modelizadas, solo porque, entonces —era muy joven—, era lo que sabía hacer. Así que traté de hacer todo lo posible con las exigencias de la disciplina. Muy rápido, defendí mi tesis: a decir verdad, no había gran cosa allí, eran teoremas matemáticos que presentaban poco interés. Sobre la base de los teoremas que había demostrado, me encontré siendo muy joven como profesor en el MIT. Entonces, me di cuenta de que podría seguir durante mucho tiempo en esta vía: de hecho, estos modelos, estos teoremas, etc., me aburrían bastante. Al mismo tiempo, tenía la idea de volver a Francia rápidamente.

Una institución, *l'Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales*, desempeñó un papel fundamental en mi trayectoria: deseaba ir allí para encontrar esta forma de historia cruzada con la economía, la sociología, las ciencias políticas, que admiraba. Es a este ideal —no siempre verificado, pero poderoso en el plano de los principios— al que aspiraba, el ideal de una ciencia social total, inspirada en la *Ecole des Annales*. Tenía ganas de dirigirme a este camino y salir de los modelos teóricos de imposición óptima que ya no me divertían más.

Fue en este contexto que descubrí las fuentes fiscales históricas. Cuando traté de observar los datos sobre la desigualdad de ingreso, la distribución del ingreso en Francia, me decían: «no existen datos históricos, no hay nada antes de la década de 1980». Eso me hizo cuestionarme: existe un impuesto sobre los ingresos desde 1914, debió de haber dejado huellas... Entonces, remontando el hilo, me di cuenta de que, forzosamente, había fuentes en los archivos del Ministerio de Finanzas. No había necesidad siquiera de ir a buscar muy lejos en los archivos. Muchas de estas eran fuentes impresas: todos los años, la administración tenía que rendir cuentas al Parlamento sobre las modalidades del impuesto. Como hay un impuesto sobre el ingreso —en Francia y en todos los países—, existe un mínimo de datos. La administración trata de mostrar al Parlamento, al Poder Ejecutivo o a la opinión pública no solo lo que hace con el impuesto, sino también cómo lo recauda. Existen, entonces, datos sobre la cantidad de contribuyentes por franja de ingresos, etc. De una cosa a otra, me puse a aprovechar estos datos que me permitieron remontarme hasta 1914 en Francia.

Esto me llevó a mi primer libro, *Los altos ingresos en Francia en el siglo XX*, que apareció en 2001. Fue verdaderamente mi primer gran placer en la investigación. Le dediqué tres-cuatro años: volví de Estados Unidos en 1995, comencé a trabajar en este primer proyecto histórico a partir de 1997-1998 hasta 2001. Verdaderamente me dio un gran placer trabajar con estos datos, tratando de contar una historia política, social. En particular, me interesó mucho todo el período entre las dos guerras. Las partes que prefiero en este libro tratan sobre la historia del impuesto mismo, las leyes y los combates políticos alrededor del impuesto al ingreso. ¿Cómo trató el Frente Popular de presentar una reforma del impuesto al ingreso, qué hizo Vichy con este impuesto, qué pasó después de mayo de 1968? Todo este asunto histórico-económico me apasionó.

A continuación, paso a paso, salí en busca de datos comparables en otros países. Tony Atkinson desempeñó un papel importante; me dijo: «¡Ah! es verdad, habría debido hacer eso para el Reino Unido, y voy a hacerlo». Con

Emmanuel Saez, junté los datos sobre Estados Unidos. Este trabajo de recolección y puesta en perspectiva de los datos no lo hice para ningún país de manera tan detallada y completa como para Francia. Para los otros países, no fue posible integrar toda la dimensión relevante de la historia política. Pero esto permitió construir poco a poco una base de datos internacional. Es un ejercicio que consume mucho tiempo, al punto que, en un momento, reunir todas las estadísticas fiscales materiales se volvió relativamente aburrido. Honestamente, eso hace ya bastante tiempo que me cansa mucho...

En mi último libro, *Capital e ideología*, logré escaparme un poco, solo en parte, de estos materiales. En mi libro anterior de 2013, ocupan todavía mucho espacio: meto verdaderamente la nariz en mis fuentes nacionales e internacionales. En *Capital e ideología*, tomo un enfoque más político. Trato de utilizar mis materiales estadísticos cuando tengo necesidad de ellos y logro alejarme de ellos un poco más para explorar otras facetas, vinculadas principalmente con la representación de las desigualdades. Eso me lleva —y estoy feliz por ello— a recurrir a muchas otras investigaciones en ciencias sociales que no son mías, a muchos autores y obras que tuve el placer de leer y que trato de transmitir. El libro anterior, *El capital en el siglo XXI*, es muy insuficiente desde este punto de vista. ¡Tengo la impresión de haber hecho progresos! Es agradable hablar del trabajo de otros. Esta fue una condensación de mi itinerario y un anticipo de la dirección hacia la que camino.

RR: Usted mencionó que hoy se define como un investigador de las ciencias sociales. Y su última obra constituye un ejemplo magistral de los aportes de un enfoque así. Esta postura «indisciplinada» o «unitarista» de las ciencias sociales está facilitada por su estatus de director de estudios de la EHESS. Pero ¿no puede ser arriesgado para los jóvenes investigadores de la economía antes de afirmarse en instituciones que siguen siendo muy disciplinarias², más allá de la retórica de lo interdisciplinario cada vez más presente incluso en el seno de la corriente académica principal? Usted emplea el hermoso término «imaginación institucional» en otros temas. ¿Cómo poner esta imaginación al servicio de un enriquecimiento mutuo de las disciplinas, sin imperialismo?

TP: Bueno, es cierto. Es más fácil tratar de definirse como investigador de las ciencias sociales en mi caso, cuando, desde hace un tiempo, no tengo ya las limitaciones de un puesto y preocupaciones de esta naturaleza, que en el de los jóvenes doctorandos. Estoy totalmente de acuerdo y soy consciente de eso. Esta es una dificultad real. Para que los jóvenes doctorandos en economía obtengan puestos, para que publiquen como se les pide que publiquen, puedo aconsejarlos a que tomen caminos que no corresponden necesariamente a lo que yo querría que hicieran. A menudo, van muy lejos por sí mismos. Para decirlo rápidamente, las restricciones del juego institucional llevan a veces a unos y a otros a producir cosas terriblemente absurdas o, en todo caso, mucho más restrictivas que lo que tenían en mente al comienzo. A menudo eso me entristece mucho. De hecho, hay actualmente toda una obsesión por la identificación econométrica de las relaciones causales. *In fine*, unos y otros terminan por perder el gusto real por su objeto y sus materiales, por las evoluciones socio-históricas, por los países de los que hablan, tanto como se obsesionan por el desempeño econométrico, por el logro estadístico. Es terrible porque estas personas suelen tener buenas ideas al comienzo, un verdadero gusto por los temas que estudian, una hermosa energía para recoger datos y luego ¡cataplum! No se trata de hablar mal de todo eso, sino más bien de ser conscientes de esta dificultad. A veces, podría ser más simple hacer que los estudiantes se inscribieran en otras disciplinas en lugar de economía: en historia, en sociología, en ciencias políticas. Serían más libres. No obstante, cada una de estas disciplinas

2 Por ejemplo, debido a que era necesario que al menos el 50 % de los artículos proviniera de economistas, las revistas que reivindicaban su pluridisciplinaredad como la *Revue d'études comparatives Est-Ouest* o la *Revue internationale des études du développement* (anteriormente Tiers-Monde) fueron excluidas de la lista de revistas de la sección 37 del CNRS.

inventa también sus propios modos de reconocimiento y de seguimiento. Por otra parte, no sería forzosamente un regalo para ellos trabajar conmigo. Todos nosotros estamos atrapados en estos juegos institucionales a veces un poco fastidiosos. Pero no es posible cambiar todo de golpe, desgraciadamente.

2. Una economía histórica: la historia, disciplina central de las ciencias sociales

RR: Usted escribió: «No existe una ley económica universal: solo existe una multiplicidad de experiencias históricas y de datos imperfectos que hay que examinar pacientemente para tratar de extraer algunas lecciones provisionarias e inciertas»³. En su última obra, propone «estudiar estos desarrollos político-ideológicos no de un modo abstracto, ahistórico y ainstitucional, sino, por el contrario, tal como están encarnados en sociedades singulares, períodos históricos e instituciones específicas, caracterizados principalmente por formas particulares de propiedad, y de régimen fiscal y educativo». Esto se corresponde con el programa de investigación del institucionalismo histórico en economía que, desde la escuela histórica alemana, pasando por el institucionalismo original de Mitchell o de Kuznets, hasta la teoría de la regulación, no ha dejado de poner en evidencia y de analizar las regularidades situadas⁴. Su última obra también pone énfasis en el papel de los conflictos, de las crisis, de las revoluciones, de las guerras en los cambios de las instituciones y de los regímenes de desigualdades. Todo esto resuena fuertemente con la agenda de investigación regulacionista, con nociones como la de los compromisos sociales institucionalizados, que cristalizan los resultados de luchas y relaciones de fuerza materiales, pero también ideológicas. Sin embargo, estas tradiciones son, en gran medida, desconocidas porque están marginalizadas. ¿Estos enfoques conceptuales (régimen de acumulación y de desigualdad, formas institucionales, compromisos sociales), temáticos y metodológicos (historia extensa y diversidad de las sociedades, uso de estadísticas, inscripción de los comportamientos en los cuadros institucionales e históricos, inercias que tienden a la reproducción del sistema y fuerzas que impulsan a su transformación, etc.) son viables? Su posicionamiento en el campo de los economistas es singular: usted dialoga con ciertas heterodoxias, sin forzosamente, sin embargo, casarse con sus tesis y utiliza, a veces, conceptos y explicaciones más estándar. ¿Diría que sus posiciones sufrieron alguna influencia?

TP: Sobre la cuestión de la regulación y, digamos, la heterodoxia en economía, no necesariamente practiqué mucho autoanálisis del tema de los autores que verdaderamente influyeron en mí. Quizás lo haga un día, pero no es necesariamente la cosa más interesante. No obstante, lamento si a veces algunos sienten como una falta de reconocimiento el hecho de que no cite suficientemente a los autores correspondientes. En concreto, seguí los cursos de Robert Boyer cuando era estudiante en DEA, lo leí mucho, al igual que a Michel Aglietta, y eso ha influido mucho en mí. Lamento si doy la impresión de no decirlo. En *Capital e ideología*, hablo mucho más de mis lecturas, mientras que, en *El capital en el siglo XXI*, es terrible, de hecho, no cito prácticamente a nadie. Allí despliego mis datos estadísticos, de un modo demasiado autocentrado en una serie de fuentes. Esa es una limitación de mi trabajo y de este texto. Es menos cierto en *Capital e ideología*, pero quedan todavía muchos huecos...

3 <http://piketty.blog.lemonde.fr/2016/09/20/le-fmi-les-inegalites-et-la-recherche-economique/>

4 Cf., por ejemplo, Labrousse A., Vercueil J., Chanteau J.-P., Lamarche T., Michel S., Nieddu M. (2017), «Ce qu'une théorie économique historicisée veut dire. Retour sur les méthodes de trois générations d'institutionnalisme», *Revue de philosophie économique*, 18 (2), pp. 153-183.

RR: Nuestra pregunta no iba necesariamente en el sentido de una eventual falta de reconocimiento de un autor u otro. Para resituar la pregunta, tuvimos la impresión de una progresiva convergencia entre su programa de investigación, que partió de un campo de base relativamente perteneciente a la academia convencional en el momento de su tesis —usted acaba de recorrer su trayectoria intelectual— y el programa institucionalista y, más particularmente, regulacionista. Con el avance de las presentaciones, aparece, desde nuestro punto de vista, una convergencia con ciertas problemáticas institucionalistas. ¿Se trata de una impresión engañosa o estas convergencias son reales?

TP: Sí, es cierto, esas convergencias son reales. Al mismo tiempo, lo vieron antes en mis respuestas sobre mi trayectoria, yo tengo más la tendencia a ubicarme en relación con la *Ecole des Annales* y en relación con la historia, es decir, una cierta tradición de historia económica y social, más que en relación con la escuela de la regulación o la economía heterodoxa. Porque creo que la historia de los ingresos, de las desigualdades, que trato de practicar, tiene en sí misma una historia, una historiografía. Pienso, por ejemplo, en libros como la obra de 1933 de Ernest Labrousse *Esquisse d'une histoire des prix et des revenus au xviii^e siècle*⁵ [Esbozo de una historia de los precios y los ingresos en el siglo XVIII]. Es, en verdad, un libro emblemático y precursor de la *Ecole des Annales*. Tengo la impresión de que me ubico directamente en su prolongación. Este libro de Ernest Labrousse trata de comprender la dinámica histórica desde el punto de vista de los precios, de los ingresos, de la renta de la tierra en Francia en el siglo XVIII. Llega a un resultado muy importante: los salarios progresaron menos rápido que los precios y mucho menos rápido que la renta de la tierra en Francia en el siglo XVIII en las tres o cuatro décadas que precedieron a la Revolución Francesa. Evidentemente, está la idea más poderosa de que todo esto no es indiferente en relación con la exasperación frente al régimen político en vigor y la aristocracia.

Sin realizar una explicación monocausal de la Revolución, porque hay, naturalmente, toda una diversidad de factores en juego, es un hermoso libro. Ese programa de investigación, por una parte, continuó en el período siguiente con, por ejemplo, el libro de 1965 de Jean Bouvier, François Furet y Marcel Gilet sobre *Le mouvement du profit en France au xix^e*⁶ [El movimiento de la rentabilidad en Francia en el siglo XIX]. Comienza con esta frase magnífica: «Ninguna historia económica y social valiosa podrá escribirse en tanto no se haya escrito una historia de los ingresos de los diferentes grupos sociales»; la frase está, de hecho, mejor escrita, pero la idea es esa. Lamentablemente, este programa de investigación se detuvo antes de haber alcanzado el siglo XX, lo que es una pena, porque eso habría vuelto esta historia económica y social más sensible a la historia política. Se necesitó tiempo para llegar a la historia de los ingresos y los patrimonios en el siglo XX, y tuve la posibilidad de llegar en un buen momento para contribuir con este trabajo. Este trabajo se vio durante mucho tiempo complicado por las brechas enormes en las fuentes que representan las guerras mundiales. De hecho, también la forma en que podemos entender los ingresos, las fortunas privadas en las fuentes —ingresos que los economistas y los historiadores de comienzos del siglo XX no dejaron de medir de múltiples maneras— en parte desapareció después de las dos guerras mundiales. Lamentablemente, esta forma de historia económica y social está un poco pasada de moda entre los historiadores. Con el fin del marxismo, la historia le ha dado un poco la espalda a la idea de examinar las bases materiales, salariales, patrimoniales de la acumulación. Pero las cosas comienzan a cambiar entre las nuevas generaciones de historiadores.

Tengo la impresión de que la filiación intelectual en la que me ubico se encuentra, en primer lugar, en esta historia. Ciertamente, la escuela de la regulación también está ligada a estas corrientes, pero me parece que trató mucho

5 Labrousse, E. (1933), *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII^e siècle*, Paris, Dalloz, 2 vol., 695 p.

6 Bouvier J., Furet F., Gilet (1965), *Le Mouvement du profit en France au XIX^e siècle: Matériaux et études*, Paris-Den Haag, De Gruyter.

más de definirse dentro de la economía, de la disciplina económica. Yo siempre sigo un poco dubitativo a este respecto: encuentro que la economía es una disciplina demasiado pequeña, y que no puede ser concebida más que en el marco más general de la investigación en ciencias sociales y, en particular, de la investigación histórica. Los desafíos intelectuales van más allá de la economía.

Por otra parte, una buena forma de eludir a los economistas ortodoxos y todas sus limitaciones, para no decir su estupidez y su incultura —¿podría decir mucho sobre eso!— la mejor forma de eludirlos, quizás, ¿no es hacer que la historia, la sociología, las ciencias políticas se reapropien de los objetos económicos y, finalmente, hagan una mejor economía política e histórica que la que pretenden hacer los economistas ortodoxos? Y si nos quedamos simplemente con un conflicto de escuelas y de métodos dentro de la disciplina económica, tengo miedo de que no salgamos de allí. Cuando pienso en la situación de cuando era estudiante de economía, tenía la impresión de que unos y otros se encerraban a veces en las posturas, entre los partidarios de la ortodoxia y los partidarios de la heterodoxia pasando más tiempo peleándose dentro de una pequeña comunidad que haciendo progresar las cuestiones de investigaciones concretas, con fuentes y archivos. Para evitar estos efectos de postura, estos puros conflictos de método, prefiero ubicarme en relación con una filiación más general respecto de las ciencias sociales y, particularmente, de la historia, que sigue siendo para mí la disciplina central de las ciencias sociales.

Si volvemos a los análisis históricos de diferentes formas del capitalismo, de diferentes regímenes de acumulación, ustedes lo mencionaban en sus preguntas, Robert Boyer habla incluso de régimen de desigualdad en uno de sus libros recientes, es evidente que hay mucha cercanía con lo que pude escribir. Ah, si Robert estuviera todavía allí en Jourdan, lo vería más a menudo. Hubo un tiempo en el que éramos vecinos de oficina. Estábamos frente a frente y nos veíamos mucho, todos los días. Discutíamos, era formidable. Y por estas razones prácticas, nos vemos menos. Es una lástima.

RR: Algunos marxistas⁷ o poskeynesianos⁸ pudieron reprocharle a propósito de $r > g$ no haber recorrido los enfoques «clásicos» que muestran la buena desigualdad para explicar el aumento de la parte de las ganancias y que, en consecuencia, la del índice de Gini sería más bien $s_c r > g^9$.

TP : Sí, y en la pregunta que mencionaba a ambos, el hecho de que lo que cuenta no es tanto $r - g$ como sc mayor que g , finalmente, donde sc es la tasa de ahorro de los capitalistas. Ahora bien, sobre $r - g$, tengo un artículo corto titulado «About Capital in the twenty first century» [Sobre Capital en el siglo XXI], que fue publicado en 2015 en la *American Economic Review*¹⁰, que tiene cinco páginas y que resume muy sucintamente el modo en que veo la historia de $r - g$ y los modelos teóricos que van con ella. Para resumirlo de un modo muy rápido, evidentemente, hay que observar sc , la tasa de ahorro, porque, si no hay ningún ahorro y la gente consume todo el rendimiento de su capital, entonces, la desigualdad de patrimonios no va a progresar, en eso estamos de acuerdo. El modelo completo que tengo en la cabeza está descrito en el artículo de *AER* 2015, y de manera más técnica en un capítulo del último volumen del *Handbook of Income Distribution*¹¹, es, de hecho, un modelo en el que hay toda una distribución de las tasas de ahorro, toda una heterogeneidad de ahorro entre los capitalistas, los trabajadores, lo que genera una

7 Shaikh A. (2017) «Income distribution, econophysics and Piketty», *Review of Political Economy*, 29:1, 18-29.

8 Lopez-Bernardo J., Lopez-Martinez F. y Stockhammer E. (2016) «A post-keynesian response to Piketty's "fundamental contradiction of capitalism"», *Review of Political Economy*, 28: 2, 190-204.

9 sc representa la propensión a ahorrar de los capitalistas, r la tasa de rendimiento del capital y g la tasa de crecimiento o tasa de acumulación del capital.

10 Piketty, T. (2015), "About Capital in the 21st century", *American economic review*, vol. 105, no. 5, pp.48-53.

11 Atkinson A. B. y Bourguignon F. eds. (2014), *Handbook of Income Distribution*, vol. 2, Elsevier.

distribución continua de la riqueza que será tanto más desigual cuando la brecha entre $r-g$ es importante. Pero, evidentemente, eso depende también de toda la distribución de las tasas de ahorro. Por lo tanto, efectivamente, el modelo completo no puede resumirse en $r>g$. Sin embargo, esta historia de r mayor que g es una forma de tratar de simplificar las cosas. Si se observan bien las páginas de *El capital en el siglo XXI* y sobre todo las notas a pie de página donde remito a los artículos más técnicos que acompañan el libro, así como el anexo del libro que está en línea desde 2013, todos los elementos teóricos están dados.

En cuanto a la importancia que doy a este modelo en el esquema de conjunto, no hay que exagerar. Además, en *El capital en el siglo XXI*, en el momento en que lo escribo y más ahora, estoy bastante alejado de la importancia de este ejercicio. Para mí, los modelos teóricos de esta naturaleza pueden desempeñar un pequeño papel para aclarar ciertas ideas, ciertos vínculos lógicos entre ciertas hipótesis y ciertas conclusiones, con la condición de mantener una sana distancia. Porque las hipótesis que se hacen en estos modelos teóricos, sean ortodoxos, heterodoxos, o que combinen todos estos elementos, siguen siendo muy, muy burdas en relación con la descripción del mundo real. El capital, el trabajo aparecen como categorías generales, teóricas, mientras que, en la práctica, hay una infinita diversidad de situaciones, de relaciones de fuerza, de diferentes formas de activos, posesiones, relaciones de poder, relaciones de propiedad. Un modelo con un capital unidimensional, un trabajo unidimensional, una elasticidad de sustitución entre los dos, nunca fue ni será capaz de decir gran cosa demasiado inteligente sobre toda esta complejidad de lo real. Personalmente, para ser franco, nunca creí en este modelo, ni siquiera cuando tenía 22 o 23 años ni *a fortiori* cuando tenía 42 y escribía *El capital en el siglo XXI*.

Por lo tanto, lamento un poco si algunos creyeron que yo creía en eso. Cuando uso este modelo en el libro, nunca es en primer grado. Lo empleo como una metáfora lógica para ver qué se puede aprender de ella. La única razón por la que lo uso un poco en *El capital en el siglo XXI* es para mostrar que no hay necesidad de cambiar gran cosa en los modelos más ortodoxos para que las cosas puedan entrar en el diseño muy, muy rápido. Para resumir, la visión de un mundo muy apaciguada donde, con una linda función de producción Cobb-Douglas, todo queda estable, la distribución capital-trabajo, la redistribución, el crecimiento armonioso, etc., es verdaderamente un cuento de hadas que no funciona. Incluso tomando como dado este modelo, muestro cómo es suficiente que la sustitución del capital de trabajo sea un poco mayor que 1, lo que puede pasar si las máquinas o los algoritmos reemplazan a los trabajadores un poco más fácilmente que antes, para que las cosas puedan entrar en el diseño en el sentido en que la parte del capital aumente más fuertemente, incluso en el modelo basado en la competencia pura y perfecta, etc., en el que no creo, por otra parte. Igualmente, es suficiente que la diferencia $r-g$ aumente ligeramente para que nos lleve un siglo atrás en términos de desigualdad de patrimonio. Entonces, es más en este sentido en el que uso los modelos: no hay nada en las fuerzas económicas que garanticen la estabilidad y la armonía social, muy por el contrario. Por otra parte, no creo en esta competencia pura y perfecta y en las hipótesis simplificadoras de los modelos, y no creía en ellas cuando escribía *El capital en el siglo XXI*. Creo que hay dos partes de *El capital en el siglo XXI*, que son bastante claras en este aspecto. No es por casualidad que lo esencial del libro esté dedicado al examen de situaciones históricas singulares y conflictivas, y no a la exposición de modelos teóricos, de los que trato de hacer un uso parsimonioso.

Por otra parte, yo evoluciono. Evoluciono todo el tiempo, es decir que lo que pienso ahora será diferente, sin duda, en cinco años, en diez años: yo aprendo siguiendo el hilo de las discusiones. En *Capital e ideología*, hago progresos, creo, espero, en mi reflexión sobre el papel central de los factores políticos e ideológicos en la historia de los regímenes de desigualdad. No obstante, si se observan de nuevo mis tres libros, desde *Los altos ingresos en Francia en el siglo XX*, de 2001, se verá el papel central desempeñado por el conflicto político y la cuestión de

la representación en la construcción de desigualdades y de la redistribución. Este papel ya está muy presente en mi libro de 2001, con una continuidad entre los tres libros.

RR: ¿Qué piensa de los enfoques de la econofísica, los trabajos de Viktor Yakovenko¹² o Anwar Shaikh¹³ principalmente, que parecen indicar que la distribución de los ingresos personales antes de impuestos sigue leyes cuasi físicas, y solo el nivel de desigualdad (índice de Gini e ingreso per cápita) cambian de un país a otro? ¿Es compatible con los enfoques más políticos, institucionales e históricos de la desigualdad?

TP: Quizás me pierda cosas, pero lo que conozco de este campo no es verdaderamente muy convincente, ni muy interesante. Porque sí, ¡todo es siempre igual, excepto el nivel de desigualdad! Esto, sin embargo, hace una gran diferencia. Verdaderamente esto me hace pensar en Pareto. Cuando leemos al Pareto de los años 1890-1893, estamos exactamente en esta ilusión. Él cree haber encontrado esta famosa constante de Pareto, es decir, una ley poderosa, que también se puede representar comparando el logaritmo del ingreso con el logaritmo de la población más allá de un cierto umbral. Al hacer esto, Pareto ve líneas, o más bien, cree ver líneas porque no son verdaderas líneas, y dice: «Miren, esto demuestra bien que hay leyes científicas que determinan la distribución y todos lo que pretenden poder cambiarlas mediante la política son, en el mejor de los casos, soñadores, en el peor de los casos, locos peligrosos». Salvo que, en efecto, no son verdaderamente líneas, e incluso cuando se acepta la idea de que eso se acerca un poco a líneas, los coeficientes de estas «líneas» varían enormemente: esto corresponde a niveles de estructuras sociales y de distribución social de la riqueza completamente diferentes.

Entonces, imaginemos que hay una fórmula vaga que funciona en todos los casos: si, en un caso, tenemos el 90 % de la riqueza en manos del 10 % de los más ricos y, en el otro caso, solo tenemos el 20 %, esto, de hecho es profundamente diferente. Tomemos las distribuciones concretas de ingresos y de patrimonio que se observan, no sería más que para el curso del último siglo que pasó, siglo que, sin embargo, no cubre más que un conjunto de sociedades, de regímenes de desigualdad, de regímenes políticos, bastante homogéneos en relación con todos los de los siglos precedentes. En este subconjunto, se constata que la parte del 10 % más rico en el total de los ingresos va de casi 20 % a 80 %. Si tuviéramos igualdad completa, debería ser un 10 % para el 10 % más rico y la desigualdad completa debería ser un 100 %. En la realidad histórica, no pasamos de hecho del 10 % al 100 %. Pasamos de 20-25 % para la distribución de los ingresos en Suecia en 1980, a 70-80 % para la distribución de los ingresos en Sudáfrica a fines del Apartheid. Por lo tanto, no estamos demasiado lejos de los dos límites lógicos absolutos. Después, ¡nos dicen que estamos en presencia de leyes científicas similares en todos los casos! Estamos verdaderamente ante una ilusión.

En el caso de Pareto, este último tenía —pienso— una visión política, sociológica que precedía a su argumentación estadística. Tenía su teoría de las elites, y esta visión iba bien con un cierto conservadurismo político y social. Ignoro, en su propia trayectoria, qué precedió a qué y cómo se ha producido esto. Pero, para nuestros amigos econofísicos, para ellos, no llego a ver qué los motiva verdaderamente. Si quieren hacer economía y ciencias sociales, deberían justamente hacer ciencias sociales. E interesarse un poco más por las variaciones históricas. Porque, finalmente, lo que es interesante en las ciencias sociales, es lo que cambia, no lo que es permanente. Y la ilusión de la permanencia, de hecho, es poco interesante.

12 Dragulescu A. y Yakovenko V.M. (2000) «Statistical mechanics of money», *The European Physical Journal B-Condensed matter and complex system*, 17, pp.723-729; Yakovenko V.M (2012) «Application of statistical mechanics to economics: entropy origin of probability distribution of money, income and energy consumption», *ArXiv*, <https://arxiv.org/pdf/1204.6483.pdf>

13 Shaikh A. (2014), «Race, gender and the econophysics of income distribution in the USA», *Physica A*, 415, pp.54-60; Shaikh A. (2017) «Income distribution, econophysics and Piketty», *Review of Political Economy*, 29:1, pp.18-29.

3. Acumulación, régimen de desigualdad, régimen de propiedad y género

RR: Sus últimas obras contribuyen a reubicar en el centro del análisis económico el término capital y a preguntar por su acumulación. ¿Qué puntos en común y qué diferencias hace en su acepción de capital y la de, por ejemplo, Marx, por un lado, o los neoclásicos, por otro, por ejemplo, la de Veblen? Autores como Alain Bihr y Michel Husson¹⁴ o Frédéric Lordon le han reprochado, por ejemplo, usar en *El capital en el siglo XXI* o en *Capital e ideología* definiciones de capital, mediciones del coeficiente de capital y de la tasa de rendimiento del capital diferentes de las utilizadas habitualmente. ¿Cómo responde a estas críticas?

TP: En relación con la cuestión del capital y a las críticas que pudieron formular, lamento un poco estas críticas porque realmente tengo la impresión de que las personas que las formulan, Bihr, Husson o Lordon, no observaron en verdad lo que yo trataba de decir, y se mantuvieron a veces en sus posturas. Es verdad que no uso exactamente los mismos términos que los que ellos usan en el marco de la tradición marxista en la que se colocan, como, por ejemplo, el término de relación social de producción. Pero, en gran medida, hablamos de la misma cosa. Cuando yo hablo de relaciones de poder entre propietarios y no propietarios, de la extensión de estas relaciones de poder, es muy evidente que el capital es una relación social de producción entre estos propietarios y no propietarios.

Una vez que se dijo esto, no se dijo gran cosa. Pienso, en particular, que es crucial, si se quiere escribir una verdadera historia comparativa de los regímenes de desigualdad, tratar de distinguir la cuestión del régimen de frontera y la del régimen de propiedad. Es muy importante para comprender la diversidad de las trayectorias históricas observadas, y principalmente el papel central de las trayectorias imperiales y coloniales. Porque, en la gran historia marxista ortodoxa de la transición del feudalismo al capitalismo, se deja completamente de lado toda la cuestión colonial, toda la cuestión de cómo las sociedades extraeuropeas vieron sus procesos de transformación social, de construcción del Estado, completamente transformados por la dominación colonial. No se puede reducir a un simple problema de relación social de producción vinculada al capital una historia que pone en juego de un modo central la cuestión del poderío y de la construcción del Estado. Pienso que el esquema que propongo al tratar de insistir a la vez en el régimen de frontera y el régimen de propiedad permite tratar la cuestión imperial y colonial de un modo más satisfactorio. Permite mostrar cómo los dos están imbricados uno en el otro, pero no van siempre al mismo ritmo, no se mueven, no se desplazan siempre del mismo modo, y crean, de hecho, una diversidad de situaciones y de articulaciones entre el sistema de frontera y el sistema de propiedad. Tengo la impresión de que es a la vez más coherente con ciertos enfoques marxistas originales y, al mismo tiempo que eso, agrega algo a nuestra comprensión de la historia de los regímenes de desigualdad.

En todo caso, preferiría que se discutiera tratando de ser un poco más constructivos sobre los aportes de unos y otros, que siempre son limitados, pero en los cuales hay que apoyarse para ir más lejos. Encuentro un poco triste cuando constato que no parece posible un diálogo constructivo con Husson o Lordon. Preferiría que pasaran más tiempo desarrollando su propia investigación empírica o histórica, con un enfoque acumulativo. Creo que todos tenemos que aprender unos de otros. Si queremos avanzar en la construcción del socialismo, de un nuevo socialismo internacional, a saber, en los objetivos que podrían reunirnos, creo que en verdad necesitamos de todo el mundo, aunque es difícil. De mi lado, hago algunas propuestas sobre las que volveremos, sin duda, pero no pretendo que eso nos lleve demasiado lejos. Me encantaría saber también lo que ellos proponen para que podamos avanzar, intercambiar. Por el momento, este diálogo no es muy constructivo. Pero lo es más que con otros.

14 Bihr A. y Husson M. (2020), *Piketty: une critique illusoire du capital*, Paris, Syllepse.

RR: ¿Podría volver a las nociones de régimen de propiedad y de régimen político que mencionó hace un momento y que desempeña un papel estructurante en los procesos de acumulación?

TP: En mi estudio de las ideologías de la igualdad y de la desigualdad, trato de mostrar que se dibujan dos campos discursivos que se preocupan, a grandes rasgos, de la cuestión del poder sobre los hombres y la cuestión del poder sobre las cosas. Está la cuestión del régimen de gobierno, del régimen político, que lleva principalmente a la cuestión de la frontera: ¿cuál es la comunidad política humana con la que nos vinculamos y cómo esta comunidad debe gobernarse a la vez en su seno y en sus relaciones con las comunidades? Tenemos toda la cuestión del régimen político, como un campo de afrontamiento considerable sobre la organización monárquica, censitaria, partidaria, y luego la cuestión de las relaciones entre aquellos con quienes nos identificamos en la comunidad, los ciudadanos, los extranjeros. Con todos los espacios intermedios, las federaciones, los imperios, etc. Es toda la cuestión del régimen político.

Y luego está la cuestión del régimen de propiedad, que toca, en primer lugar, la cuestión de lo que tenemos derecho a poseer (recursos naturales, tierras, otros individuos, conocimientos, etc.), y de lo que son exactamente los derechos de los propietarios en relación con los no propietarios. ¿Cómo evolucionan las relaciones de poder entre estos grupos en el tiempo de modo conflictivo? Escribo esta historia de los regímenes de desigualdad en *Capital e ideología* tratando de mostrar que cada régimen de desigualdad, cada ideología de desigualdad debe responder a la vez a la cuestión de la frontera y a la cuestión de la propiedad. Estos dos tipos de regímenes, regímenes políticos y regímenes de propiedad, puede estar totalmente imbricados uno en el otro en el caso de las sociedades esclavistas. Las sociedades en las que una parte de la población, eventualmente una pequeña minoría, posee al resto de la población. En esta configuración, son a la vez los gobernantes y los poseedores: régimen político y régimen de propiedad se confunden en este caso extremo de manera perfecta.

Pero, en la mayoría de las sociedades, es más complicado. En las sociedades trifuncionales, las elites religiosas, intelectuales, clericales, por un lado, y las elites guerreras, nobiliarias por el otro, son grupos sociales que son a la vez poseedores y gobernantes, pero con una repartición de tareas y de legitimidades compleja e inestable. Estos grupos poseen a menudo una gran parte de las tierras, ejerciendo funciones reales de mantenimiento del orden en el caso de las elites guerreras, de dirección espiritual, religiosa, educativa, sanitaria, en el caso de las elites clericales. A la inversa, las sociedades de propietarios tratan de hacer un corte muy definido entre, por un lado, los derechos de propiedad que se consideran abiertos a todos —no siempre en la práctica, pero en teoría— y, por el otro, las funciones reales que son consideradas separadas de las antiguas elites para convertirse en un monopolio del Estado centralizado. Esto se da a partir de la separación tajante de la Revolución Francesa, pero la transición puede tomar otras formas más graduales en otras sociedades europeas o extraeuropeas. Esta separación de los derechos de propiedad de los derechos reales se apoya en la construcción del Estado centralizado y permite la acumulación del capital en una escala inédita.

Tenemos, entonces, dos campos de relaciones de poder diferentes: las relaciones de propiedad, el poder del Estado. Esto deja todavía abierta una gran cuestión sobre la organización del poder político. En el caso más puro de una sociedad de propietarios, el poder político, el derecho de voto, en particular, está reservado a los propietarios. El caso de la sociedad sueca de 1865 a 1911 es, quizás, el caso más puro: contamos allí hasta 100 derechos de voto para los propietarios más importantes; la lógica censitaria se lleva por lo tanto muy, muy lejos. Es mucho más fuerte que en las monarquías censitarias francesas o británicas del período 1815-1848. De cierto modo, fue la forma más pura de una sociedad de propietarios, pero enfrentó una cierta cantidad de contradicciones para ser

finalmente barrida por las movilizaciones sindicales y políticas, por los movimientos de transformación social que van a conducir al desarrollo de una sociedad social-demócrata en el siglo XX, luego de la toma del poder por parte del SAP [*Sveriges Socialdemokratiska Arbetareparti*: Partido Social-demócrata Sueco de los Trabajadores] en 1932. Este caso sueco es particularmente interesante porque muestra hasta qué punto no existe el determinismo económico, tecnológico o cultural. En particular, una misma capacidad estatal y administrativa puede ser puesta al servicio de proyectos políticos muy diferentes. En poco tiempo, los registros de propiedad usados para distribuir los derechos de voto a los propietarios y mantener el orden propietario y colonial fueron usados para recaudar impuestos progresivos que apuntaban a financiar un acceso igualitario a la educación y a la salud, o en todo caso netamente más igualitario que todas las sociedades precedentes.

RR: Sus trabajos señalan una reducción muy lenta de las desigualdades de género en los ingresos. El patriarcado persiste: más se sube en los altos ingresos y patrimonios, menos mujeres hay. Dos sociólogas, Céline Bessière y Sibylle Gollac, muestran en *Le Genre du capital* [El género del capital] cómo la desigualdad patrimonial es una desigualdad de clase, pero también de género, y cómo la brecha entre hombres y mujeres se está ampliando, a pesar de los derechos que se volvieron formalmente iguales en Francia¹⁵. Ellas señalan principalmente el rol de la familia como instancia de desigualdad de producción, de control y de evaluación de las riquezas. Usted acaba de hacer el prefacio de la obra de Hélène Périvier *L'Économie féministe* [La economía feminista]¹⁶. La autora mostró, en particular, cómo las políticas sociales en Francia favorecen al Señor Proveedor y desfavorecen a la Señora Ganamigajas (o Señora del Hogar). ¿Qué pistas se pueden seguir para abordar en el futuro las desigualdades de género en la acumulación y la transmisión del capital?

TP: Todos los regímenes de desigualdad que estudio en la historia son, de un modo u otro, sociedades patriarcales. Las elites de las sociedades trifuncionales o de las sociedades propietarias fueron siempre elites masculinas. Y la salida del patriarcado, si es que verdaderamente ha comenzado, no es más que un proceso sumamente reciente: la igualdad formal de los derechos se produce muy tardíamente. Hay que esperar a los años 1960-1970 para que todas las asimetrías de género del Código Civil sean eliminadas en Francia. Todavía existen muchas en otros países del mundo. En Francia, hasta la década de 1970, el adulterio, la posibilidad de firmar un contrato de trabajo, de abrir una cuenta bancaria, se trataban de manera diferente según el género. Hay, entonces, asimetrías muy pesadas que permanecieron hasta hace poco en el fondo de nuestro sistema legal. Por otra parte, a lo largo de los Treinta Gloriosos¹⁷, si bien las desigualdades jurídicas se desvanecieron lentamente —del derecho a votar en 1944 a la simetría en el Código Civil en los años 1960/1970—, se entra en un período que se muestra de cierto modo más pernicioso. En el momento mismo en que las desigualdades jurídicas formales están en vías de desaparecer, una corriente ideológica sumamente fuerte presenta el hecho de ser una mujer del hogar como un logro social. Un logro que debe ser el objetivo ya no solo de la burguesía, sino también de la clase obrera. En un momento de los Treinta Gloriosos, es un objetivo casi compartido, en todo caso, en teoría. Evidentemente todas las mujeres no lo compartían, pero existía una presión, un modelo, una norma, sumamente fuerte que apuntaba a presentar la separación de géneros en las tareas productivas, con un enriquecimiento monetario y productivo, por un lado, y, por el otro, las tareas domésticas y educativas, como forma de logro. Ahora estamos saliendo de este período.

15 Bessière C. y Gollac S. (2020), *Le Genre du capital*. Comment la famille reproduit les inégalités, Paris, La Découverte.

16 Périvier H. (2020), *L'Économie féministe*, Paris, Presses de Science Po.

17 La edad de oro del capitalismo que se extiende desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945) hasta la crisis del petróleo (1973). (N. de la T.).

Insisto en el hecho de que, allí también, la construcción de los indicadores estadísticos es muy importante. Cuando se dice que la brecha salarial hombre-mujer es de 15 % o de 20 % para una tarea determinada, un empleo dado, se hace un eufemismo y se subestima por completo la dimensión del problema. El centro del problema es precisamente que no tenemos de manera absoluta un empleo determinado: si consideramos la brecha salarial hombre/mujer al final de la carrera laboral, todavía actualmente está en el orden del 60-70 %. Lo que tiene las consecuencias que sabemos en el momento de la jubilación. Estamos lejos de la brecha de 15-20 %. Un indicador todavía más elocuente, que uso en mi libro, es el siguiente: al comienzo de los años 70, alrededor del 80 % de la masa salarial correspondía a los hombres. Lentamente se orientó después hacia el 70 %, después al 60 %, pero todo eso es muy lento, porque la realidad es que, a escala histórica, no nos hemos dirigido más que recientemente hacia la salida de este proceso. Sin reglas voluntaristas muy fuertes, pienso que los cambios corren el riesgo de ser lentos. Sobre esta cuestión, también, desplegar una perspectiva histórica es fundamental.

4. En el furor de las guerras y las relaciones de fuerza, los cambios sociales

RR: En sus trabajos sobre el siglo XX, usted explica que las fuerzas principales de la inversión de las desigualdades fueron la guerra y la amenaza de la URSS. Entonces nos preguntamos, en el caso de Francia, ¿cuál fue el papel histórico de la social-democracia en la reducción de las desigualdades?

TP: La respuesta a esta cuestión es necesariamente compleja. ¿Qué habría pasado sin la presión comunista y los *shocks* vinculados con las guerras mundiales? En el caso de un país como Francia, es evidentemente muy difícil responder esta pregunta. Muchos de los grandes cambios políticos, por ejemplo, la seguridad social en 1945, son, en verdad, el producto de esta historia tan singular. Ante todo, las dos guerras mundiales van a debilitar considerablemente los altos ingresos en Francia, tanto económica como políticamente. Los grupos políticos que, en 1914, rechazan el impuesto sobre los ingresos con una tasa del 2 %, se encuentran, a fines de 1919 y a lo largo del año 1920, votando un impuesto a los ingresos con una tasa del 60 %. ¿Qué pasó en el medio? Todos se sintieron obligados a involucrar a los más pudientes. Y después de la revolución bolchevique, el impuesto progresivo sobre el ingreso pareció finalmente un mal menor para estas élites que comenzaban francamente a inquietarse.

En 1945, bajo la presión conjunta de los socialistas y de los comunistas, el Senado va a perder su derecho de veto, que había sido utilizado para bloquear muchas leyes sociales y fiscales durante la Tercera República. Esto va a contribuir fuertemente a desbloquear la situación sobre numerosas reformas esenciales, la seguridad social, el derecho del trabajo, el impuesto progresivo sobre el ingreso. Entonces, se las puede considerar como social-demócratas, excepto que ellas fueron impuestas en relaciones de fuerza, en circunstancias en las que la clase capitalista, digamos, para abreviar, estaba muy debilitada por la guerra mundial, por la crisis de los años treinta, por la colaboración, por circunstancias políticas e históricas sumamente particulares. ¿Qué habría pasado en el marco francés sin estas circunstancias? Es muy difícil decirlo. La paradoja es que las instituciones social-demócratas no son el producto del socialismo democrático y electoral. Las instituciones social-demócratas no llegaron simplemente porque el sufragio universal llevó a los electores a votar por los social-demócratas, y todo esto pasó de un modo tranquilo. Esto no fue así. Esto tuvo lugar en medio del furor de las guerras, de relaciones de fuerzas, de crisis, de presión comunista. Insistí ya claramente sobre este punto en *Los altos ingresos en Francia en el siglo XX*.

Otras trayectorias nacionales ilustran procesos diferentes. Si tomamos los Estados Unidos, estamos frente a otra historia política con, por ejemplo, un partido demócrata que es, al principio, un partido esclavista y que va a

convertirse en el partido del *New Deal*. Es una historia intelectual e ideológica completamente diferente: los eventos que la marcan son menos las guerras mundiales —que son sobre todo europeas—, sino, más bien, el doble trauma de las nuevas desigualdades industriales de fines del siglo XIX y principios del siglo XX, además de la crisis de la década de 1930. Las grandes fortunas que se forjan a fines del siglo XIX, principios del siglo XX, suscitan muchas disputas. La crisis de los años 30 conduce al desempleo en masa e impone una importante ruptura política: el peso del Estado federal salta de 2 % a 10 %, luego a 20 % del ingreso nacional en la década de 1930 y luego de 1940, con un financiamiento que se apoya fundamentalmente en un impuesto progresivo muy fuerte sobre los ingresos y las sucesiones (con una tasa marginal aplicable a los altos ingresos que sobrepasa el 90 % con Roosevelt, y que se sitúa como media en 81 % entre 1930 y 1980).

Ya mencioné más arriba el caso de Suecia. Allí también, las guerras mundiales y la presión comunista desempeñan un rol limitado. El sistema hiperpropietarista sueco del período 1865-1911 va a ser violentamente disputado por una poderosa movilización del movimiento sindical y de los social-demócratas, lo que va a permitir imponer el sufragio universal en la década de 1920. El SAP va a tomar el poder desde 1932 y va a poner la máquina estatal del país al servicio de un proyecto político completamente diferente.

El punto común entre todas estas trayectorias es que ponen en juego procesos sociales históricamente situados, que dependen de relaciones de fuerzas específicas, con bifurcaciones que se separan de un cierto modo, pero que habrían podido hacerlo de otro en momentos de crisis. Trato de comprender esta historia conflictiva, desde *Los altos ingresos en Francia en el siglo XX* hasta *Capital e ideología*. Insisto en un punto que me parece esencial: las relaciones de fuerzas desempeñan siempre un papel esencial, pero estas relaciones de fuerza son a la vez materiales e intelectuales. Las elecciones que se hacen después del cambio de poder dependen de movilizaciones políticas y de plataformas programáticas que se habían desarrollado antes. Las relaciones de fuerzas permiten el establecimiento de un Estado proletario en Rusia en 1917, pero las plataformas de acción implementadas por los bolcheviques no permiten establecer las emancipaciones prometidas. En otras palabras, las ideas y las ideologías cuentan en la historia: las relaciones de fuerzas puras y duras no son suficientes.

RR: Usted defiende un socialismo participativo. ¿Podría esbozarnos sus contornos e indicarnos en qué constituye esto una inflexión en sus proyectos políticos y de sociedad?

TP: Es la conclusión provisoria de una reflexión bastante prolongada que se materializa en mi última obra *Capital e ideología*. El modelo de socialismo participativo que yo esbozo en el último capítulo se basa, de manera general, en la idea de una circulación permanente del poder y de la propiedad, a saber, lo que da el poder económico. Esta circulación se apoya en dos pilares principales: el sistema legal y el sistema fiscal. El sistema legal, en primer lugar: es toda la cuestión del poder en las empresas, los derechos de voto y la participación de los asalariados. El modelo que propongo, para resumirlo muy rápidamente, es un sistema de gobernanza que pone en juego el 50 % de los derechos de voto para los representantes elegidos por los asalariados y el 50 % de los derechos de voto para los accionistas en todas las empresas, por pequeñas que sean. Luego, dentro del 50 % de los derechos de voto para los accionistas, propongo limitar los derechos en manos de un accionista individual, principalmente en las grandes sociedades. Por ejemplo, se podría decidir que un accionista individual puede tener, como máximo, un 45 % de los derechos de voto en una pequeña empresa (con menos de 10 empleados) y un 5 % de los derechos de voto en una gran empresa (con más de 100 empleados). Por supuesto, no me corresponde a mí dar una buena fórmula y fijar los parámetros exactos: es algo que debe experimentarse social, histórica, políticamente. Solo la experimentación real es la que permite ir más lejos en esta dirección. La idea general es favorecer una distribución

real del poder entre asalariados y accionistas, y poner fin a la omnipotencia de los grandes accionistas en las empresas importantes. Que un aporte de capital de pequeñas dimensiones pueda dar un poco más de poder no solo no es un problema, sino que puede ser una condición de la emancipación individual. Es importante que proyectos individuales, subjetividades individuales diferentes puedan expresarse en el marco de una organización social descentralizada. Volver a empezar con organizaciones centralizadas para que arbitren sobre millones de pequeñas empresas y sobre las viviendas me parece peligroso: nada garantiza que un poder así sea necesariamente emancipador. Al contrario, cuando la empresa gana en importancia o un individuo acumula propiedades demasiado importantes, es de la omnipotencia de los accionistas de lo que hay que desconfiar. Esto es *grosso modo* lo que concierne al sistema legal.

El sistema fiscal desempeña, entonces, un papel adicional para reafirmar esta lógica. Pienso, de hecho, que los dos pilares se refuerzan mutuamente. El sistema fiscal debe hacer circular la propiedad misma de un modo sumamente fuerte. Una dotación universal de capital, de un monto que podría, por ejemplo, ser del orden del 60 % del patrimonio medio (es decir 120.000 €) depositado a 25 años, sería financiado por un impuesto enormemente progresivo sobre las herencias y un impuesto progresivo anual sobre la propiedad, que alcance hasta el 90 % para los patrimonios muy elevados. Así, las personas que hicieran fortuna muy rápidamente podrían continuar subiendo muy alto, pero redescenderían muy rápido a patrimonios de algunos millones como máximo. Por otra parte, existe un libro que relata, en el terreno de la ficción, un sistema así, libro que descubrí después de haber escrito *Capital e ideología*. Esta obra habla de propiedades que se funden, es un libro muy hermoso sobre la misarquía, de un profesor de derecho de Nanterre, Emmanuel Dockès¹⁸. Con mucho humor y talento, nos describe una isla donde las relaciones de propiedad tienen principalmente esta característica de fundirse. Esto no funciona exactamente de la manera en que lo describe, es un poco menos preciso en su ficción que lo que yo soy en mi libro, pero hay muchos puntos en común.

Estos son, a grandes rasgos, los dos pilares: el sistema legal, el sistema fiscal, que permiten tener cierta circulación permanente del poder y de la propiedad, y que hacen que la propiedad, en cierta forma, no pueda acumularse más allá de un cierto umbral, preservando siempre, con la pequeña propiedad privada, las relaciones económicas descentralizadas.

En lo absoluto, podrían también estar organizadas con todo tipo de otras organizaciones colectivas. Quiero decir con esto que no pretendo para nada que esta forma de socialismo participativo sea la última palabra de la historia sobre cómo organizar el socialismo. Esto puede constituir una etapa que tenga el mérito de partir de instituciones jurídicas y fiscales que hayan en parte existido en el siglo XX en Europa y Estados Unidos, mientras se busca impulsarlas más lejos, tanto en el frente de los derechos de voto de los asalariados como en el frente del impuesto progresivo. Esto permite, entonces, trazar un camino que vaya de cosas que ya fueron experimentadas hacia formas claramente más ambiciosas. En el fondo, el socialismo participativo que diseño no es tan diferente del capitalismo social-demócrata actual, como este último no lo es del capitalismo colonial e hiperpropietarista de comienzos del siglo XX. Se sitúa en esta línea, en esta trayectoria. Esto no significa que esta etapa sea la última etapa. Estoy totalmente abierto a la discusión con personas que digan: «esta pequeña propiedad privada va a estar llena de efectos perversos, las personas van a ser muy individualistas, va a haber que reemplazar eso con organizaciones colectivas, bancos públicos, cooperativas, que, por otro lado, ya existen en parte y que van a regular el acceso

18 Dockès E. (2017), *Voyage en Misarchie. Essai pour tout reconstruire*, Paris: Edition du Détour.

a las inversiones, el acceso al capital con las organizaciones colectivas». Y, sí, pienso que eso será parte de la solución. Solo pienso que hay que partir de organizaciones concretas, como las que existen actualmente con sus potencialidades, pero también con sus límites, y ver cómo se puede mejorar su funcionamiento. Mientras tanto, rechazar *a priori* esta pequeña propiedad privada por la cuestión de las pequeñas empresas o la vivienda me parecería insensato.

Porque se trata aquí de elecciones que conciernen a toda la sociedad: existe una diversidad en las formas posibles de vivienda, en las formas posibles de pequeñas empresas; ahora bien, esta diversidad corresponde verdaderamente a elecciones subjetivas, individuales, en el tipo de vivienda y de habitación, donde una organización colectiva capaz de atribuir así la vivienda a millones de personas, las posibilidades de inversión para millones de pequeñas empresas, y hacer que esta organización colectiva sea realmente emancipadora en sus modos de tomar decisiones, no es un desafío que haya que tomar a la ligera. Y no se puede partir del principio de que sabemos organizar todo eso y que todo va a salir bien. Existe esta ilusión de un poder centralizado un poco indefinido en su funcionamiento, pero que sería necesariamente emancipador. Esto me parece un poco irracional así, *a priori*. Pero eso no quiere decir, sin embargo, que el sistema que describo, el de un socialismo participativo descentralizado que se apoye en la pequeña propiedad privada y los derechos de voto de los asalariados y que limite el derecho de voto de la pequeña propiedad privada cuando se vuelve demasiado grande, que este sistema sea la palabra final de la historia. Este sistema puede luego ser reemplazado por otras organizaciones, otras formas de instituciones. No tengo ningún problema con esta perspectiva, todo está en diseñar de un modo preciso estas instituciones, analizarlas históricamente, sin idealizarlas ni subestimarlas.

5. Lenguajes estadísticos y lenguajes naturales: ¿construir, contextualizar y emancipar?

RR: Las categorías estadísticas son objeto de construcciones socio-políticas complejas, que mezclan procesos no intencionales e intencionales (construcción de la opacidad y la ignorancia), procesos que deseáramos abordar ahora con usted. Usted está particularmente atento a esto en su última obra, donde subraya, desde una perspectiva muy cercana a la de Alain Desrosières, las «interacciones complejas, cruzadas e interesadas entre el aparato de observación y la sociedad estudiada». Como él, insiste en la construcción socio-política de las estadísticas, lo que implica un uso prudente y contextualizado de las cifras para que sea también una herramienta de emancipación social. Echa luz a la complementariedad entre lenguajes estadísticos y lenguajes naturales —el plural es importante— en los procesos democráticos...

TP: Efectivamente, hay muchas cosas que escribí al respecto que se corresponden por completo con los propósitos de Desrosières, a quien, por otra parte, cito en mi libro. Trato de insistir en esta idea de complementariedad entre los lenguajes naturales y el lenguaje estadístico o matemático. La complejidad de lo social, los recursos muy diversificados de los que unos y otros disponen para describirla, exigen un lenguaje natural o, más bien, lenguajes naturales que serán siempre, en las diferentes sociedades humanas, la manera adecuada de describir las diferentes clases sociales, las diferentes identidades, las diferentes pertenencias, los objetivos políticos. El lenguaje de los signos, los centiles o deciles o de las tasas de impuestos, el lenguaje estadístico o matemático, ese lenguaje no será nunca más que un lenguaje muy pobre en relación con la singularidad de cada sociedad, de cada tejido social, de cada conjunto de actividades comunes.

Al mismo tiempo, existe una complementariedad entre estas dos formas de lenguaje: los movimientos de emancipación que permiten deshacerse de relaciones de poder necesitan cifras. Por ejemplo, si queremos definir el sufragio universal, la igualdad frente al derecho de voto, vamos a tener necesidad de contar los electores, de hacer censos, de poder separar circunscripciones, de manera que un ciudadano tenga el mismo poder que otro. Lo mismo si queremos tratar de salir de las relaciones de poder a nivel local. Es en este nivel, por ejemplo, en el que se distribuía el impuesto en el marco de los impuestos de coparticipación que existían en Francia bajo el Antiguo Régimen y hasta el siglo XIX: se fija *a priori* el monto que se va a recaudar en un territorio y luego se organiza más o menos a nivel local para distribuirlo, con el riesgo de que se establezcan relaciones de poder con las elites que tienen la capacidad de distribuir el impuesto. El sistema de impuestos llamados de impuestos de cuota, con baremos y tasas de imposición aplicadas a bases impositivas definidas previamente, es, por mucho, terriblemente simplificador, porque querer comparar el ingresos de los asalariados, de los no asalariados, comparar el monto de las propiedades, de las personas que poseen activos de naturaleza completamente diferentes en sectores completamente diferentes, será siempre una abstracción y será una forma de violencia ejercida a la complejidad de lo real. Y, al mismo tiempo, esta simplificación permite construir un lenguaje con los niveles de ingreso, los niveles de patrimonio, las tasas de imposición aplicadas a estos diferentes niveles de ingreso y de patrimonio. Permite garantizar que unos y otros acepten compararse, a pesar de todas sus diferencias y su irreducible singularidad. Estas personas aceptan compararse haciendo así posible la construcción colectiva de normas de justicia fiscal y social. Estas normas, sin ser perfectas, permiten construir la deliberación en el seno de comunidades más grandes que solo comunidades locales o demasiado estrechas.

Esto también ocurre con los sistemas de derecho de voto en las empresas que describía antes. Trato, entonces, de explorar en el libro esta complementariedad entre diferentes formas de lenguajes naturales y de lenguajes estadísticos en plural. Complementariedad que solo puede ser operante con la condición de siempre tomar distancia en relación con estos lenguajes, en particular, en relación con las categorías estadísticas que se utilizan para describir lo social y las evoluciones históricas.

RR: En este sentido, en *Capital e ideología*, usted da el ejemplo evidente de los censos coloniales británicos y la rigidización de las castas en la India. . .

TP: Se trata efectivamente de un ejemplo fundamental, que ilustra el poder del papel central de las categorías y también la necesidad de salir del marco occidental para hacer la historia de los regímenes de desigualdad. Esto ilustra también lo que yo decía antes sobre la importancia de cruzar el análisis del régimen de frontera y del régimen de propiedad. Lo que es muy evidente, en el caso indio, es el modo en que los censos coloniales británicos, al imponer las categorías sociales por las que los británicos querían ver la India, quisieron organizar, jerarquizar la India y terminaron por dar una realidad a estas categorías, en todo caso, rigidizarlas. Estas categorías sociales existían en parte en el territorio indio antes de los británicos, pero para nada de esta forma. Existían bajo formas mucho más fluidas, mucho más diversas. Así, las castas en el sur de la India o en el norte de la India no correspondían en absoluto a las grillas que los británicos impusieron. Trato en mi libro de hacer la analogía con el caso europeo imaginando un soberano hindú que llegara a Europa en el siglo XVIII o en el siglo XIX, y que tratara de clasificar a los vendimiadores catalanes, las nodrizas bretonas, los deshollinadores de Creuse o los obreros escoceses o finlandeses en categorías uniformes. En este caso, las categorías imaginadas por el colonizador británico en India correspondían tanto a profesiones como a características culturales, lingüísticas o culinarias. Si un soberano externo hubiera puesto estas múltiples categorías e identidades cruzadas que existían en Europa en el siglo XVIII o en el siglo XIX en categorías durante decenas y decenas de años, distribuyendo los derechos y

los deberes en función de estas categorías, entonces, estas categorizaciones habrían podido en algunas decenas de años transformar completamente el paisaje socio-político europeo. Estos endurecimientos de las categorías pueden terminar por seguir su propia lógica.

El estudio del caso indio da igualmente mucho para reflexionar sobre la necesidad y, al mismo tiempo, los límites de las políticas de discriminación positivas y los cupos en el sentido amplio. A veces son indispensable y, al mismo tiempo, para funcionar, deberían siempre prever las condiciones de su propia desaparición. Instaurar cupos en favor de categorías discriminadas objetivamente es a veces indispensable, pero con la condición de prever anticipadamente que, a medida que la discriminación cese, el cupo mismo comience a desaparecer o a cambiar de forma. Si no, hay un verdadero riesgo —y se ve en el caso indio— de terminar sedimentando las categorías discriminatorias, incluso cuando se quiere hacer el bien y corregir las discriminaciones considerables al principio, corriendo el riesgo de enredarse en una situación intrincada. En todo caso, hay muchas cosas que aprender de este caso.

Cuando hablamos de discriminación positiva, nos ponemos siempre a hablar de Estados Unidos, donde, sin embargo, no hubo nunca discriminación positiva, en todo caso nunca al nivel del Estado federal o incluso al nivel de los estados federados. Hay iniciativas de organizaciones particulares, pero siempre permanecieron limitadas. La opinión pública norteamericana nunca habría aceptado crear leyes, cupos, ni siquiera organizar reparaciones en favor de los antiguos esclavos. Al contrario, la historia particular de la India muestra que hubo una tentativa ambiciosa y, en parte, exitosa para tratar de integrar a los grupos sociales más discriminados, y en cierta medida en favor de las mujeres, al menos en ciertos estados indios. Este, quizás, es el capítulo más interesante de mi libro. Al menos es el que me dio más trabajo y me demandó el mayor cuidado. Desde mis primeros viajes a la India en 1996, regresé con regularidad. Me tomé tiempo para llegar a ubicar el caso de la India en la historia de los regímenes de desigualdad. Lo que escribo no es totalmente satisfactorio porque es imposible, en tan pocas páginas, desarrollar tantos temas sobre la India. No obstante, tengo la impresión de haber hecho algunos progresos y el caso concreto indio fue importante para poner a prueba la pertinencia de mi esquema de conjunto sobre los regímenes de desigualdad, las transformaciones entre las sociedades trifuncionales, las sociedades propietarias, las sociedades coloniales, las sociedades poscoloniales. Querría subrayarlo porque, a menudo, en las discusiones en torno de mi libro en Francia, en Europa, en Estados Unidos, tengo problemas para hablar de la India, que no siempre interesa a muchos de mis interlocutores. Ahora bien, la India fue verdaderamente un motor importante de mi reflexión.

RR: Es un desarrollo que atrajo nuestra atención y que, entre muchos otros nos apasionó. Un agradecimiento muy grande por esta rica entrevista y el tiempo que le dedicó a respondernos.

Demanda, cambio estructural y problemas nacionales. Sugerencias de orientaciones teóricas y estudios (parte 1)

Por M. Florencia GOSPARINI y Pablo A. TAVILLA¹

Tal como se suele escuchar por los pasillos y aulas de nuestra Casa, “nada más práctico que una buena teoría”. En este sentido, aquí queremos proponer un breve *racconto* de ciertas perspectivas teóricas e ideas en que estamos trabajando desde el equipo de la asignatura Estructura Económica Argentina y Mundial porque, además de su valor científico y de mayor pertinencia explicativa frente a fenómenos reales, suman también al debate para la construcción de una sociedad más democrática en un aspecto crucial: garantizar una existencia material razonable para todos los habitantes.

Aquí se jerarquiza entonces el problema de cuáles son los límites al crecimiento económico sostenido y a una distribución de sus frutos, a partir de enfatizar la relevancia de los aspectos referidos a la “base material” de la democratización.

Y vale la referencia a un texto ya “clásico”, el del péndulo de Diamand (1983), en donde se rescata la relevancia de la buena teoría y se llama la atención relativizando el argumento sobre la carencia del poder suficiente para realizar los cambios que serían necesarios en el que caen tanto los ortodoxos como los “nacional populares”. No se propone aquí para nada la ingenuidad o necedad acerca de la buena teoría económica y su imposible pureza, menos aún olvidando el legado crítico de la economía política sobre el uso justificador y fetichizador de desigualdades e inequidades.

Crecer es clave, más allá de la obvia necesidad de política y políticas tendientes a distribuir mejor, en tanto por sí mismo: afloja tensiones sociales y políticas, asume la gravedad de años de estancamiento económico argentino y su decisiva relación con el deterioro social agravado en pandemia, posibilita más recursos para una agenda política y social ambiciosa; otorga mayor viabilidad política para respuestas desde el estado real de situación en materia de

¹ Pablo Tavilla. Lic. en Economía (UBA). Magister en Maestría en Administración y Políticas Públicas (UDESA). pablotavilla@gmail.com. María Florencia Gosparini: Lic. en Economía Política (UNGS). mfgosparini@unm.edu.ar Docentes de la asignatura Estructura Económica Argentina y Mundial, Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas, UNM.

relaciones de poder actual; posibilita superar la acumulación histórica de efectos negativos y activar los positivos en materia de aprendizajes tecnológicos y productivos y de dinámica de productividad media (Ley de Kaldor-Verdoorn) y competitividad sistémica; así como provee un mejor horizonte de previsibilidad para inversiones funcionales a objetivos de mayor “complejidad” o “densidad” productiva nacional.

Al respecto, y conforme la tradición estructuralista en economía política, el límite al crecimiento proviene de la conocida como “restricción externa”, un concepto, en principio económico, que remite a la tendencial insuficiencia de divisas como expresión de problemas de la estructura productiva nacional y también del lugar que se ocupa en el sistema capitalista mundial (sistema monetario jerarquizado y dificultades de financiamiento en moneda internacional, debilidad en progreso técnico, relaciones de poder nacionales y mundiales, contexto económico y político, luchas hegemónicas, apertura y regulación financiera). Asumirnos como una parte del sistema económico y político mundial (capitalista, orden interestatal) implica entender que no nos explicamos solamente a partir de nosotros mismos (ombliguismo, nacionalismo metodológico) en la caracterización de problemas estructurales y en las posibles respuestas a los mismos.

Es decir, vale la pena resaltarlo, un límite económico muy diferente al fiscal, al de escasez de ahorro o al de insuficiente capacidad productiva (y de efectos inflacionarios consecuentes), tal como plantean otras visiones que gozan de difusión e importante cabida como sentido común.

Valorizamos la tradición estructuralista latinoamericana (CEPAL y sus mejores continuadores como C. Aguiar de Medeiros) y también nacional, que han trabajado este tema profusamente (modelos “*stop and go*” en Braun y Joy, Canitrot, Javier Villanueva y Díaz Alejandro; EPD en Diamand, Amico y Fiorito, etc.), si bien la escasez de moneda internacional es un problema que actualmente va mucho más allá de la evolución de los componentes de la cuenta comercial de la BP en tanto, además de incluir otros componentes deficitarios crónicos de la cuenta corriente, sobre todo, movimientos de la cuenta capital y financiera (problemas de financiamiento en divisas).

Pero reconocemos también otro límite o restricción fundamental: “el político”. Referido tanto al conflicto entre bloques sociopolíticos nacionales y de clases, al interior del territorio y del Estado, como así también en sus vinculaciones subordinadas con el mundo: coaliciones “defensivas” nacional populares, proyectos de modernización neoliberal, luchas de clases por reparto de excedente, conflictos internacionales, orientaciones, intereses coyunturales y presiones de las potencias hegemónicas, juegos geopolíticos, etc. Basta observar las dificultades de toda posición “autonomista” (golpes en Bolivia y Brasil, presiones internacionales, *law faire* en Argentina, presencia del FMI, etc.) o la evidencia histórica de los poquísimos casos de países periféricos que lograron desarrollarse. Es decir, restricciones políticas de orden interno e internacional.

En especial, la interrelación entre la economía política y las ciencias políticas es un campo de estudio que nos parece que tiene mucho para dar, en tanto remite a cuestiones como el límite político “kaleckiano” de las economías capitalistas para el sostenimiento de políticas expansivas y de pleno empleo con avance de poder sindical, dada la pertinente explicación “extra económica” de la distribución de ingresos y riqueza (carácter político-institucional-cultural)². Pero aquí especificamos también, como “restricción política” interna adicional a la formación y a los

² La referencia es el gran “*Essay*” de Michal Kalecki de 1943 acerca de los límites políticos del pleno empleo en cuestiones que hacen a la lucha de clases sociales y al conflicto socio político en el capitalismo y que, para cualquier país en particular, permite hablar de una “restricción política” interna para políticas macroeconómicas expansivas y de reformas pro bienestar.

impedimentos para la existencia de un colectivo de actores con agendas estratégicas desarrollistas opuestas a los proyectos de modernización neoliberal-financiera.

Se puede agregar también, en la interrelación con factores políticos, desde una perspectiva política “conflictual”, a la influencia en los movimientos de variables “económicas” como el nivel del tipo de cambio, la inflación, la fuga de capitales o las características de las políticas estatales de gasto y tributación.

La claridad conceptual sobre relaciones de causalidad entre fenómenos sociales es un tema propio del espacio de reflexión universitaria, siendo la “natural” manera de asumir su responsabilidad y compromiso con formar y pensar para definir y dar respuestas a los problemas nacionales. La división disciplinar en las ciencias sociales, fenómeno heredado del liberalismo centrista triunfante del siglo XIX (I. Wallerstein, 2014, tomo 4), no implica solamente una historia de evidentes avances en el conocimiento humano sino también un desafío de integración transdisciplinar en la definición de los problemas sociales y su posible tratamiento.

La economía política clásica y el foco en la distribución del excedente

Hablamos de economía “política” clásica, con su núcleo de interés en torno al excedente social y su distribución. Una perspectiva teórica mucho más adecuada en materia de formación de precios relativos y de teoría de la distribución, que difiere de la más difundida y predominante tradición neoclásica de pensamiento económico.

Salarios, ganancias, intereses, rentas, son productos de la dinámica social y política y las configuraciones institucionales que resultan para la determinación de los precios desde “el lado de los costos” con la incidencia de la distribución y bajo el imperativo de reproducción social bajo condiciones capitalistas (ley de competencia y acumulación y de tendencia a unificación de tasas de ganancias, formación de precios normales o de producción). Es decir, los precios, ese “microcosmos de la lucha de clases”, como señala Cesaratto (2018) e incluso Wallerstein, I. (2014) cuando habla del rol crucial del uso de la fuerza en la determinación los precios internacionales (e intercambio desigual).

La actualización y revalorización del abordaje clásico de la teoría del excedente (surplus aproche) está asociado a los desarrollos del italiano Piero Sraffa en Cambridge, Gran Bretaña, condensados principalmente en su *“Production of commodities by means commodities”*, e implica una crítica inapelable y de tipo “interna” a la lógica de los modelos neoclásicos o marginalistas, hecha pública en lo que se conoció como la célebre “Controversia sobre el capital de las dos Cambridge”, en los años sesenta del pasado siglo.

Como referencia bibliográfica, está la serie de publicaciones de libros de UNM Editora, S. Cesaratto (2018), A. Fiorito (2019) y F. Petri (2020) y M. Pivetti (2021), por orden cronológico.

La base es la crítica a la incoherencia de la teoría neoclásica del capital. Esta no se puede sostener porque al cambiar la distribución, cambian los precios de los factores (y de los bienes) imposibilitando así la homogeneidad en valores requerida para establecer la tasa de ganancia y la elección de técnicas y, por consiguiente, la variable

combinación de factores productivos. Esta incongruencia impacta directamente sobre el núcleo de las teorías neoclásicas de la distribución y de los precios, tan naturalizadas y asumidas en forma predominante, por ejemplo, en la enseñanza universitaria. Es decir, se invalidan conceptos: funciones de producción, elección de técnicas, productividades marginales decrecientes, la teoría de la distribución marginalista basada en la escasez, las curvas de oferta y demanda.

Los salarios y los beneficios mal pueden ser resultado del sistema de precios de mercado y de la asunción de los supuestos irreales y teóricamente inviables que están detrás de las curvas de demanda y oferta de factores: juegan la política, las construcciones institucionales, las relaciones de poder y el nivel de empleo, la orientación de los gobiernos, el patrón de desarrollo, los consensos sociales y culturales sobre la canasta básica mínima necesaria, las codificaciones institucionales específicas de la relación salarial, la cantidad de población marginal, la historia nacional, la configuración de clases sociales, las relaciones de hegemonía, los consensos culturales sobre bienestar mínimo, etc.

A los mismos efectos de la comprensión del proceso político como determinante en la distribución, Amico (2015), en línea también con las perspectivas “regulacionista francesa” y de la SSA (*Social System of Accumulation*, americana) rescata un trabajo de R. Frenkel (1986), quien destaca tres grandes tipos de condicionantes en la determinación de los salarios: *Primero, los patrones culturales, hábitos, convenciones y normas éticas. Segundo, las instituciones que enmarcan la negociación salarial y las fuerzas que inciden en sus resultados: el tipo y grado de organización de trabajadores y empresas, así como las reglas de juego legales y tácitas vigentes. Tercero, la naturaleza del régimen político y la orientación del estado y las políticas públicas.*

Particular interés reviste identificar cuál es la tasa de rentabilidad normal que debe tomarse a los fines de los análisis económicos. Es decir, dado un mínimo necesario de tasa de ganancia “normal” requerida estructuralmente en el capitalismo, el punto es relevante por la discusión acerca de los determinantes de la acumulación de capital, integrando la noción de “tasa de ganancia esperada” del nuevo equipamiento a incorporar, que es la que se toma en cuenta para evaluar inversión nueva en capital fijo cuando se reciben señales de mayores ventas posibles, dada la presión de no perder mercados con la competencia y con referencia a un uso teórico normal de la capacidad instalada.

Diferenciar tasa de ganancia *ex post*, rentabilidad agregada y rentabilidad esperada es un punto especialmente relevante a la hora de discutir condicionantes estructurales y, en particular, determinantes de la inversión y de las mejores políticas al respecto. Esto difiere, a título ilustrativo, de nociones y cálculos de rentabilidad capitalista en muchos autores de la tradición marxista, como es el caso de Anuar Shaik (2016).

Un trabajo esclarecedor al respecto es el de Serrano y Garrido (2020) (que se puede consultar en Revista Circus). Se trata de un punto controversial que se vincula íntimamente con la teoría sobre determinantes de la acumulación de capital (e inversión privada en particular).

Aquí, lo que se propone es asociarlo con la concepción de la inversión como variable inducida y no autónoma, respecto del ingreso nacional, es decir, enfatizando el rol de las ventas y el mayor nivel de actividad económica como variable explicativa principal en desmedro de la importancia de lo más usualmente citado como “confianza”, “seguridad jurídica” o cierto tipo de políticas supuestamente pro empresariales o “*market friendly*”.

Las ganancias son claves en las decisiones privadas de inversión en equipo, pero importa cuál concepto de ellas es pertinente teóricamente, además de la necesidad de integrar el decisivo rol que juegan las ventas esperadas.

Demanda efectiva y motores del crecimiento económico

A partir de considerar los rasgos de una economía industrial, diferentes del funcionamiento de sociedades más primitivas de base agraria y artesanal, resulta necesario distinguir entre capacidad productiva y producción efectiva. “Capacidad productiva” significa producción potencial y para que pueda existir producción efectiva, tiene que existir demanda efectiva.

En particular, un sistema nacional con cierto grado de industrialización, las fluctuaciones en la demanda ya no impactan necesariamente en cambios en los precios, dado un volumen de oferta o producción existente, como sería el caso de una típica sociedad primitiva. Esto implica una visión que tiene como célebres nombres a los de Keynes, Kalecki y Marx, conocida como principio o teoría de la demanda efectiva.

Este “principio de demanda efectiva” se refiere a que el nivel agregado del producto es determinado por la demanda monetaria de aquellos que pueden pagar los precios normales de oferta (tasa de ganancia normal).

Podemos decirlo también así: es tomar de Keynes la relevancia que tiene un elemento “autónomo” de la demanda, si bien no es el mismo que vio el gran economista inglés (la inversión) y también extender el principio para la explicación del dinamismo del nivel de actividad económica al mediano y largo plazo (teoría del crecimiento). Ya no se trata solamente del manejo restringido a políticas anticíclicas, sino de la demanda y sus componentes definidos como autónomos como los motores del crecimiento económico, descartada toda idea de “mercado autosuficiente” al respecto. Crecimiento es condición del desarrollo y sus motores impulsores resultan de los conocidos como componentes autónomos de la demanda.

El enfoque del “supermultiplicador” constituye un marco teórico fecundo, que resulta pertinente en la lectura de los datos de la experiencia histórica en materia de la dinámica de las economías capitalistas, incluyendo las semi-periféricas y de tamaño medio. Los componentes autónomos de la demanda, es decir, que no dependen del ingreso presente ni aumentan capacidad productiva (Estado, componente autónomo del consumo, exportaciones, con las “filtraciones” captadas por el coeficiente de importaciones) son jerarquizados como variables explicativas de las tasas de crecimiento económico, dadas la tecnología y la distribución de ingresos.

Al respecto, están las estimaciones de profesores de la UNM A. Fiorito (2015), F. Amico (2013) y F. Médici (2011) para Argentina y, entre los estudios más recientes para otros países, Girardi y Pariboni (2016) que testean el supermultiplicador para EEUU, con fuerte ponderación del gasto estatal, y Pérez Montiel, J. y Manera Erbina, C. (2020) que lo realizan para un panel de 16 países europeos; así como no podemos dejar de citar el trabajo de Tesis doctoral en Cambridge de F. Serrano (1995).

De acuerdo a este enfoque, basado en la explicación de la acumulación de capital (inversión privada reproductiva en maquinaria y equipos) como inducida por el mismo crecimiento, el límite o techo ya no se sitúa como “producto potencial”, en tanto este depende también del producto corriente o efectivo y su efecto sobre la inversión (Amico, F., Fiorito, A. y Hang, G. 2011) son en las restricciones “externa” y mas del campo específica de la política y el conflicto y las luchas de poder (mundo e interna).

El proceso implica sucesivos efectos (no simultáneos) y el ahorro es un flujo que resulta del mismo proceso como resultado o residuo final: $\text{Ahorro} = \text{Ingreso agregado} - \text{Consumo agregado}$ (se puede consultar Possas, 1999), en consonancia con el mismísimo Keynes.

Las consecuencias prácticas son muchas. A título ilustrativo, muy lejos de la apología de la austeridad o ajuste como lo sensato, “natural” y “sano”, en una economía capitalista caracterizada por una desigualdad fundante y estructural, ningún automatismo ingreso-gasto (flujo circular del ingreso) está garantizado y la relación de causalidad no es de ahorro a inversión sino, como el mismo Keynes puntualizaba, de inversión (demanda) a PIB y a ahorro. Es decir, acá hay una complementariedad lógica entre economía política clásica y teoría de la demanda efectiva.

En particular, en estos enfoques “*demand side*” el sistema de relaciones de causalidad asigna un papel relevante al rol positivo que puede y debe jugar el gasto del Estado respecto del nivel de actividad económica.

El planteo del “acelerador”, es decir de inversión en equipo inducida por el crecimiento del PIB, cuenta en Argentina con estudios que evidencian empíricamente una fuerte conexión procíclica, tal como se destaca en los trabajos citados anteriormente. Al respecto, como señala Amico (2013), un interesante trabajo no inspirado en este marco teórico como es el de Corenberg y otros (2006), Frenkel, Fanelli y Bonvecchi (1997), UNCTAD 2019 y antecedentes en Canitrot (1980) que razona vinculando la relación positiva directa entre nivel de actividad económica e inversión privada.

Es claro en períodos de alto crecimiento sostenido. Si se toma sólo la variación del “stock de maquinaria y equipo” entre 2001 y 2010, el total de crecimiento en el mismo es contundente: un 70,7% de incremento y un 93,5% entre 2010 y 2003 (estimaciones de Mario, Pereyra y Tavilla, 2017, en base a cuentas nacionales a precios 2004, vigente, INDEC). Datos que corroboran una reacción importante de la inversión privada en un contexto de políticas públicas expansivas, es decir, en que aumentan el gasto estatal, los salarios, el consumo, el empleo y la inversión privada en forma conjunta.

En cuanto al rol de las exportaciones, es un componente autónomo de demanda, pero es más relevante en su rol de proveedor divisas, el “combustible” para el crecimiento. Nos alejamos aquí de los enfoques (p.e. neo desarrollistas de Bresser Pereira) que proponen como estrategia de salida a los dilemas nacionales una “estrategia exportadora”, básicamente a partir de sostener lo que se llama “un tipo de cambio competitivo” en el tiempo; por ejemplo, Frenkel (2005) y Gerchunoff y Rapetti (2016).

Tal como surge del enfoque que se propone, debilitar salarios y descuidar los impulsores principales del crecimiento en una economía de tamaño intermedio (gasto público, consumo autónomo), no sólo es posible con menores niveles de vida de gran parte de la población y una segura mayor conflictividad social y política sino también con implicancias claras de convocatoria a esfuerzos inconducentes, al menos en materia de desempeño exportador.

Como síntesis parcial, hasta aquí, integrar el modelo del “supermultiplicador clásico keynesiano”, implica romper con la Ley de Say para concebir desde el lado de la demanda las causas del impulso al crecimiento económico y la acumulación de capital. Dada la distribución de ingresos y riquezas, determinadas en forma exógena al modelo, el impulso depende de los componentes autónomos y son amplificados y modificados (multiplicador y acelerador) por las variables cuyo comportamiento es inducido (consumo, inversión, importaciones).

Abandonar la Ley de Say y sus supuestos tiene implicancias relevantes que cuestionan los razonamientos más difundidos, por ejemplo, en términos de pleno empleo y equilibrios, con sus consecuencias en materia de lo que sería una supuesta relación inversa entre nivel de empleos y de salarios como ley de hierro; el ahorro como determinante de la inversión; efectos de *crowding out* por expansión distorsiva del gasto público. Nos referimos a toda una serie de nociones que por el hecho de haberse constituido como “sentido común” académico en los últimos 40 años no implica que sean necesariamente pertinentes, es decir, adecuadas como explicación de los fenómenos reales, además de sus claras consecuencias negativas en materia de crecimiento y también de distribución.

Sobre instituciones, política y Estado

El objeto de estudio es una estructura de relaciones sociales y económicas, conforme el rico legado estructuralista como método en ciencias sociales, con sus pertinencias, sus limitaciones y sus riesgos. De ahí la necesidad de estudiar instituciones y, entre ellas, una fundamental, el Estado, desde enfoques que superen tanto los determinismos económicos (“en última instancia”) como los del exceso de politicismo. El enfoque que se propone es trazando puentes con las ciencias políticas para salir de los reduccionismos y las simplificaciones funcionalistas tan frecuentes en economía.

Estrictamente, el concepto histórico de “Estado Desarrollista” que aparece bajo la forma de coaliciones políticas que lo utilizaron para el desarrollo industrial del selecto grupo de países desarrollados (políticas de ciencia y técnica, de planificación, macroeconómicas, de infraestructura, comerciales, financieras, cambiarias, diplomáticas, empresas estatales, leyes específicas, etc.) debe ser problematizado en el ámbito de la economía política. Es el sujeto decisivo de los proyectos de desarrollo nacional, de desarrollo de las fuerzas productivas, al menos en las sociedades que participaron exitosamente de ese “parte aguas” histórico, ya consolidado y profundizado en la segunda mitad del siglo XIX, que fue la revolución industrial. Economías industrializadas, con capacidades de impulso endógeno o autoimpulsadas.

Y lo que también se propone es una visión que incluya un carácter decisivo: se forma parte de un sistema económico y político mundial, un orden internacional capitalista y de poder jerárquico que constituye un aspecto relevante a la hora del análisis de las dimensiones socio-políticas del crecimiento y el desarrollo. Sólo nombrar la relevancia del comercio y el mercado mundiales, así como la hegemonía británica y sus juegos y características en la formación económica y social de la Argentina capitalista moderna.

Cuestiones como la del necesario “poder infraestructural” del Estado, es decir, las condiciones (políticas, técnicas) y características que juegan en su capacidad de penetración real en la sociedad para implementar políticas en función de objetivos, son decisivas para pensar la performance económica histórica de los países y, por supuesto, las posibilidades futuras. Rasgo a partir de lo que puede definirse la insuficiencia en países periféricos al respecto (“estados débiles”).

En principio, desde un punto de vista funcional económico, se pueden identificar roles de un “estado desarrollista” agrupables como:

- El rol “estructuralista” del Estado: en que se le asigna un rol fundamental en el desarrollo de las fuerzas productivas tal como evidencian las experiencias históricas mundiales de los países capitalistas desarrollados en relación con la asimilación de los procesos de revolución industrial. En los países periféricos, está planteado como la necesidad de superación de la conocida como “restricción externa” al crecimiento (políticas de mediano y largo plazo, política industrial). Podríamos decir, acciones “del lado de la oferta” y de su composición: diversificación productiva y aumento de la productividad media como desarrollo. La experiencia histórica muestra que la coordinación estatal y la construcción de capacidades industriales es un requerimiento estratégico para lo mejor en cuanto a posibilidades de desarrollo capitalista, en especial en los países de “industrialización tardía” (inversiones en infraestructura, fondos para ciencia y técnica, política industrial integral, etc.).
- El rol “keynesiano-kaleckiano”: la visión del Estado en su rol fundamental de activación de los motores del crecimiento en la tradición keynesiana y kaleckiana (también en Marx): ante la tendencial insuficiencia de demanda en las economías de mercado, se refiere a los roles macroeconómicos de las políticas estatales, en especial, de gasto (autónomo). Repetimos, la creación estatal e institucional de demanda efectiva es decisiva en todo proceso de desarrollo capitalista (acumulación de capital), como lo muestra la misma experiencia industrial pionera de Gran Bretaña (Estado Fiscal Militar) y por supuesto, todos los siguientes “comers” empezando por EEUU, Alemania y Japón. Al respecto, pueden consultarse: Pérez Caldentey y Vernengo, 2017; Aguiar de Medeiros, 2004, 2011 y 2017; y M. Smith, 2018.

Pero interesan las teorías acerca del carácter y la naturaleza del Estado que, en Argentina, remite a la tradición de los aportes de O. Oszlak (p.e. 1997) y G. O’Donnell (p.e.1978), incluyendo el trabajo conjunto de ambos (1984). Se puede tomar una definición de Estado como la de Acuña y Chudnovsky, (2013) “...*un conjunto de relaciones sociales que establece un orden social (asimétrico en la distribución de poder y nunca socialmente imparcial) en un territorio determinado, respaldando dicho orden con una garantía coercitiva centralizada (con clara influencia weberiana, O’Donnell, 1993). Es en este contexto que se considera al Estado como algo más que una organización autónoma y un conjunto de dispositivos administrativos. Constituye una relación social y legal que abraza todo un territorio, usualmente de manera heterogénea*”. (Acuña, C. y Chudnovsky, M.; 2013).

Vilas, C. (2016) señala que “...*enfocar al Estado desde la política permite poner el acento en su esencia de estructura de poder al servicio de objetivos que derivan de la dinámica de su sociedad y de sus articulaciones internacionales, al mismo tiempo que revela la gravitación de esa esencia tanto en la dimensión operativa del Estado como en la construcción identitaria de sus sujetos*.”

Los estudios sobre naturaleza y tipologías de Estado nos parecen un campo de indagación y estudio muy necesario a los fines del enriquecimiento teórico para la mayor eficacia en la definición de problemas económicos y las respuestas a los mismos.

En especial, autores como Bob Jessop y Michel Mann, que constituyen ricos esfuerzos superadores de las antinomias anteriores de tipo “determinismo económico en última instancia”, “neutralidad y Estado por encima de la sociedad” y de “cosificación del Estado”, entre otros. Enfoques más ricos sobre las interacciones estado, sociedad, población, sin negar la necesidad de dar cuenta de los sesgos estructurales, privilegios y selectividades predominantes en las formaciones sociales capitalistas.

Un marco con mayor énfasis en las necesidades contingentes a la hora de visualizar el desarrollo social. *“El verdadero problema es evaluar el peso relativo de diferentes instituciones y fuerzas sociales en la determinación de resultados”* (J. Sanmartino, 2020). Es decir, se inscriben en el movimiento que va desde los aportes de Nikos Poulantzas sobre “autonomía relativa”, hacia la ruptura con las concepciones del Estado y la política como determinadas unilateralmente por la base material de las relaciones sociales de producción.

Esto conduce a la necesidad de estudios y análisis históricos específicos para entender las formas dominantes estatales y sus actuaciones en cada formación social histórica, en tanto hay una relación cambiante y de tipo “intersección” entre diferentes principios dominantes de organización social (p.e. el enfoque IEMP de M. Mann, p.e. en Crespo y Muñiz, 2017).

Los estudios sobre sistema estatal refieren a las estructuras y las acciones que lo configuran y son resultado, producto o condensación material de relaciones de producción, de constreñimientos de orden internacional (relaciones de subordinación, geopolítica, competencia económica, coyunturas económicas, etc.), de la sedimentación de la historia pasada (guerras, luchas, conflictos), de su geografía, recursos y tecnologías.

En el “estructuralismo atenuado” que se propone, hay restricciones estructurales, pero también agentes reflexivos, capaces de replantear identidades, objetivos e intereses dentro de ciertos límites. (J. Sanmartino, 2020). Sujetos y estructuras.

Las estructuras son concretas, es decir, no existen fuera de los espacios y tiempos específicos de acción de actores en conflicto y por eso amerita estudiar al Estado en “su situación” histórica y geográfica, como combinatoria de aspectos relevantes en su interacción con la sociedad, trascendiendo las visiones de tipo “Estado Moderno en General”³.

El Estado ya no es un mero resultado de la economía y la sociedad, sino una fuerza, un actor, un agente de cambio social y político y también una relación social, un espacio en disputa y un conjunto de instituciones y organizaciones que debe ser estudiado en cada contexto histórico y social. Ya no se trata solo de una teoría general del Estado sino la incitación a un análisis histórico específico.

Asimismo, los aportes de A. Gramsci en torno al concepto de hegemonía y orden hegemónico, así como de varios de sus continuadores, constituyen parte decisiva de un marco teórico por sus efectos a la hora de dar cuenta de cualquier orden social, institucional o estatal, en sentido de “orden hegemónico”.

En cuanto a la concepción de la política y lo político que subyace en el enfoque que se propone, la referencia es en autores como E. Rinesi (2011) en que “el conflicto” aparece como *“materia, corazón y núcleo irreductible de la política (o de lo político...)”*. También, en este aspecto, puede citarse coincidencias con autores como Ch. Mouffe (2013) y Tereschuk (2018), entre otros.

³ “Realizamos entonces en el pasaje de la definición general a la investigación histórica, o mejor dicho, nos ubicamos en cierta intersección donde la historia se vuelve estructura y la estructura es impactada y moldeada por la historia” (J. Sanmartino, 2020).

Contexto internacional, dimensión clave en estrategias de desarrollo

El foco en la evaluación de las relaciones de poder mundial, las coyunturas históricas y los movimientos de la potencia hegemónica ha sido un aspecto decisivo a la hora de encontrar herramientas de comprensión sobre experiencias históricas “exitosas” en materia de estrategias nacionales de desarrollo. En principio, en la tradición de autores como Immanuel Wallerstein, Fernand Braudel y Giovanni Arrighi, la idea de que se forma parte de un sistema capitalista mundial es clave.

La “restricción externa” es una problemática ligada a las características de la estructura productiva nacional, pero es incompleta esta visión si no se consideran también los fundamentales condicionantes externos que inciden en ella y en sus posibilidades de diversificación: la realidad de ser partes de un sistema capitalista y de poder mundiales. La decisiva condición de “moneda periférica” no aceptada como medio de pago internacional y como moneda de reserva, sobre todo, remite a cuestiones de geopolítica, historia mundial y a sus relaciones jerárquicas de poder, todo un campo de estudio para las ciencias sociales, además del específico de economía internacional (flujos comerciales y de capitales, paradigmas tecnológicos y su difusión).

Un enfoque histórico y político, no sólo económico, sobre las mutaciones del capitalismo es esencial para comprender el desarrollo moderno y las divergencias entre países desarrollados o centrales y el resto. Nos referimos a lo que significó la irrupción del capitalismo y la modernidad hacia fines del siglo XV y principios del XVI y ese punto de inflexión histórico decisivo que es la revolución industrial, consolidada hacia las últimas décadas del siglo XIX.

El rol clave de la potencia hegemónica (o colonial) apoyando con recursos y con apertura de su mercado interno (para exportaciones) ha sido decisivo en las muy pocas experiencias exitosas de países periféricos que lograron desarrollarse. Los casos de Corea del Sur, Taiwán, Israel, Australia y China son elocuentes en relación con el primado de intereses geopolíticos de EEUU e Inglaterra en la definición de un marco favorable, especialmente en tiempos de Guerra Fría con la ex URSS. La idea “desarrollo por invitación” es ilustrativa en esas experiencias nacionales.

Sobre la relevancia del contexto económico mundial y la geopolítica para el desarrollo está el libro de V.R. Fernández y G. Brondino eds. (2019) y la referencia de la vasta producción del cientista social brasileño José Luis Fiori de la UNFRJ, o enfoques como los de Crespo y Muñiz, 2017.

Continuará en una segunda parte en el próximo número de Revista Céfitro, con las temáticas de Institucionalismo e institucionalismos, desarrollo como cambio estructural y otros ítems.

Bibliografía citada y recomendada

Acuña, C. y Chudnovsky, M. (2013): Cómo entender las instituciones y sus relaciones con la política: lo bueno, lo malo y lo feo de las instituciones y el institucionalismo, en Acuña, C. (2013) (comp.) *Cuánto importan las instituciones*, Ed. Siglo XXI, Fundación OSDE.

Aguiar de Medeiros, C. (2018): Industrialization, Trade and Economic Growth, en el libro *Why Latin American Nations Fall. Development Strategies in the Twenty-First Century*, by Pérez Caldentey, Esteban and Vernengo, Matías (Ed.), University California Press.

Aguiar de Medeiros, C. (2010): Instituições e desenvolvimento econômico: uma nota crítica ao “nacionalismo metodológico”. *Revista Economia e Sociedade*. - Instituto de Economia. - Vol. 41.2010, 12, p. 9-9

Aguiar de Medeiros, C. A. (2011): The Political Economy of the Rise and Decline of Developmental States, *Revista Panoeconomicus Nro. 1*, febrero.

Amico, F. (2013): *La política fiscal en el enfoque de Haavelmo y Kalecki. El caso argentino reciente*, Documento de Trabajo Nro. 51, Noviembre de 2013, CEFID AR.

Amico, F. (2020): La macroeconomía de Macri: adiós represión financiera, bienvenido nuevo default, *Circus*, 7, Buenos Aires, 2020.

Badía, G. (2019): “Poder, Orden, Estado y Democracia: fotografías desordenadas”, en *El Estado, la política y los diseños institucionales*, Paula Amaya (comp.), Universidad Nacional Arturo Jauretche.

Boyer, R. y Sayllard, Y. (eds, 1997-1998): *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos, Tomos I, II y III*, “Asociación Trabajo y Sociedad”, Eudeba.

Cesaratto, S. y Di Buchianico, S (2020): *Del núcleo a los núcleos. Enfoque del excedente, instituciones y sistemas económicos*, Documento de Trabajo (Nro. 45), Centro Sraffa. Puede hallarse en Revista Circus.

Cesaratto, S. (2018): *Seis clases sobre economía Política*, Ed. UNM Editora, traducción de 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.

Crespo, E. y Muñiz (2017): “Una aproximación a las condiciones globales del desarrollo económico”.

Diamand, Marcelo (1983): “El péndulo argentino. Hasta cuándo?”. Conferencia de Tenesse, EEUU.

Fiorito, A. (2019): *Piero Sraffa. Los fundamentos de la teoría clásica del excedente*, UNM Editora.

Fiorito, A. (2015): Un enfoque clásico-keynesiano de los precios, la distribución del ingreso y el crecimiento de la Argentina, *Revista del Depto. de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján*, 2 (4).

Frenkel, R. (2005): Una política macroeconómica enfocada en el empleo y el crecimiento, en *Revista de Trabajo 1*, Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Frenkel, R., Fanelli, J.M. y Bonvechi, C. (1998): “Movimiento de capitales y comportamiento de las inversiones en Argentina”, en R. French Davis y H. Reisen (1998) *Flujos de capitales e inversión productiva. Lecciones para América Latina*, CEPAL, ed.

Gerchunoff, P. y Rapetti, M. (2016): "La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)". *El Trimestre Económico*, (Vol. LXXXIII), Nro. 330, abril-junio. Mc Graw Hill.

Girardi, D. y Pariboni, R. (2016): Long-Run Effective Demand in the US Economy: An Empirical Test of The Sraffian Supermultiplier Model, *Review of Political Economy*.

Kalecki, Michal (1943) "Aspectos políticos de la ocupación plena", en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970* (1era ed. en español: 1977), Fondo de Cultura Económica, México (1era. edición en inglés: 1971).

Keynes, J. M. (1992; 1era. reimpresión en español): *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica de Argentina, Bs As. (1era edición en inglés: 1936).

Kotz, D., Mc Donough, T. y Reich, M. (1994): "Social structures of accumulation. The political economy of growth and crisis", Cambridge University Press.

Mann, M. (2005, reimpresión de la 1era. de 1986): "The source of social power from de begining tu a.d.1760", Ed. Cambridge University Press.

Mario, A., Pereyra, R. y Tavilla, P. (2017): La acumulación de capital en Argentina: estimación y análisis de la evolución del stock de capital (1993-2015). La discusión sobre los determinantes, *Informe de Investigación*, Universidad Nacional de Moreno.

Médici, F. (2011) Un análisis de Cointegración del Principio de la Demanda Efectiva en Argentina (1980-2007), *BCRA Ensayos Económicos* (61-62), 103-137.

Mouffe, Ch. (2013): *Agonística. Pensar el mundo políticamente*. Ed. FCE.

O'Donnell, G. (1997): "Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización", ed. PAIDOS.

O'Donnell, G. (1978): Apuntes para una teoría del Estado, *Revista Mexicana de Sociología*. (Año XL, Vol. XL/Nro.4, octubre-diciembre 1978), UNAM, México.

Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1984): "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación", apunte exclusivo uso estudiantes del ILPES, CEPAL.

Pérez Caldentey, E. P. y Vernengo, M. (editors) (2017): "Why Latin American Nations Fail. Development Strategies in the Twenty-First Century", University of California Press, Oakland, California.

Pérez Montiel, J. y Manera Erbina, C. (2020): Autonomous expenditures and induced investment: a panel test of the Sraffian supermultiplier model in European countries, *Review of Keynesian Economics* Vol 8 (2), Summer (2020), 220-239. Dn

Petri, F. (2020): *Teorías del Valor y la Distribución. Una comparación entre clásicos y neoclásicos*, UNM Editora, Moreno.

- Polanyi, K. (1994, ed. en español del FCE): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México (1era ed. en inglés de 1944).
- Portantiero, J.C. (1977): Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973, *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 39 (2) (ab-jun), 531-555, UNAM, México.
- Possas, M. L (1999): Demanda efetiva, investimento e dinâmica. A atualidades de Kalecki para a Teoria Macroeconómica, Instituto de Economia, UFRJ, *Revista Economia Contemporânea*, (3), julio diciembre, Río de Janeiro.
- Sanmartino, J. (2020), compilador y ensayo preliminar en: *La teoría del Estado después de Rinesi, E. (2011): Política y tragedia. Hamlet, entre Maquiavelo y Hobbes*, ed. Colihue, colección Puñaladas, Ensayos de Punta.
- Serrano, F. (1995): *The Sraffian Supermultiplier*. Cambridge University
- Serrano, F. (1995): Long Period Effective Demand and the Sraffian Supermultiplier, *Contributions to Political Economy* (14), 67-90.
- Serrano, F. & Willcox, L.D. (2000): O modelo de dois hiatos e o supermultiplicador, *R. Econ. contemp.*, *Rio de Janeiro*, 4(2): 37-64, jul./dez.
- Serrano, F. (2004): "Notas Sobre o Ciclo, A Tendência e o Supermultiplicador". IE. UFRJ, mimeo.
- Serrano, F. (2011): *La suma de ahorros genera la inversión*, Insecap. UCES.
- Shaik, A. (2016): *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*. Oxford University Press.
- Tereschuk, N. (2018): *La calesita argentina. La repetición de los ciclos políticos, de la relectura de Platón a los discursos de Macri*, Ed. Capital Intelectual.
- Vilas, C. (2016): "Política, Estado y clases en el kirchnerismo: una interpretación", en *Revista Realidad Económica* (305), publicada en 2017.
- Unctad (2019): *World Economic Situation and Prospects 2019*, United Nations, New York.
- Wallerstein, I. (2014): "El capitalismo histórico", 2da edición en castellano de Siglo XXI, 1era edición original en inglés de 1988, Tomos I a IV.

Una historia *Otra* de salud en la Argentina.

Por Mariano G. VIGO DEANDREIS¹.

Introducción.

La pandemia desatada por el COVID-19 ha exacerbado las disputas en torno a las representaciones y prácticas que rodean al significante salud. En el marco de ese debate, me propongo relevar una serie de experiencias históricas que reflejan la importancia de la participación social en salud. En esta clave, con la esperanza puesta en una reconfiguración anómala de ciertas normalidades patológicas, busco repensar las relaciones entre el agenciamiento de los usuarios y las instituciones del sistema de salud.

Cambio epocal y rectificación subjetiva en los años '60 y '70.

Entre la segunda mitad de los años '60 y la década del '70, con el agotamiento del Estado de Bienestar y la crisis del Fordismo, la humanidad asistió a un cambio epocal. Bajo el vector de la concentración económica, la creciente automatización y mecanización de la producción aumentaba la productividad del trabajo, al tiempo que reemplazaba a los obreros por máquinas. Siguiendo esta lógica, se fue configurando un capitalismo post-industrial y altamente financierizado, donde el obrero prototípico del siglo pasado dio paso a una clase obrera fragmentada, marginada y crecientemente desorganizada.

En el plexo de esas dos etapas, el choque entre dos paradigmas epocales dio forma a un escenario de re-subjetivación o - como señalaba el *obrerismo italiano* - de subjetiv/acción social. De tal suerte, antes de que el desarrollo técnico y tecnológico se ligara nuevamente con la programación de la producción, el consumo y la acumulación capitalista, un número significativo de trabajadores jóvenes se incorporó a un movimiento planetario que vinculaba ese desarrollo con el *rechazo al trabajo* (Berardi, 2016, 61-63).

Bajo este prisma, el marco restrictivo de la fábrica y la ética del trabajo dejaron de encorsetar los procesos de auto-identificación de los trabajadores para abrir camino a la complejidad de las inversiones sociales del deseo. Un deseo vinculado con el ocio, con la voluntad de liberar el tiempo y el cuerpo de las ataduras de la prestación de

¹ Historiador (UBA). Docente en la asignatura Problemas Socioeconómicos Argentinos (DEyCJ - UNM). Maestrando en Epidemiología, Gestión y Políticas de Salud (ISCO-UNLa). mvigodeandreis@gmail.com

trabajo industrial (Berardi, 2016, 47). En suma, un deseo asociado con la rectificación subjetiva², con la voluntad de involucrarse en el conocimiento y la transformación de aquello que los aquejaba.

Por su parte, el ámbito universitario comenzó a desligarse de su espíritu profesionalista y su prosapia elitista, estrechando vínculos y preocupaciones con la realidad social y política del pueblo del que formaba parte (Dip, 2016, 27). En consecuencia, la intelectualidad militante fue un signo característico de la época y las rígidas y opacas paredes de los claustros universitarios se volvieron porosas y comenzaron a adquirir tintes de pueblo (Terán, 2013, 138-139).

De tal suerte, enmarcado en un proceso de cambio cultural de gran escala, el período constituyó un punto de convergencia de distintos emergentes de radicalización social y política. Dicha convergencia, diremos, abrió paso a la conformación de un híbrido ideológico tan inasible como rico en debates y experiencias. En el caso argentino, dada persistencia del peronismo como espacio de identificación y horizonte de expectativa de las clases subalternas, la Izquierda Peronista (IP) articuló - en su discurso y en su práctica - ideologías tan diversas como el nacionalismo, el marxismo y el cristianismo radical, usando como pivote al peronismo en clave revolucionaria (Rubinich, 2017, 49, 50; Altamirano, 2011, 152).

Bajo este prisma, es menester revisar los enfoques historiográficos predominantes acerca de la IP. La mayoría de ellos hacen hincapié en el “fracaso” del ala izquierda del peronismo que, producto de los “efectos distorsivos” de la ideología, no habría podido develar el sentido profundo del acontecer histórico (Vigo, 2016: 5). No obstante, si redefinimos a la ideología como un proceso de significación a partir del cual los actores sociales establecen una mediación entre la experiencia y la conciencia, podremos reconstruir históricamente los distintos “cierres semánticos” que se produjeron en torno a los significantes en disputa, cuyos “efectos de sentido” nos informan sobre las prácticas e identidades políticas que se fueron gestando. Bajo esta matriz interpretativa, la IP adquiere otra densidad histórica, ya no como una pretendida entelequia ni como el resultado de un error o un engaño, sino como un actor más - heterogéneo, por cierto - dentro de la compleja cultura política del peronismo (Vigo et al., 2017, 86, 87).

De las Cátedras Nacionales (1967-71) a la Universidad Nacional y Popular de Buenos Aires (1973-74), experiencias entre lo institucional y lo instituyente.

Para el año 1966, la flagrante violación de la autonomía universitaria perpetrada por el gobierno de Facto de Juan Carlos Onganía tuvo consecuencias paradójicas. Por un lado, bajo el signo de la reacción y el conservadurismo, el violento desalojo policial de las universidades promovió la renuncia y cesantía de varios docentes, muchos de los cuales se exiliaron. Sin embargo, la intervención encabezada por algunos profesores provenientes de la UCA, en general de orientación tercermundista y cercanos al Peronismo, generó efectos contrarios a los buscados por el Régimen. La confluencia entre los emergentes izquierdistas del *proceso de peronización* universitaria y la

² En el proceso analítico, el tercer momento tiene que ver con la “rectificación subjetiva”. Como señala Lacan al analizar el caso Dora de Sigmund Freud, la pregunta que guía el análisis es: ¿Cuál es tu propia parte en el desorden del que te quejas? En esta clave, según Jacques-Alain Miller: “el acto analítico consiste en implicar al sujeto (...) en las cosas de las cuales se queja” (Miller, 1997, 71). Bajo este prisma, tanto a nivel individual como colectivo, la salud depende en gran medida de la participación y el involucramiento.

intervención de decanos afines a esas tendencias prohió la experiencia de las llamadas Cátedras Nacionales (CN) (Barletta, 2000, 7-9; Ghilini, 2015, 2-3).

Dicha experiencia se hizo extensiva a varias universidades y grupos de sociabilidad intelectual que enriquecieron la disputa cultural y política en torno a las prácticas y procesos de significación del peronismo. En esta clave, las distintas CN le dieron forma a un proyecto político-pedagógico alternativo, cimentado en una relación distinta entre la universidad y su entorno social y político. Dicho proyecto podría sintetizarse en tres pilares, a saber: 1) democratización del acceso a la universidad, con protagonismo de los trabajadores; 2) formación orientada a la producción de conocimientos al servicio del pueblo y no de los intereses del capital foráneo y concentrado; 3) transformación de los métodos y objetivos de la enseñanza, dándole un rol más activo a los estudiantes y reemplazando los viejos planes de estudio (Friedmann, 2017, 2).

De los espacios provenientes de esta experiencia, nos detendremos en uno que podríamos caracterizar como científico-técnico. El mismo se nucleaba en torno a la figura del prestigioso científico Rolando García y sus integrantes se expresaban a través de la revista *Ciencia Nueva*. La trayectoria de este grupo lo llevó, con el aval del propio Perón, a conformar el *Comando Tecnológico del Movimiento Nacional Justicialista*. Él mismo desarrolló – apoyándose en el trabajo de *Ciencia Nueva* – la publicación *Bases para un programa de gobierno Peronista*, donde se expresaban las principales ideas de la IP en torno a la gestión político-técnica (Friedmann, 2017, 4).

En el número dedicado a Salud³, *Bases* proponía un cambio de paradigma. Sostenía que las concepciones predominantes sobre salud se sustentaban en una relación jerárquica, paternalista, autoritaria y comercial, entre un individuo “sano” y otro “enfermo” (monopolio médico del saber y el poder). Como contrapartida, postulaba la creación de equipos de salud interdisciplinarios, siempre en contacto con el sistema productivo y creativo de la sociedad. En consonancia con este nuevo paradigma, los roles sociales se harían más fluidos y las relaciones médico-paciente, sano-enfermo, profesor-alumno se volverían intercambiables. Bajo este prisma, la salud – vista como resultado de las condiciones socioeconómicas, políticas y culturales generales – se convertía en preocupación y fin último de la organización social. En ella, el agenciamiento de los usuarios era la clave del cambio paradigmático.

A nivel estratégico, *Bases* promovía la existencia de un Sistema Único Nacional de Salud (SUNS) que subsanara las injusticias y falencias del sistema mixto (Obras sociales, sector público y privado). En el SUNS, el Estado – a través de las rentas generales de la Nación y con base en un sistema tributario socialmente solidario – debía garantizar el acceso gratuito e igualitario a la salud, eliminando las barreras económicas, geográficas y culturales. Por lo demás, a nivel organizativo, la descentralización y territorialización del sistema pondría a los equipos técnicos en contacto con las necesidades y saberes de la población, garantizando un máximo de control y participación popular en las decisiones.

En la actualidad, numerosos científicos sociales han hablado sobre la relación entre las CN y la llamada “Universidad Nacional y Popular de Buenos Aires” (UNPBA). Entre ellos, el investigador Sergio Friedmann ha utilizado el concepto de “experiencias configuradoras de la institucionalidad universitaria” para señalar la influencia de las CN en el proyecto pedagógico de reforma de la UNPBA (Friedmann, 2017, 3). Según su perspectiva, la mayoría de los decanos interventores convocados por el rector Rodolfo Puiggrós combinaban una trayectoria académica destacada con cierta vinculación a la IP universitaria.

3 Revista *Bases para un programa peronista de acción de gobierno* (Nº 2 – 10 de Mayo de 1973), véase: <http://www.ruinasdigitales.com/revistas/ProgramaDeGobierno02.pdf>

En el caso de Medicina, la designación de Mario Testa tenía que ver con sus vínculos personales y políticos con la IP y con el propio Puiggrós, pero también con su trayectoria y aceptación académicas (Friedmann, 2016, 693, 694). En ese sentido, Testa había participado activamente en otra agrupación político-técnica cercana a la Juventud Peronista y - como se traduce en su discurso de asunción como Decano⁴ - recuperaba muchas de las propuestas de *Ciencia Nueva* en materia de Salud. Bajo este prisma, cuestionaba enfáticamente el negocio montado en torno la industria de medicamentos y equipamiento sanitario. Veía en ella una fuente de lucro privado y dependencia económica, que iba en desmedro de los intereses nacionales y sociales a los que debía orientarse el sistema.

El Instituto de Medicina del Trabajo (IMT): una experiencia de participación popular en salud.

En el marco de la breve pero intensa “primavera camporista”, muchas de las experiencias político-intelectuales de la IP, forjadas desde la periferia intelectual y académica durante los '60, adquirieron cierta carnadura en las instituciones formales. En el caso de la Facultad de Medicina, el repertorio político-técnico de la IP tuvo un correlato con la fundación de nuevos institutos que serían coordinados por el recientemente creado Departamento de Medicina Social (1973) (Recalde, 2007, 300).

De entre las experiencias promovidas “desde abajo” y acompañadas activamente por la gestión de Testa, una de las más interesantes fue el IMT. El mismo fue impulsado por un grupo de jóvenes profesionales que progresivamente adquirieron roles de decisión dentro de la universidad, experimentando así una situación de continuidad entre su militancia universitaria y las tareas de gestión. Los mismos no eran especialistas en medicina laboral pero - a partir de su conexión con los sectores más combativos del sindicalismo de base - fueron sistematizando las demandas de los obreros fabriles en materia de salud laboral.

Atravesados por la influencia Gramsciana, los fundadores del IMT buscaron asociar creativamente a los grupos interdisciplinarios de profesionales y técnicos con la experiencia y los saberes concretos de los obreros fabriles. El objetivo de esta articulación era el de promover un proceso de construcción colectiva de conocimientos y herramientas destinadas al control obrero de las condiciones de trabajo y salubridad, dentro y fuera de la fábrica. Asimismo, en términos más generales, se buscaba dotar de cierta organicidad y politicidad al compromiso con las demandas de salud en el trabajo, a fin de extender este tipo de experiencias a otros ámbitos de la vida social (Martin et al., 2011, 180,181).

Bajo este objetivo estratégico, el IMT instrumentó 2 líneas de acción, a saber: 1) la capacitación de profesionales y obreros y 2) la investigación de las condiciones de trabajo en las distintas industrias (Jornadas Nacionales de Medicina del Trabajo⁵).

Ambas líneas de acción suponían una estrecha relación con los trabajadores, tanto en términos de producción de saberes como en materia de intervención sindical en las luchas obreras.

Quizás la producción más significativa desarrollada por el IMT fue el *Manual de Medicina para los Trabajadores*,

⁴ Revista Gobierno Peronista (N°1 - 12 de Julio de 1973), Véase: <http://www.ruinasdigitales.com/revistas/GobiernoPeronista01.pdf>

⁵ En dichas jornadas se recogieron las distintas experiencias e inquietudes de los trabajadores en materia de salud y condiciones laborales. Para ver las actas de estas Jornadas: <http://isco.unla.edu.ar/edunla/cuadernos/catalog/view/5/17/30-2>

en el que - a través de un lenguaje claro y diversas ilustraciones - se abordaban los conceptos de ambiente de trabajo y factores de riesgo para la salud, se analizaba críticamente la legislación vigente y se proponían algunas herramientas para el control obrero de las condiciones de salubridad.

En esta clave, antes de que las contradicciones sociales y políticas estallaran - tanto dentro del peronismo como en términos más generales - y la intervención de la derecha peronista tuviera lugar en la universidad, el IMT configuró una corta pero relativamente exitosa experiencia de participación popular en salud. En ella, el enfoque epidemiológico social, el trabajo interdisciplinario (incluyendo disciplinas más allá de las biomédicas) y la incorporación de trabajadores en el proceso fueron las piedras angulares de un intento de cambio paradigmático en salud laboral (Martin et al., 2011, 184).

A modo de conclusión.

Contra los enfoques eminentemente *violentológicos*⁶ sobre los años '60 y '70, las experiencias alternativas aquí reseñadas ponen de manifiesto la riqueza de los cruces político-ideológicos que marcaron la fragua intersubjetiva de la época. La convergencia del clasismo, las CN y el IMT reflejó los efectos de rectificación subjetiva promovidos por la participación popular. El vínculo creativo y participativo de sectores emergentes y subalternos de la política y la sociedad conectó de una forma diferente a los distintos actores, convirtiéndolos en partícipes activos de la solución de sus problemas. Por esa razón, los contenidos y prácticas organizativas resultantes se volvieron significativos para ellos.

A su vez, en términos institucionales, la cultura política forjada en estos espacios emergentes incidió en la formulación y promulgación de proyectos políticos de reforma. En materia legislativa, la máxima cristalización de estos procesos fue el Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS), elaborado por el entonces Ministro Domingo Liotta. Dicho sistema tenía grandes similitudes con el SUNS del grupo Rolando García, aunque no suponía una incorporación forzosa de las otras dos esferas de prestación de servicios (obras sociales y sector privado). Sin embargo, el tono conciliador de la reforma no fue suficiente: las obras sociales y el sector privado intercedieron para condicionar su aprobación y aplicación. Así, entre el año 1974 y 1978, el SNIS se aplicó en tan sólo cuatro provincias y - como ha señalado el sanitarista Mario Rovere - podría contabilizarse como otro de los desaparecidos de la última Dictadura Cívico-Militar (Rovere et al., 2015, 33, 34, 40).

Llegado este punto, es menester remarcar la imposibilidad de replicar de manera homóloga las experiencias del pasado en el presente: el contexto histórico es distinto, al igual que la morfología y dinámica de las clases subalternas. No obstante, en términos de disputa por el "sentido común" y la institucionalidad vigentes, este tipo de experiencias nos conectan con la importancia de las prácticas y saberes forjados en la periferia y "desde abajo". En esta clave, sólo cuando el deseo de conocer y transformar la realidad motorice la constitución de un sujeto social en el campo de la salud, la misma reflejará fielmente las necesidades y saberes de la población. Por el contrario, si el desarrollo tecnológico, técnico-profesional e infraestructural permanece escindido de la realidad concreta y dinámica de los usuarios, el sistema de salud continuará reflejando y reproduciendo las inequidades socio-económicas, políticas y culturales existentes.

6 Para el concepto de "*violentología*" aplicado a los análisis historiográficos sobre los años '60 y '70, véase: Acha, 2010.

Fuentes Primarias.

Revista *Bases para un programa peronista de acción de gobierno* (Nº2 - 10 de mayo de 1973), véase: <http://www.ruinasdigitales.com/revistas/ProgramaDeGobierno02.pdf> (Fecha de Consulta: 22/07/20)

Revista *Bases para un programa peronista de acción de gobierno* (Nº8 - 21 de junio de 1973), véase: <http://www.ruinasdigitales.com/revistas/ProgramaDeGobierno08.pdf> (Fecha de Consulta: 22/07/20)

Revista *Gobierno Peronista* (Nº1 - 12 de Julio de 1973), Véase: <http://www.ruinasdigitales.com/revistas/GobiernoPeronista01.pdf> (Fecha de Consulta: 22/07/20)

Actas de las Jornadas Nacionales de Medicina del Trabajo - 1, 2 y 3 de noviembre de 1973. Véase: <http://isco.unla.edu.ar/edunla/cuadernos/catalog/view/5/17/30-2> (Fecha de Consulta: 22/07/20).

Bibliografía utilizada.

AA.VV. (2015), *¿Qué hacer en Salud? Fundamentos políticos para la soberanía sanitaria*, Colihue, Buenos Aires.

Acha, Omar (2010), *Dilemas de una violentología argentina: tiempos generacionales e ideologías en el debate sobre la historia reciente*, V Jornadas de Trabajo sobre Historia Reciente de la UNGS, Buenos Aires.

Altamirano, Carlos (2011), *Peronismo y cultura de izquierda*, Siglo Veintiuno, Buenos Aires.

Ghilini, Anabella (2015). Las Cátedras Nacionales y su despliegue editorial: revistas, libros y publicaciones (1968-1973). XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Barletta, Ana, (2000), *Universidad y política: La 'Peronización de los universitarios (1966-1973). Elementos para rastrear la constitución de una política universitaria peronista*, en XXII International Congress of LASA, EUA.

Berardi, Franco (2016), *Generación post-alfa*, Tinta Limón, Buenos Aires.

Dip, Nicolás (2016), *En busca de un relato para la universidad. Reminiscencias reformistas y peronistas en Antropología 3er. Mundo (1968-1973)*, e-I@tina, 14 (56), Buenos Aires. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.10595/pr.10595.pdf (Fecha de Consulta: 22/07/20).

Friedemann, Sergio (2016), *La Universidad Nacional y Popular de Buenos Aires (1973-1974). El peso de la izquierda peronista en la designación de autoridades*. V Congreso de Estudios sobre el Peronismo (1943-2016), Resistencia.

Friedemann, Sergio, (2017), *De las Cátedras Nacionales (1967-1971) a la Universidad Nacional y Popular de Buenos Aires (1973-1974)*. Experiencias configuradoras de institucionalidad universitaria, SOCIOHISTÓRICA Nº39, e026, Buenos Aires.

Martín Ana L., Spinelli H. (2011), *"Para que el hombre vuelva a cantar mientras trabaja. El Instituto de Medicina del Trabajo (IMT) y la salud de los trabajadores"*, SALUD COLECTIVA, 7(2), Buenos Aires.

Miller, Jacques-Alain (1997), *Introducción al método psicoanalítico*, Paidós, Buenos Aires.

Recalde, Aritz; Recalde, Iciar (2007), *Universidad y liberación nacional. Estudio de la Universidad de Buenos Aires durante las tres gestiones peronistas: 1946-1952, 1952-1955 y 1973-1975*. Nuevos Tiempos, Buenos Aires.

Rubinich, Lucas (2017), *Los sociólogos intelectuales: cuatro notas sobre la sociología en los años 1960*, e-I@tina, 15 (60), Buenos Aires. Disponible en https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/elatina/article/view/2350/pdf_15 (Fecha de Consulta: 22/07/20).

Terán, Oscar (2013), *Nuestros años sesenta. La formación de la nueva izquierda intelectual en la Argentina*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Vigo Deandreis, Mariano (2016), *Hacia un proyecto de historiografía alternativa*, Revista Afuera, 17/18. Disponible en: <https://drive.google.com/file/d/0By451f3DM8N3dVRadDZjLUN6Qk0/view> (Fecha de Consulta: 22/07/20).

Vigo Deandreis, Mariano; Caruso, Valeria; Campos, Esteban; Acha, Omar (2017), *Izquierda peronista: una categoría útil para el análisis histórico*, Historiografías, 14. Disponible en: <https://papiro.unizar.es/ojs/index.php/historiografias/article/view/2337> (Fecha de Consulta: 22/07/20).

Charla-debate: “¿Puede haber un desarrollo sin planificación? La experiencia argentina del ‘Plan Trienal de Gelbard’”¹



Carlos Leyba: Soy un convencido de que la mejor -la más precisa o por lo menos imprescindible— historia es la que relatan quienes la vivieron, por supuesto no uno sólo, sino varios y desde distantes miradas en ese tiempo. Pero es muy importante que sean las personas contemporáneas las que describan la historia y después vendrán los historiadores que la relatarán a su manera. Porque claro, uno le carga el tinte de lo que le parece más valioso. En mi experiencia es notable el giro en el juicio de las mismas personas durante el período y su perspectiva posterior. No me refiero a versiones sino a documentación.

Primero un punto que me parece trascendental. En la Economía cuando uno es un *policy maker* hay dos miradas: administrar o transformar.

¹ En este texto se recupera la exposición de Carlos Leyba (Ex Subsecretario de Programación y Coordinación durante la 3ª presidencia de Juan D. Perón), en el marco de la Charla-debate: “¿Puede haber un desarrollo sin planificación? La experiencia argentina del “Plan Trienal de Gelbard”, organizada por el Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas, realizada el 9 de septiembre del 2020. Intervienen en la Charla-debate, Alejandro Robba (Vicedecano de la Lic. en Economía en 2020) y Hugo Andrade (Rector de la UNM).

Una es la de aquellos que quieren administrar la economía y, por lo tanto, se ocupan de evitar que lo que consideran que está básicamente en equilibrio se desequilibre. Cuando uno entra sin la idea de transformar sino con la de administrar, la preocupación central es retornar al equilibrio natural de ese sistema.

Hay otra mirada, que es totalmente distinta, que es la idea que la economía debe ser transformada, entonces en ese caso, una parte de la base de que los desequilibrios son consecuencia inevitable del funcionamiento de la economía y lo que hay que reparar es ese sistema de funcionamiento. Los sistemas no se arreglan, se rediseñan ¿no?

Entonces, creo que en esta pequeña síntesis, tal vez incorrecta pero más o menos pintoresca, uno puede ubicar, le diría a la totalidad de lo que ocurrió desde que nació la democracia.

Todos los gobiernos, sea porque se sintieron muy condicionados por los hechos previos, la deuda, en unos casos, la inflación heredada, en otros y así sucesivamente, prácticamente se dedicaron esencialmente a administrar, es decir, a conseguir como retornar a unos equilibrios que supuestamente el sistema podía generar. Esta es una idea clave: querer retornar a un “equilibrio que el sistema estaba en condiciones de producir”. Es la visión de la administración. La visión transformadora sostiene que esos desequilibrios los produce el sistema. Por eso la transformación.

Creo que realmente se abandonó la idea de transformación desde hace mucho tiempo, porque también es un problema del pensamiento colectivo, de la cultura general, de cómo se ven las cosas. Creo que se abandonó la idea transformadora. Transformar no significa de ninguna manera pensar en ideas revolucionarias, sino transformar lo estructural del funcionamiento de una sociedad.

Creo en un auténtico espíritu de transformación que es estructural y que obliga a una reflexión muy profunda sobre qué es lo que vamos a transformar y se necesita, y ustedes lo saben bien, el escenario debe ser interdisciplinario.

El INPE, el CONADE eran estructuras que tenían trabajando a profesionales de excelencia, quiero aclarar, de todas las ideologías, ustedes no se pueden imaginar quiénes convivían en el CONADE, como funcionarios públicos, personalidades del más absoluto liberalismo, hasta gente que venía de la ortodoxia marxista del PC.

Todos ellos, finalmente cuando había que discutir sobre un tema de transporte, sobre un tema de educación, sobre un tema de balanza de pagos, todos estaban debatiendo con una visión sistémica y armaban ideas que eran orientativas.

Estoy hablando de toda la tradición de planeamiento que se llevó a cabo en Argentina desde Roque Carranza, pasando por Dagnino Pastore hasta llegar a lo nuestro que fue el Plan Trienal, que venía sí, con otra impronta y acá voy para atrás.

Creo que es imposible pensar un programa de transformación y, por lo tanto, de planeamiento a largo plazo de la economía argentina y de la sociedad argentina, si no se parte del consenso. Y digo esto, no porque sea un “corazón tierno”, sino porque la democracia es esencialmente un sistema de alternancia. Bien o mal, los gobiernos cambian, incluso los elencos propios del propio partido cambian y entonces es fundamental, que uno si va a planear a largo plazo, si va a generar certidumbres a largo plazo del sector público y/o del sector privado, necesita inevitablemente tener un acuerdo básico sobre las cuestiones centrales.

No se pueden tener dos discursos sobre el gas y la energía eólica, sino que hay que tener un discurso compartido, porque son actividades de largo plazo y que requieren una visión del país que administra que no puede cambiarse cada dos, tres, cuatro años, sino que tiene que haber un cierto consenso. Esto me parece central porque creo tres cosas:

La primera, que no hay ninguna manera, ninguna posibilidad de que los argentinos se pongan de acuerdo en el pasado, ninguna. Sobre el pasado, es una característica nacional. La historia argentina es leída de una manera absolutamente diversa (y no digo la historia inmediata, sino la historia desde el origen, es más, desde el origen de nuestra existencia, del territorio habitado no solamente por personas aborígenes). Hay una discusión en la que no nos vamos a poner de acuerdo, hay corrientes absolutamente mezcladas y contradictorias. Así que el pasado, es algo que hay que sacar de la escena y en general sobre el presente también es difícil el acuerdo. Donde yo sí creo que se puede acordar, porque entra en un territorio de mucha más racionalidad, es sobre el futuro, sobre qué vamos a hacer, sobre temas centrales del futuro y cómo ordenarlos. Pero lo que sí creo, más allá de que yo crea que fuera posible, es evidente que no hay futuro sin consenso, porque en la próxima curva, cambiamos de dirección. Creo que no hace falta demasiada perspicacia para comprender que esto es así, sobre todo en una sociedad que claramente está alineada en distintas versiones sobre temas del pasado y sobre temas del presente y yo repito, quizás más abierta a las posiciones sobre temas del futuro. Esto lo digo porque, la historia que voy a contar empieza por ahí, por el consenso.

Ustedes son muy jóvenes y obviamente ignoran que a partir de 1955 en Argentina se prohibió la existencia de un partido político. La existencia del partido peronista fue prohibida y por lo tanto el peronismo no podía participar de elecciones. Presidentes muy respetados y muy conocidos como Frondizi e Illia, fueron elegidos en Argentina sin la participación del partido peronista. Peronismo y antiperonismo durante muchos años fueron, digamos, dos bandos irreconciliables y con razones muy fuertes. Yo simplemente la recuerdo. Durante el régimen constitucional del Presidente Perón, dirigentes radicales tuvieron que ir al exilio o estuvieron presos y naturalmente después que cayó el peronismo por un golpe militar, vuelvo a repetir, no se podía pronunciar la palabra 'Perón'. En los diarios se escribía 'El tirano depuesto' o 'El dictador depuesto' pero la palabra 'Perón' no se podía escribir, estaba prohibido.

Ese grado de locura, tanto la cárcel como la proscripción de la palabra, marcaban claramente una grieta gigantesca, en la que obviamente yo, siendo adolescente, la viví intensamente.

Pero hete aquí que, en 1971, a consecuencia de un postulado de Ricardo Balbín, comienza, nada más y ni nada menos, que una recomposición de esa idea.

Los radicales, que eran el partido más fuerte, deciden jugar a la democracia, pero esta vez con la inevitable participación del peronismo en las elecciones, como partido político de la misma jerarquía que los demás. Y se produce, a partir de 1971, fines del año 1970, este acuerdo, en un clima muy hostil, por un lado, estaba la guerrilla, que no quería el proceso democrático de esa manera, del otro lado los militares que mantenían gran parte del poder, y además, es la gente de la política -que era la inmensa mayoría de la dirigencia política argentina- quienes deciden dar un paso gigantesco. Dirigentes que habían sido comandos revolucionarios en contra de Perón y dirigentes del peronismo, deciden empezar a pensar una salida democrática en la que todos los partidos pudieran participar. Y a partir de ahí se crea un clima de amistad política.

Es algo que, lamentablemente, yo no lo volví a ver desde entonces. Amistad política significa el intercambio permanente de ideas sobre el futuro a construir, más que sobre el pasado porque tratábamos de cerrar ese pasado donde evidentemente nadie se había entendido y entonces se buscaban esos debates hacia el futuro.

Participé siendo muy joven en algunas de esas acciones, por una militancia política que no era precisamente en el peronismo. Pero bueno, de allí en más, ese clima se contagió y la CGT, la Confederación General del Trabajo que en aquellos años era muy fuerte y estaba presidida en aquellos años por los sectores del trabajo, los sectores productivos, de la industria. Tenía una activa participación en Congresos y debates, seminarios, en las que en la CGT Azopardo daban clase Aldo Ferrer, Javier Villanueva, José Miguens, sociólogos, economistas, no todos peronistas, gente que se aproximaba y debatían. Y los dirigentes sindicales de entonces elaboraban documentos. Yo he participado escribiendo a máquina algunos de esos documentos, como un “pinche”. José Alonso, que tenía una organización que se llamaba ‘Nuevos rumbos’, que fijaban posición, no solo sobre los intereses de los trabajadores textiles, sino sobre la Argentina en general. Los sindicatos, las organizaciones sindicales tenían ideas sobre lo que había que hacer en la Argentina en su conjunto y realizaban congresos donde se debatían estas cosas. Hay documentación sobre eso. Después del documento ‘La Hora del Pueblo’², el primer documento de política económica lo produce la CGT. Y empieza con una frase que no me la voy a olvidar nunca que dice: ‘Hombres y mujeres sin trabajo’. En ese momento la tasa de desempleo era del 7%. Les recuerdo que, en la Argentina de entonces, la tasa normal era de pleno empleo, 3%, 4% de desocupación y el siete era una tasa casi escandalosa. En ese tiempo no había un porcentaje importante de cuentapropismo y bueno, la mayor parte de la sociedad estaba sindicalizada u organizada en trabajos de salario legal. La CGT produce ese documento, que es un documento que combate el desempleo, la inflación y procura más crecimiento.

Estábamos entrando en el año 1972, era la primera recesión un poquitito más larga que las anteriores. La Argentina venía con una tasa de crecimiento importante, de muchos años y ese documento concita la adhesión de la CGE, que es la Confederación General de los Empresarios que nucleaba, en aquel tiempo, una enorme cantidad de pequeñas y medianas empresas. Para que ustedes visualicen lo que quiero decir con esto, tengan en cuenta que en la Argentina de esos años se producía el 90% de los insumos de la industria automotriz. Es decir, un auto en la Argentina era solamente el 10% de los productos traídos de afuera, el 90%, el motor, los burletes, las perillas, toda esa tecnología se producía en la Argentina y lo hacían cientos de miles de pequeñas y medianas empresas. No eran grandes empresas, no eran multinacionales, eran pequeñas, medianas, que se nucleaban en esta organización a través de confederaciones del interior, porque había mucha industria en el interior. Obviamente, más en Córdoba y Santa Fe.

Por otro lado, las empresas que estaban en la UIA, que eran más grande, muchas de ellas eran nacionales, la inmensa mayoría, porque recién estaba empezando un proceso de desnacionalización.

Les recuerdo a ustedes que en el año 1971, cuando Aldo Ferrer asume el Ministerio de Economía, hace ese gran discurso sobre la denuncia del proceso de desnacionalización de la industria argentina, aunque estaba en sus principios. Cabe señalar que también la UIA estaba en manos de productores nacionales. Uno de sus grandes dirigentes era del sector celulosa, también dirigentes del tabaco, todas eran empresas argentinas.

Si bien es cierto que la visión de la UIA (grandes empresas) no era la de la CGE (pequeñas y medianas), no es menos cierto que en ambos casos eran casi todas de capital argentino.

2 “La Hora del Pueblo” fue el título de un documento multipartidario firmado el 11 de noviembre de 1970, que a su vez dio nombre al agrupamiento de partidos políticos argentinos que lo firmaron y se reunieron para presionar a la dictadura militar autodenominada Revolución Argentina a abrir una salida electoral que diera origen a un gobierno democrático. La Hora del Pueblo tuvo éxito y dejó de funcionar poco antes de las elecciones del 11 de marzo de 1973.

En ese clima, la CGE produce su documento fundamental sobre la política económica, aproximándose a los lineamientos de la CGT y surge de ese permanente estadio de amistad política, un documento básico que firman los partidos políticos que habían firmado 'La hora del Pueblo', la CGE y la CGT, que se llama 'Las coincidencias programáticas de los partidos políticos y las organizaciones sociales'.

En ese documento se postulan, aproximadamente veinte leyes además de los objetivos, instrumentos para llevar a cabo los objetivos de ese programa y se asegura un compromiso de todos los partidos políticos que van a participar de la contienda electoral, y que han firmado ese documento, de que sea quien sea el que gobierne, gobernará en torno a ese programa y el que salga como oposición acompañará en la medida en que este programa se verifique.

Esto se los digo porque hay una idea como que de golpe y porrazo aparece el Plan Trienal y el Pacto Social y no es así.

Esto es una cosa que tiene una larga discusión, ustedes traten de imaginarse que estamos hablando de una época donde no había correo electrónico, uno para hacer un documento se sentaba en una mesa y escribía con una máquina o con una lapicera y discutía con otro colega que podía estar en otro partido político, o ser de la CGE o de la CGT, y se trabajaban los detalles de esa propuesta.

Son documentos muy ricos, más allá de que sean buenos o malos, porque contienen el debate de muchas horas, de mucha gente, de muchas visiones distintas, acerca del pasado, pero tratando de unificar la mirada al futuro.

En ese contexto es que, obviamente, con el apoyo inevitable de Perón, triunfa en las elecciones Héctor Cámpora, gana por poco, digamos, no llega al 51% ni al 50%, pero se decide entregarle la elección, aunque podía haber habido ballottage.

Claramente el clima no permitía eso porque la distancia con Balbín era bastante grande. Consecuentemente asume ese gobierno y, lo primero que hace Gelbard, cuando es nombrado ministro por orden de Perón, es convocar al famoso Pacto Social. Y en el Pacto Social, se comprometen estas leyes.

Ahora bien, estas leyes van rápidamente al Congreso, la mayor parte de ellas se votan por unanimidad, la votan los peronistas y los radicales y otros partidos Alende, Sueldo, siguiendo el espíritu que les trato de relatar.

Entonces traten de imaginar ese clima. Porque si nosotros no miramos ese clima de amistad política, es muy difícil entender la celeridad con la que nosotros ejecutamos todas esas leyes, asumimos el 25 de mayo, el 1° de junio y antes de diciembre ya estaban votadas la mayor parte de esas leyes. Y estaba la doctrina del gobierno instalada culturalmente.

El CONADE (Consejo Nacional de Desarrollo) dependía del Presidente en esos años, y nosotros cambiamos su dependencia por ley porque no nos llevábamos bien con Cámpora.

Lo que me tocó a mí, junto con Antonio Cafiero, fue corregir el discurso de asunción de Cámpora a pedido de Gelbard porque se lo había pedido Perón, porque era un discurso -va a ser insólito lo que voy a decir- muy agrarista y al mismo tiempo muy romántico en términos de la palabra 'socialismo nacional' y demás. Con Cafiero lo modificamos y lo adecuamos a los conceptos de las coincidencias programáticas.

Lo cierto es que la pauta de lo que fue la organización de lo que a ustedes les interesa que es el Plan Trienal, no se puede evaluar si no miramos todo esto. Es decir, la estructura del pensamiento político de consenso diseñada, las leyes votadas o en curso de votación, con lo que este plan (“la doctrina de las primeras páginas las escribió Eric Calcagno, que vino de Chile con el equipo de los argentinos de CEPAL, que trabajaba junto conmigo en el diseño del plan), es un plan realmente extraño.

primero porque la política de concertación que contiene no se gestó desde el Estado para abajo, sino que fue como les acabo de relatar, hecha desde el llano hacia arriba. Es el único caso de los muchos acuerdos sociales de Occidente en que la “concertación” se realizó en el llano, en el marco de una Dictadura y la disputa guerrillera por el poder.

Fue una concertación previa al tener la titularidad del poder político. Una concertación hecha en el llano, con un método hecho en el llano y un entendimiento hecho en el llano.

Con esa concertación y con todos los instrumentos legales, a partir de allí se elabora el Plan, pero ¿cómo se elabora?

Bueno lo más importante es que la base técnica estaba en el CONADE donde Héctor Valle, que venía de antes fue el operador material del Plan, porque estaba de antes y siguió. También estaba Máximo Goldberg allí y tantos otros profesionales que venían del CONADE de Roque Carranza el dirigente radical de Arturo Illia.

Simplemente una apostilla: el gobierno democrático heredó la estructura administrativa de la dictadura de Lanusse y nosotros en el área económica no tocamos un sólo director nacional. La estructura de la administración pública quedó tal cual era cuando nosotros llegamos. Porque primero teníamos absoluta convicción de lo que pensábamos, estábamos absolutamente seguros de nuestra capacidad de conducción y por supuesto estábamos dispuestos a aceptar los conocimientos técnicos de la gente que estaba en los cargos administrativos de carrera y por supuesto nos sirvieron de una manera infinita. Creer en una burocracia de carrera es un primer paso en la racionalidad de la gestión.

No se olviden ustedes que nosotros concertamos después de la primera acta de concertación todas las políticas: la política energética, la política lechera, todas las políticas fueron concertadas y eran grandes mesas donde los jóvenes del Ministerio que eran “de carrera”, tenían que asistirnos, cooperando, calculando, estableciendo, con los métodos disponibles en aquella época. O sea que fue un gobierno de una enorme participación de la administración pública en todos sus niveles y, agrego, cuando empezó el diseño del plan, nosotros hicimos un convenio con el CFI (Consejo Federal de Inversiones) donde estaba Alberto González Arzac, que nos permitió realizar, más o menos entre mil seiscientos a dos mil reuniones de trabajo en todo el país.

En todo el país, en todas las provincias, en muchísimos municipios, con la gente que representaba el interés empresarial, los sindicatos, la dirigencia política del lugar, debatiendo en cada lugar, un sistema de prioridades. Esto es muy importante, porque fue, no solamente por el inventario de las ideas que se recibían, sino por la movilización que producía.

Nosotros teníamos un estadio de movilización increíble, con una fe y un entusiasmo por parte de la gente que sentía que, luego de un proceso de gobiernos militares, por vez primera en la Argentina había un proceso electoral democrático que había llevado a todos a votar y que todos dialogábamos entre nosotros con muchísima amistad.

Discrepando, pero con muchísima amistad. Fíjense ustedes que lo que fue primero firmado solamente por la CGE, de la parte empresaria, luego fue ratificado por la totalidad de los sectores empresarios de la Argentina. Todos, absolutamente todos. Eso le dio una gran estabilidad a la política en un primer momento. Muchísima.

Si yo les digo a ustedes lo que dice el informe del Fondo Monetario Nacional emitido en el mes de Diciembre del '74, nosotros nos fuimos en Octubre del '74, en realidad, desaparecimos de la escena política con la muerte de Perón en Julio del '74.

El informe del FMI de diciembre de 1974 dice, estando totalmente en contra de nuestra concepción de la política: 'La política del Pacto Social fue un éxito'. Fue una evaluación muy elogiosa, básicamente porque los números lo decían. Bueno, eso fue posible, vuelvo a repetir por el consenso y la recepción más que positivas que tuvieron todas nuestras decisiones iniciales. Estoy hablándoles antes de la Crisis del Petróleo que como ustedes saben es a fines de 1973.

El Plan Trienal se le presenta a Perón, me cabe a mí el enorme honor de presentárselo a Perón, en Diciembre del '73 en el Salón Blanco, en esa época no había PowerPoint, ni computadora, con hojas se iban mostrando a las que previamente, quiero aclararles, me cupo a mí presentarle a la totalidad de los partidos políticos con representación y sin representación parlamentaria, los detalles del Plan Trienal en la Casa Rosada, en una sala chiquita que se llamaba 'De Situación', que no sé si seguirá estando, con Pepe Figuerola, diplomático de carrera e hijo del Figuerola que secundo a Perón en el 45, que me acompañaba. Bueno con él presentábamos todas las propuestas del Plan Trienal a las que asistía también, el que fue Vicepresidente de Cámpora, Solano Lima. Bueno, quiero agregarle a este proceso el tema del clima, cómo se conquista un clima, por supuesto, lo teníamos a Perón y un tipo como Balbín que lo acompañaba, pero bueno, el clima estaba dado y las ideas se venían acumulando de años.

Como ustedes saben, la Argentina de aquellos años, de la década del '70, era una Argentina muy pensada, la idea de 'Proyecto Nacional' estaba muy incorporada, había mucha literatura académica sobre el 'Proyecto Nacional', trabajos de Ángel Monti, de Oscar Varsavsky, muchos autores que imaginaban una Argentina con las ideas de programación energética, bueno, en fin, los grandes temas que están allí.

Fíjense ustedes que ese programa era tan transformador que incluía desde la petroquímica del gas, que no se pudo materializar hasta la expansión de la frontera agropecuaria en el Chaco Gualamba (zona del Río Bermejo) porque era un programa multidimensional con sectores específicos que uno privilegiaba, pero básicamente con esa idea de transformación de la Argentina hacia el interior.

Fíjense ustedes que ahí nace el Acta de Reparación Histórica que es la que promueve una Ley de Promoción Industrial pero dedicada esencialmente a las provincias que habían hecho la mayor contribución, por eso reparación histórica a la entrega de sus hombres para la Independencia Argentina por las Guerras de la Independencia.

Ustedes dirán: '¡Qué cosa romántica!' Pero no, porque esas provincias quedaron muy golpeadas como consecuencia del proceso de la independencia y naturalmente había allí una deuda colectiva, porque son las provincias centrales, La Rioja, San Luis, Catamarca que habían quedado rezagadas (no es el caso de Mendoza) y necesitaban un gran impulso.

Esa ley, lamentablemente nosotros duramos poco tiempo, como para decir que la hayamos aplicado.

Pero estuvo en marcha, y también por ese plan hoy tenemos la soja, que era parte del plan. Trajimos la semilla de soja de Estados Unidos y empezó a plantarse en la Argentina. Tampoco teníamos represa de Yacretá. Teníamos deficiencia de energía, también la empezamos a solucionar en ese entonces. En aquel tiempo de Argentina estábamos convencidos que estábamos sentados en un océano de gas, de golpe, no puedo explicar qué es lo que produjo hoy que no estemos en un océano de gas, pero los técnicos de Gas del Estado (empresa pública privatizada en los noventa) de aquella época, hablaban del 'océano de gas', así que la conexión del caño que hicimos con Bolivia, la hizo Perón, la hicimos pensando en que éramos tan fuertes que debíamos tener la generosidad de recibir gas de Bolivia, pero lo hicimos en función de eso.

Acordamos con Uruguay en el Acuerdo del Río de la Plata, que no queríamos tener enfrentamientos, sino todo lo contrario, es decir visiones geopolíticas regionales para la Argentina, como era el acuerdo "Yacretá" con Paraguay. Fracasamos con la negociación el Mutún que lo íbamos a desarrollar en la zona brasilera de hierro, pero había una decisión estratégica de Perón para llevarlo a cabo.

Una visión, digamos a punto tal que creamos, junto con el Instituto Nacional de Planificación Económica, el INPIL, El Instituto para la Promoción de la Integración Latinoamericana, que incluía integraciones materiales, no convenios firmados sino, integrarnos con la energía, con el Río de La Plata, con el gas de Bolivia, con el Mutún en Brasil. Materialidades. Nuestro pensamiento era un pensamiento material, pero sistémico, integrado.

Todo eso fue una gran movilización, por eso les insisto con lo de las reuniones en el interior que manejó González Azar con el CFI en el que participaban todos los gobernadores.

Esa idea del plantel de la administración pública trabajando que, para ponerle un moñito, en el mes de septiembre de 1974 un poco antes de irnos, hicimos la primera evaluación de la marcha del Plan Trienal, que la hicimos en el Hotel Provincial en Mar del Plata.

Me acuerdo como hoy, en dos aviones de la Fuerza Aérea. Tuvieron dificultades para aterrizar porque el aeropuerto de Camet tenía problemas en aquellos años, pero finalmente llegamos con toda la gente ¡funcionarios de carrera en general!, no solamente con el staff de la política.

Funcionarios de carrera del Banco Central, del gobierno nacional, del Banco de Desarrollo, la estructura administrativa de la Argentina, profesional, nombrada, de años, a debatir qué habíamos hecho, qué habíamos logrado llevar a cabo del Plan Trienal y qué no. Habían pasado sólo nueve meses.

Pero nosotros éramos conscientes de que teníamos que hacer un inventario de nuestros éxitos y fracasos en términos de realización del Plan. No fue un plan escrito porque los instrumentos estaban de antes, como acabo de decir que son las leyes. Y los objetivos, que se pueden ver allí cuáles son, también nosotros nos ocupábamos de ponerlos en marcha, a punto tal que nueve meses de haber impreso el plan, estábamos en una reunión con todos los funcionarios nacionales, solamente y allí asistieron todos. Directores nacionales, gerentes de banco, fue muy rico como experiencia, en la que, les digo, gente que, luego de crecidos en la vida pública tuvieron participación en la política en partidos absolutamente contrarios a lo que sería la Concertación, el Pacto Social y Gelbard, de la vereda de enfrente. Pero estaban allí como funcionarios de carrera aportando en la discusión.

Entonces nuestra planificación fue el CONADE, pero antes del CONADE fueron todas esas leyes, toda esa normativa, todo ese consenso previo y después el control.

En el medio, vienen las cosas inesperadas, a nosotros nos tocó la 'Crisis del Petróleo'. Fue un impacto descomunal en el mundo entero. Para la Argentina se cerró el Mercado Común Europeo. Nosotros dejamos de exportar carne porque se nos cerraron los mercados a causa de la 'Crisis del Petróleo'. Y pasamos a tener un fenómeno increíble que se llamó 'Inflación Importada'. Nosotros habíamos logrado detener la marcha inflacionaria, extremadamente, demasiado, con errores, pero bueno, habíamos hecho las cosas demasiado fuertes. Pero nos sobrevino el proceso de la inflación procedente del exterior, que fue altísimo. Había productos derivados de la petroquímica, que nosotros no teníamos, que aumentaron hasta un 800%, de un día para el otro. La industria recibió impactos descomunales en materia industrial, pero gracias a la Concertación, logramos más o menos administrar las cosas razonablemente.

Puede sonar mal, presuntuoso, pero debo decirlo, creo que los resultados mientras estuvimos fueron elocuentes. Lo dice el Fondo Monetario, no lo digo yo: bajamos la inflación de 80%, que habíamos recibido en mayo, al 14% en el mes de junio, según el 'Fondo'; elevamos el Producto al 5,6%, tuvimos el máximo de reservas históricas desde el año '30 en Argentina; aumentamos las exportaciones industriales; exportábamos ventiladores Yelmo a los países socialistas; viajaban aviones de empresarios argentinos para vender a países socialistas, no porque fuéramos socialistas, sino porque eran los únicos que estaban dispuestos a recibir ese tipo de mercaderías que no era de la alta gama del aire acondicionado, eso la Argentina no lo producía y naturalmente en Francia nadie iba a comprar un ventilador.

Entonces íbamos a los países socialistas que, de alguna manera en los bienes de consumo, estaban bastante más postergados que nosotros ¡Y no nos fue nada mal! Al punto de que tuvimos récord de exportación para aquellas épocas. El tipo de cambio no se atrasó, eran múltiples tipos de cambio. Pero sufrimos la oposición de Alfredo Gomez Morales que se negó a instalar el sistema de crawling pegg que quisimos poner en el Acta de Compromiso de mayo del '73. Gomez nos impidió ajustar el tipo de cambio en diciembre de 1973 y cuando renunció al BCRA en medio de un escándalo, y avanzamos en un ajuste cambiario necesario, nos topamos con López Rega y Pedro E Vazquez que trabaron esa decisión: muerto Perón carecíamos de capacidad de decisión. No hubo atraso cambiario clásico, pero para el Equipo estaba por detrás de lo que creíamos conveniente.

Era una economía muy administrada, no sólo la nuestra, sino lo que venía de antes y la coyuntura la llevamos sin perder el objetivo de ampliar el mercado internacional. Nosotros lo que queríamos era diversificar los mercados y diversificar los productos. Y lo intentamos hacer con una política específica. Firmando convenios con los países en los que nosotros sentíamos que teníamos la calidad para poder vender. Que por supuesto no era la primera línea de países. Alta gama no era nuestro métier, así que avanzamos mucho en muy poco tiempo.

Fíjense que estuvimos desde Junio del '73 hasta Octubre del '74, pero estuvimos bastante menos, porque junio, julio y agosto fue la caída de Cámpora, el conflicto con la gente de la JP, de los Montoneros, llega Perón y ahí sí, nos sentamos a gobernar y en diciembre llega la 'Crisis del Petróleo', previamente lo matan a Jose I. Rucci (secretario general de la CGT) y el 14 de junio, si bien Perón muere el 1° de julio, el 14 de junio, Perón había desaparecido de la escena política. Como este era un sistema político, de amistad política, lo que sostenía la Concertación, vean ustedes claramente la dificultad de ese elenco económico que estaba muy volcado a una visión política sistémica, al perder nada más y nada menos al brazo central en la clase trabajadora (porque no sólo se murió Rucci, sino Adelino Romero, que era su segundo), y la muerte de Perón.

A mí sí me preguntan si ese programa o ese plan, fracasó, yo diría que no fracasa lo que se interrumpe.

Ese programa se interrumpió con la llegada de Alfredo Gómez Morales, fue en Octubre del '74, yo fui a pedido de Gelbard y de Gómez Morales, su secretario para el traspaso de la gestión durante quince días. Bueno, obviamente, la

posición de Gómez Morales era absolutamente adversa a nuestro planteo, él consideraba que la economía argentina estaba recalentada, que la Argentina no debía exportar industrias. Esto es explícito, así lo entendía, que no existía en la Argentina la posibilidad de hacer ajustes cambiarios porque quien devaluaba traicionaba a la Patria. Esta era la ideología de Gómez Morales que era un liberal, dentro del elenco o la ideología del partido peronista. Él estuvo nueve meses, nosotros estuvimos un poquito más, restenle a los 16, los meses de Campora y los de Isabel y con “poder” estuvimos 10, 3 tratando de instalarnos y 3 tratando de resistir.

Gomez En esos nueve meses perdió las reservas, como es obvio, cuando uno no hace nada en poco tiempo todo se pierde y habíamos perdido ya la estabilidad política que generaba la presencia de Perón, que fue sustituido como ustedes saben, por una persona que no tenía ni más remotamente la capacidad de conducir porque no tenía ningún liderazgo, ni en el partido peronista, ni entre los sectores del Poder Económico, era alguien que no podía manejar, muy hostigada, además con un crecimiento notable de la actividad guerrillera, ustedes piensen que se morían en Buenos Aires quince, veinte personas por día, eso era todos los días.

La situación se convirtió realmente en bastante difícil hasta que bueno, llegó ‘el Rodrigazo’, que está en el origen de lo que yo creo es la decadencia argentina. Simplemente, antes de terminar y someterme al cuestionario, quiero recordarles algo que ustedes saben, en la Argentina en 1974 yo era responsable del INDEC, hicimos la Encuesta de Hogares, detectamos 800.000 personas que estaban debajo la línea de pobreza, con el mismo método, canastas distintas, con el que se hace hoy la Encuesta Permanente de Hogares. 800.000 personas, hoy tenemos 16.000.000. Y hace muy poco tiempo eran catorce. La conclusión es que, en estos cuarenta y seis años, la tasa de pobres creció en un 7% anual acumulativo. Es un número escandaloso, crecimiento chino para la pobreza: 7% anual acumulativo.

Que no me digan que nadie lo vio venir, porque es imposible no haberlo visto porque es una mancha que se iba viendo apenas uno salía hacia los bordes de las grandes ciudades. Y la segunda cosa, no solamente que creció la pobreza, sino que, en todos estos años en promedio, la Argentina, del ‘74 a la fecha, creció al 0,2% del PBI per cápita.

O sea, en una economía sin crecimiento, lo único que creció fue la pobreza, pero surgieron enormes fortunas que no tienen más de treinta años.

Las grandes fortunas argentinas de hoy, son grandes fortunas de concesionarios.

Es decir, de personas que de una u otra manera, tienen el haberse, digamos, beneficiado del patrimonio del Estado y del hecho que concretamente en las concesiones, como ustedes saben, no necesitan del tipo de cambio ni protección arancelaria, porque tienen una protección natural. No hay telefónicas que puedan competir con las argentinas, no hay empresas de electricidad de otros países que puedan competir con las argentinas y así sucesivamente.

La Argentina, creo yo, desde que inauguró el peso de la oligarquía de los nuevos concesionarios, todas fortunas que no tienen más de treinta años, no son de la oligarquía ganadera, ni remotamente, esos han dominado los gobiernos y les han impuesto sus condiciones, más allá de que parezca que las tarifas estuvieron congeladas.

Eso es una apariencia, la realidad es que siguen siendo los mismos y cada vez más ricos. Figuran en el ranking de los poderosos ¡Y miren que paradoja! Cómo lograron muchos de ellos tener residencia en el exterior, este nuevo impuesto a la riqueza que diseñó el Diputado Héller, no lo van a pagar.

Porque no figuran para ese impuesto, de ninguna manera. Ese impuesto solamente va para las personas que están en la Argentina y cuyas acciones están en poder de personas que están en la Argentina. Las grandes compañías que ustedes conocen no van a pagar, sus dueños tampoco porque no están en la Argentina.

Digo esto para tener claro, que uno puede decir las cosas que quiere en términos progresistas, pero hay que bajar al territorio para que ser progresistas sea de verdad y eso es lo más difícil en la Argentina. En general, como dicen en el campo ¿no? Ponemos los huevos en un lado y cantamos en el otro. Eso es lo que yo creo.

Alejandro Robba: Bueno, muchas gracias, Carlos, cortito y al pie para poder hacer preguntas. Te voy pasando las que están haciendo acá los ¿televidentes, podemos decir? (la charla se hizo por el canal remoto de la UNM)

Carlos Leyba: Eso, avanti.

Alejandro Robba: Bueno la primera. ¿Considera que hoy con posiciones ideológicas y basadas en visiones económicas tan diferentes es posible establecer un consenso social perdurable? ¿Habría chances de que el acuerdo se rompa posterior a un cambio de gobierno?

Carlos Leyba: Yo estoy absolutamente convencido de que debemos hacerlo, porque si no tenemos una visión de largo plazo, acordada, aunque no sea con el 100%. Las grandes cosas que uno quisiera, por lo menos las que yo desearía ¿no? Una estrategia de verdad, que no consista solamente en el reparto de planes, sino que consista en resolver el problema básico de la pobreza, bueno, busquemos las soluciones. Yo no creo que sea muy difícil conseguir un compromiso sobre eso y luego de debatir las herramientas, los instrumentos. No voy a pronunciarme con algunos instrumentos que yo tengo para mí porque sé que son polémicos, pero que son los que yo considero centrales pero voy a decir el título: Si un chico de cinco años tiene una cama limpia, tiene una ducha de agua caliente, tiene todo lo que necesita para higienizarse a la mañana, un desayuno como Dios manda, es atendido por alguien que lo ayuda para levantarse, va al colegio protegido, juega protegido, no tiene frío ni calor, vuelve a comer, almuerza exactamente igual y vuelve a la cama a dormir en esas condiciones, dejó de ser pobre. Eso es absolutamente cierto. La pobreza material es esa. Esa la podemos resolver. La pobreza a base de afecto es un problema más grave. Porque todos ustedes son absolutamente conscientes y saben que hay situaciones sociales que a la gente le van minando la capacidad afectiva y que los chicos que están educados en la pobreza, empiezan a perder un sentido de futuro con todo el derecho del mundo porque la sociedad no se lo ofrece. Entonces yo creo que hay que entrar a pensar que vamos a resolver la pobreza por capítulos. Para mí el primero es la infancia, la niñez, los niños, ese es el capítulo número uno ¿cuánta plata hay para eso? Fíjense, hay dos alternativas: hay propuestas como las de Daniel Arroyo, para urbanizar las villas y vamos a gastar 24 mil millones de dólares en urbanizar las villas. Yo no estoy de acuerdo. No estoy de acuerdo en absoluto. Porque realmente la plata tiene una restricción ¿Qué hacemos con la plata? Entonces, dame un programa de 24 mil millones de dólares, lo tomo, pero que me resuelva el problema de la gente ahora, no que tenga que esperar siete años u ocho años como dice Arroyo para que pongan el asfalto y los caños en las villas, porque lo que voy a lograr es multiplicar las villas, porque lo que hay que crear es laburo, trabajo. Trabajo para los adultos y protección inmediata para los niños. Ellos no pueden esperar al asfalto. Después si quieren nos sentamos un día físicamente y hablamos de proyectos concretos. Pero mire usted qué tema ¡Estamos todos de acuerdo en la pobreza! Bueno, vamos a resolverlos con instrumentos reales ¿Cómo hacemos para que eso sea de verdad, no por un rato? Bueno de eso se trata. Por supuesto, si yo voy a soportar el discurso de la cibernética y las esdrújulas griegas, es obvio que para esta gente no es ese el problema. Para la gente que hoy está en el barro ese no es el problema. Y si, necesito otro nivel de laburo, bueno, así como

necesito el tren. Es decir, uno tiene toda una armonización de cosas que pensar en una mesa multidisciplinaria con gente que sepa de pedagogía, de educación, de cuestiones sociales, pero no ir por la lineal de poner cemento, que es en lo que caen todos los gobiernos inexorablemente para “dar máquina” en el acto: ‘Pongamos cemento’, no, no es así. Eso es aumentar el patrimonio colectivo, pero no modifica la estructura de la sociedad. No hay ninguna avenida que la modifique, no sé si me explico. Esto es el tema central. Yo creo que ahí nos vamos a poner de acuerdo. Por supuesto que habrá algunos que no querrán nada de participación del Estado, pero son los menos, yo no los encuentro tan sencillamente, que puedan soportar el debate hacia cosas concretas hacia el futuro. Es muy difícil. Sobre el pasado y sobre la ideología no nos vamos a poner de acuerdo. Por supuesto, si yo lo siento a Miguel Ángel Broda, él me va a hablar de la administración de la economía, y yo le digo: ‘Mira, no la vamos a administrar, a ver cómo la transformamos’. Y seguramente, si tengo que hablar con él del sistema ferroviario nos vamos a poner de acuerdo. Es difícil que no nos pongamos de acuerdo. Me va a decir: ‘¿Y cómo lo vamos a financiar?’ Bueno, hay también estrategias para eso. Hay muchas estrategias. Ustedes dirán: ‘¡Qué viejo optimista!’. Sí, soy absolutamente optimista, pero hay que tener ideas provocadoras para poder ser optimista. Y yo creo que es posible. Estoy absolutamente convencido de que es posible. Es lo que creo. La calidad de la gente, la condiciona la calidad de las ideas. Si las ideas son muy chiquitas, es muy difícil que la gente mejore su calidad de pensamiento. Si las ideas que van a debatir son importantes, la calidad de la gente inmediatamente aumenta. Estoy convencido de eso, lo he vivido.

Alejandro Robba: La próxima: ¿Cuáles son, Carlos, a su entender, los sectores estratégicos más relevantes donde debería intervenir a futuro el Estado con el objeto de lograr el desarrollo nacional? Supongo que está preguntando algo así como una política de elegir ganadores para una política industrial.

Carlos Leyba: Creo que inevitablemente necesitamos una política de promoción industrial, de eso no tengo la menor duda. Que tiene que tener incentivos para todas estas cosas. El primer incentivo es para que surjan nuevas industrias a partir de una propuesta innovadora de promoción, después podríamos ver cuál sería la promoción, tienen que estar radicadas en el interior. En el interior-interior, no en los bordes de las grandes ciudades, porque necesitamos establecer una barrera de contención de las migraciones internas en Argentina que son devastadoras como lo podemos ver al día de hoy, en el conurbano. Necesitamos contener a la gente en su lugar de nacimiento, todo el mundo tiene que tener derecho a vivir donde nació, que es el lugar donde uno está particular y familiarmente adaptado. Para lo cual, la industria hay que promoverla hacia el interior del país. En segundo lugar, la condición número dos es que esa industria tiene que estar destinada, en principio, a sustituir importaciones o a promover exportaciones. En el caso de la sustitución de importaciones puede ser que la industria trabaje para el consumo, pero lo central es que la industria sea un eje motor de generar empleo que contenga la migración interna y en segundo lugar que genere una mejora en nuestro balance de pagos. Esto me parece, que son los dos ejes que lo marcan. Ahora ¿cuáles son esas? Yo no puedo hacer un inventario de las industrias porque si no, yo sería empresario, y no tengo esa capacidad. Creo que el Estado tiene que poner dónde y cómo. El otro cómo es la mano de obra, los trabajadores. Bueno, ahí necesitamos realmente proveer un programa de entrenamiento de capacitación, basándonos en los muchísimos recursos que hoy el Estado tiene para que la gente sobreviva. Esos mismos recursos pueden ser parte integrada del período de capacitación de la gente para trabajar y de la baja de costos, abaratamiento de la mano de obra en un período inicial. Que formen parte de un salario. Miren yo eso lo escribí hace bastante en una nota en el diario El Economista. Lo cuento porque es muy gracioso. La escribí como si fuera un sueño, en la época de Macri. Empecé a hablar de un decreto en marcha y terminaba diciendo que era un sueño, que en realidad no existía ese decreto ni nada por el estilo. Pero era tal la ilusión que le creaba a la gente del interior, que un tipo, un periodista del sur, fue a hablar con el gobernador a decir que por favor consiguiera el

decreto: no había leído el final. Se entusiasmó leyendo la parte descriptiva. Y ahí sostenía que sería muy bueno integrar la universidad para formar, al INTA, al INTI, para formar gente, preparar proyectos y bueno los incentivos necesarios para que la gente se instale.

Porque hay un tema, le digo a la que me pregunta por la industria: el capital, se mueve por la zanahoria. Nosotros estamos compitiendo ridículamente en un país que no tiene ninguna promoción para la industria, con países como Brasil que tiene promoción hasta para la agricultura. Brasil tiene un órgano que viene a ser una súper Junta de carnes, de granos y alimentos que pone plata para garantizar precios mínimos a los productores agrarios. Hoy, ahora, en este momento. Y por supuesto, en el mundo entero, todas las inversiones, absolutamente todas las inversiones importantes, se hacen o con créditos a diez años al 4% como en la Unión Europea, o como en España, con un 30% de digamos, fondos no reembolsables, de donación para la instalación, o con las ayudas gigantescas de Estados Unidos para la instalación de industrias. No de ahora, desde hace veinte años y desde siempre: no hay capitalismo sin Estado.

Esto es así, entonces, estamos compitiendo en un país que no tiene, hace más de 40 años sin ningún incentivo para invertir. Y el capital se mueve por zanahorias, esto hay que asumirlo. Esto es un dato, es un dato. Ahora, me van a contestar: No tenemos zanahorias presentes, digamos recursos para poner, estoy totalmente de acuerdo. Pero tenemos zanahorias futuras. Eso lo puedo describir en detalle luego, pero eso existe. Ahora ¿Qué industrias? Bueno, les voy a decir las que creo, es inadmisibile que no lo hayamos hecho. Miren, Jujuy instaló una planta de energía solar. Para esa planta de energía solar, se presentó una industria argentina como proveedora de cables de nivel internacional y se presentó la industria china con un paquete inmenso de financiación atada a la provisión china. Por supuesto, ganó la china. Porque la china ofrecía una financiación para la planta solar digamos a cuatrocientos cincuenta y siete años ¡Pero vino todo de China! ¡Los cables... absolutamente todo! Quisieron también traer el personal de China. Logró la provincia de Jujuy o no sé quién, que solamente traigan los directivos principales. Pese a la realidad, es decir, la falta de visión nacional, hace que sea imposible que nos desarrollemos.

Ahora, si nosotros en la industria de energía solar, en la industria eólica, no decidimos un programa a partir que el 80% de lo que se produzca para aprovechar la energía solar y la energía eólica sean producidos en la Argentina, no vamos a lograr que empresas extranjeras que tienen el know how, vengan aquí y la transfieran.

Este es el país con más sol y más viento con capacidad de aprovechar esa energía que es una necesidad imperiosa. Estamos en un lugar especial en ese plano en el planeta y lo vamos a perder como otor de desarrollo y de empleo. Estamos importando todo para hacer ambas cosas. Y eso es una locura. Porque está la Ley del Incentivo a la Energía Limpia, ¡pero no está la ley de la industria de la energía limpia! Y lo hicimos alguna vez porque Pescarmona llegó a desarrollar un molino eólico.

Por supuesto, el primero no va a ser igual que el octavo. Bueno, eso es así. El modelo de Sande lo dice “se es productivo en aquello de lo que se produce mucho”. Entonces esa falta de visión integral de no tener un plan, hace que perdamos oportunidades todo el tiempo. Todo el tiempo perdemos oportunidades. Porque, no se olviden, las necesidades son oportunidades.

Miren voy a decir una cosa escandalosa Todos ustedes vieron hace poco en el diario la foto del Ejército con una cocina repartiendo comida con un cucharón ¿La vieron? Todos ¿no? En las villas. Ahora díganme una cosa ¿ustedes saben que, en Argentina, por ejemplo, hay fábricas de alimentos que producen dos millones de desayunos por día? ¿Sabían ustedes eso? No lo sabían, seguramente. Pero esas fábricas existen. Yo me ocupe, les dije a altos

funcionarios del gobierno: '¡No seamos locos, pongamos a los soldados a repartir el morfi, pero que sea una caja digna!' No un cuenco con una sopa ¡Es humillante hacer una cola para que le den una sopa! ¡Repartamos una caja digna! y con eso vamos a potenciar una industria que va a producir millones de raciones balanceadas, proteicas de alta calidad. Y van a ser mejores mañana porque la cantidad, ustedes lo saben bien, del Teorema de Sande, cuanto más uno produce, más calidad tiene. Bueno, esas desgracias que estamos viviendo, la falta de comida, es una gran oportunidad para desarrollar una industria y no lo estamos haciendo. ¡Es increíble! Estamos con el Ejército haciendo sopa con cuchara. Realmente no lo puedo creer.

Alejandro Robba: La próxima, Carlos y se relaciona con esta ¿Qué opinas del concepto de Aldo Ferrer de densidad nacional en términos de lo que estás pensando? ¿Es un concepto en la línea de lo que vos pensás?

Carlos Leyba: Bueno, por supuesto, yo he sido alumno de Aldo y comparto plenamente. Pero sí, claro por supuesto, por eso lo del consenso es tan importante. Porque el tejido de densidad exige un consenso amplio sobre el futuro. Para atrás no tenemos arreglo. Miren, Perón, cuando nacionaliza los ferrocarriles los llama: Roca, Mitre, Sarmiento, Urquiza, San Martín, Belgrano. Perón ¿por qué hizo eso? Bueno, porque Perón era consciente que el debate histórico nacional había que cerrarlo. Habíamos construido esto, bueno con todos. Nada que ver Mitre, Sarmiento con Urquiza. Cuando Perón muere, el debate retorna, es imposible vivir en un país que vive cuestionando lo que pasó hace años. Olvidémonos, pensemos hacia adelante. No porque no valga pensar el pasado, pero pensar hacia adelante es lo central, es para poder ponernos de acuerdo. No se puede salir de un pantano, si uno no tira junto, para el mismo lado. El auto no va a salir del pantano. Al contrario, se hunde más.

Alejandro Robba: Usted mencionó que la gran transformación que podría venir del Plan Estratégico Territorial sería la implementación de un plan ferroviario, dada su enorme capacidad de reducir los costos de transporte. Desde su perspectiva ¿ve aún en la actualidad la posibilidad o viabilidad política para lograrlo? ¿Que estén pensando?

Carlos Leyba: No conozco a nadie que lo esté pensando, pero lo que sí les puedo decir es que, si no hay un organismo central de pensamiento estratégico, puede pasar lo siguiente. Fíjense ustedes. Puede pasar, que hayamos sido el único país del mundo que levantó cuarenta y cinco mil kilómetros de vías férreas instaladas desde hacia cien años. Esto ocurrió por falta de plan estratégico, como el único país que se le ocurrió poner un tren bala de Rosario a Buenos Aires, que es algo sencillamente ridículo para cualquier tipo que haya pensado un sistema de transporte modular. Entonces, realmente, sin un plan global integral, yo puedo decir 'ferrocarril' porque sé que es más barato que el camión, más higiénico y más saludable y más verde, pero sin una visión global tampoco sabemos por dónde tendría que pasar el tren. Fíjense lo que está haciendo el mundo entero en materia ferroviaria, para decir algo. Por ejemplo, el plan estratégico de China, 'la Ruta de la Seda'. Los chinos no van por cualquier lado. Es una estrategia global, geopolítica, comercial, que incluye un tren. Pero es una visión global. No se puede, no se puede gobernar sin una visión global. Porque gobernar es eso, es pensar en el futuro. Es imposible gobernar sin pensar el futuro, entonces uno se limita a administrar el presente y el presente siempre es escaso.

Alejandro Robba: Se podría hoy implementar algo parecido al IAPI, algún tipo de organismo estatal para canalizar la venta de cereales y oleaginosas al exterior.

Carlos Leyba: Yo creo, con toda sinceridad, si tenemos una buena Aduana, en el sentido de que los funcionarios son probos, los sistemas son modernos y controlados y pueden ser auditados y tenemos una buena AFIP, en el sentido de que los funcionarios son probos y los podemos auditar y tenemos un buen Banco Central, donde los funcionarios son probos y los podemos auditar, el control de todas las operaciones, se realiza de esa manera. Ahora,

si no somos capaces de tener esas tres agencias en manos responsables, capaces y honestas y yo les digo que no hay empresa testigo, no hay IAPI que funcione. Lo primero que tiene que funcionar son esas agencias, porque nos enteramos de todo lo que pasa a través de ellas. Ellos teóricamente saben todo. Lo que no sabe el Estado es lo que esos funcionarios no le relatan. Eso es un dato. Tenemos que asumirlo. Son entes casi autónomos. Es muy difícil penetrar en ellos, el Estado ha sido desbordado. Entonces, la clase política, en el marco de un consenso, tiene que llegar con visiones muy claras para aplicar la ley justamente en los organismos de contralor. Que es donde nosotros fallamos. Fallamos ahí. Ustedes saben que es ahí. La Argentina es un colador. La Aduana es un colador. La AFIP es un colador. Explíquenme cómo es posible que haya un 40% de evasión. Explíquenmelo ¿Qué vamos a hacer con el IAPI si tengo un 40% de evasión? Les quiero aclarar que cuando estaba el IAPI no había un 40% de evasión. Eso se los puedo garantizar. Esto es nuevo: 40% de evasión. Y si ustedes van a comprar fruta a un local del barrio, por favor, que levante la mano el que haya ido a una verdulería y que le hayan dado una factura.

Alejandro Robba: La próxima tiene que ver con lo que contaste de la exportación de ventiladores a los países socialistas o ex socialistas. En la actual visión mundial, digamos de cambio hegemónico que existe geopolíticamente, la irrupción de China como potencia, consideras que aún podemos encontrar algunos recovecos en el comercio internacional, para poder insertar los bienes y servicios que producimos, en términos, supongo que de nuevos mercados o mercados a los cuales, vos decías, tengamos, calidades similares, porque eran en ese momento los países socialistas o lo que es ahora con nuestros vecinos de Latinoamérica.

Carlos Leyba: Permítanme un comentario. Hubo un secretario de Comercio, afroamericano, del compañero Clinton que preocupado, ustedes saben que con Clinton el déficit comercial americano galopaba y siguió con Obama, preocupado por la pérdida de posiciones de los mercados internacionales de los Estados Unidos, inventó esto que nosotros usamos todo el tiempo de “Mercados Emergentes”, esa palabra nació de ahí ¿Por qué? El funcionario hizo intervenir a la CIA y a todas las embajadas de los Estados Unidos, a estudiar, informes sobre qué podían vender los EEUU en cada uno de sus países, hicieron estudios detallados. Bueno, la Argentina necesita hacer ese estudio detallado. Oportunidades siempre hay, pero obviamente, no hay oportunidades para quien no las busca. Un país como la Argentina, que tiene obviamente una presencia importante en productos primarios, no la tiene en el resto de los sectores productivos y seguramente si pone en marcha su aparato productivo y tiene excedentes, tiene que buscar la colocación, pero previamente, tenemos que tener una cancillería comprometida y con acuerdo, digamos, con distintos organismos, universidades y demás, destinados a buscar el perfil de los productos que nosotros podemos colocar. Y les puedo asegurar que en países que están evolucionando notablemente vis a vis nosotros, bueno no puede ser que no podamos colocar bienes de cierta calidad de nuestra producción. De eso no tengo duda, pero claro, hemos perdido muchos mercados, eso es verdad. Pero miren, hay cosas sencillas. Ustedes van a decir que estoy loco pero fíjense: el otro día vi por Netflix una serie que aparece una chica que es una artista uruguaya, que es un boom en Rusia, Natalia Oreiro, la gente grita: ‘Natasha, Natasha’. Fíjense ¿Quién se iba a imaginar que una artista que en la Argentina no es tan importante, sería una “pyme” en la Argentina como artista? No es la primera. Bueno, éxito total en Rusia. Siempre puede haber nichos para nosotros, pero el Estado tiene que comprometerse en eso, en la investigación, en la información. Una pyme no puede salir a buscar un mercado en Bangladesh o en Sudáfrica. Pero para eso está el Estado, el inventario permanente. No lo hacemos porque hay un cansancio, una fiaca general, poco entusiasmo, poca garra. No de ahora, de hace muchos años. Yo viví otro mundo, otro mundo, es así. Creo que sí, que se puede.

Alejandro Robba: La próxima pregunta es más metodológica, es sobre el 'Plan Gelbard' y si a tu entender fue metodológicamente más cercano al 'Plan Libro', al plan tradicional, o más cercano a las ideas de Carlos Matus de Plan Estratégico Situacional, que incorpora a los actores a la construcción del plan.

Carlos Leyba: Bueno, si estoy citando la cantidad de reuniones que hicimos en todo el país y estoy citando que volvimos a hacer una revisión a los nueve meses de que lo habíamos hecho, estoy planteando que fue importante tanto la emisión como la revisión del plan. Lo que supone un diálogo permanente con los actores sociales. Nosotros vivíamos en permanente contacto. Les voy a decir, el gran animador de la política industrial nuestra fue el ingeniero Orlando D'Adamo. Y él decidió meternos en la cabeza que no es justo la política económica de la sorpresa. Esa idea de que 'hay que sorprender al Mercado', bueno él no la compartía. Él entendía, realmente, porque claro, nosotros estábamos del lado de la transformación, que las políticas debían ser acordadas, que había que tener consenso. Y si había un actor por afuera, no era relevante. Sí, yo creo que la participación y el diálogo permanente es central al plan, no es la idea soviética como decía Lange que como planificaron que no plantaban papas, en Polonia pasaron una hambruna. Bueno, eso obviamente no es lo que corresponde, ni lo posible. Pero para lo cual uno tiene que tener muchos liderazgos. Creo que estamos atravesando un período en la Argentina donde hay muchas tribus y pocos caciques, entonces es muy difícil alcanzar la paz. Piensen ustedes para ustedes, cada uno, internamente, quién era el líder de cada cosa que conozcan hace unos años. Y cada cosa quiere decir empresarios, CGT, Iglesia, radicalismo, peronismo, seguro que van a tener un nombre, y si yo les pido ahora, no lo van a encontrar. Entonces me parece que los caciques han desaparecido. Y eso es grave, porque quiere decir que el número de actores que tenemos para la acción está reducido, tenemos que despertar a los actores. Acá, no sólo no tenemos argumentos, que es lo que creo, que hay que pensarlos, hay que discutirlos, evaluarlos, sino que los intérpretes están un poco retirados.

Alejandro Robba: Estamos de acuerdo que el Estado hoy no tiene los mismos cuadros técnicos capacitados y con experiencia que en los años setenta, que se destruyó la carrera administrativa estatal. ¿Cómo hacemos para poder recuperar ese activo? ¿Conoces alguna experiencia exitosa de reconstrucción de cuadros técnicos del Estado?

Carlos Leyba: Bueno, no sé si es reconstrucción o construcción, pero veamos, el Instituto Balseiro sigue siendo un centro de formación en un campo donde tuvimos una continuidad y un alto nivel, lo suficientemente alto como para tener hoy por hoy casi la certeza de poder tener un próximo Premio Nobel de Física, argentino y educado en el Balseiro y en la UBA. Está bien, es un ejemplo, no son muchos, pero ese profesional no surge de la nada. Surge de un elenco humano que lo instó a ser lo que es. Lamentablemente, no pudo seguir acá, pero ese argentino, Juan Martin Maldacena, prácticamente es un "Einstein" en el mundo de la física y se recibió en el Balseiro. Y hay muchos chicos, gente joven, que hay que tratar de retener, porque se van. En este tema, en el campo de la ciencia, hizo mucho Cristina Kirchner. Muy bien, es algo que hay que preservar. Ahora en el campo de las Ciencias Sociales, para poder alentar el proceso de planeamiento, seguramente también podemos, pero nos están faltando los expertos, en energía, en transporte, en diseño territorial, hay que convocarlos, no creo que sea irreparable. Tiene mucho que ver con el ánimo, con la conducción. Yo no sé si Roque 'el Gordo' Carranza no hubiera estado al frente del CONADE de Illia, si el no hubiera estado, por su liderazgo abierto, si ese organismo hubiera tenido la relevancia que adquirió con el tiempo, si los expertos hubieran sido tan relevantes como lo fueron para la construcción de un estado inteligente. La animación es muy importante. La animación es importante. Y eso debe haber, supongo, alguno habrá, van a aparecer, salen ¡Votemos por eso!

Alejandro Robba: ¿Cuál es tu visión, algo dijimos al principio, sobre el período 2003-2015 en cuanto al tema del planeamiento?

Carlos Leyba: Bueno, nadie hace todo mal, ni nadie hace todo bien. El asunto es ver cuántas oportunidades tuviste. Saquémonos la camiseta ideológica partidaria, de amistad y uno puede valorar como quiera. Tuvimos el período más extraordinario de la historia argentina en términos de precios de nuestros productos y la prueba concreta es que no transformamos el aparato productivo, que cuando se acabó ese precio, perdimos todo. Es un dato, porque la visión de Néstor Kirchner y yo he hablado con él y debo decirte que fue muy deferente conmigo, no era la de un estratega a largo plazo. Era un gran constructor político, era un tipo que de la nada construyó un poder, eso es indiscutible, pero no sé si tenía una visión integral. Tampoco la tuvo Frondizi. El que lo asesoraba era Rogelio Frigerio porque se servía de las ideas de una generación que publicaba en revistas como en las que escribían Jauretche, Scalabrini, no eran nenes de pecho los que estaban atrás de esas ideas. Había tipos importantes, discrepando o coincidiendo o iluminando, porque de la discrepancia sale la iluminación. Bueno, un presidente es un tipo que tiene que tener una cara, pero tiene que tener un elenco detrás. Por eso, cuando hablo del CONADE y todos coincidimos en que ahora falta planificación, esos fueron grupos multisistémicos, multidimensionales. Podés juntar cuatrocientos técnicos de primer nivel y seguramente se van a destacar cuarenta y seis. Bueno, eso es lo que hace falta. Y el diálogo. Yo creo que no hubo dialogo, porque se perdió en la Argentina esa idea. Y no es que solo los políticos la perdieron. Miren, un ejemplo. Me dediqué durante un largo tiempo, cuando no había pandemia, a recorrer una librería de la Ciudad de Buenos Aires, iba siempre a la misma, a buscar los libros de edición de ensayistas argentinos. Bueno, los conté, durante muchos meses. Nunca encontré un libro sobre el futuro. No estoy jorobando. Nunca encontré un libro sobre el futuro demográfico, sobre el futuro territorial. Ni una palabra. Es decir, nada sobre el futuro, ni un sólo libro. Muchos ensayos sobre historia. Conté cuatro biografías de Dorrego ¡Cuatro biografías de Dorrego! Es verdad, Dorrego era un tipo importante, sin dudas, pero ¿cuatro biografías sobre Dorrego?! Hechas por investigadores argentinos del CONICET ahora y mucho, mucho, mucho sobre los '70 ¡Toneladas sobre los '70! ¡Está bien! Muy importante, pero ¿y el futuro? Los intelectuales no piensan. No está pensada la Argentina, no está diagnosticada ¿Qué hacemos con esta geografía? Alberto Müller, que es un profesional de la UBA, escribió una nota periodística sobre los pasos cordilleranos, le contestó a Arturo O'Connell que había escrito antes un cálculo del viaje hacia el Oriente a través del Atlántico. Bueno, resulta que queda más cerca por el Atlántico que por el Pacífico. Entonces, estamos todos los gobernadores tratando de hacer un agujero en la cordillera, para tratar de llegar a los puertos del Pacífico ¿Es lo más racional? Pareciera ser que no. Lo cual no quiere decir que no tengamos alguno, pero estamos queriendo llegar al Pacífico, o sea, a los países importantes del Pacífico a través de Chile y en una de esas es más cerca por el Atlántico. Vale la pena la discusión: porque hay economía, geopolítica, acondicionamiento territorial, oportunidades. Nada sale a luz sin debate cruzado. Bueno, sobre eso, rara vez hay una nota, rara vez hay un pensamiento. Ni hablar de la educación, en qué vamos a educar a los chicos también y cómo los vamos a educar. Hay muchas cosas ¡O la salud! Tenemos un sistema de salud anárquico ¿Cuántos tomógrafos hay innecesarios en la Ciudad de Buenos Aires y cuántos faltan en Tucumán? Eso importa ¿o no? Pero si las decisiones son particulares, es difícil. La Salud Pública es armonizar esos recursos.

Alejandro Robba: Bueno, yo me quedaría con esto porque es una visión optimista del futuro. Agradecido por tu tiempo, la verdad que fue muy didáctica la charla. Se tocaron muchos temas, tiraste un tema para mí fundamental que es esto de ir pensando el futuro, como decía Ferrer también, tratemos de sustituir el futuro y no el pasado. Es la mejor forma de tener mercados para la Argentina.

Hugo Andrade: Te vamos a volver a invitar. Fue muy interesante la charla y te lo agradezco, realmente, creo que fue muy bueno. Las preguntas también. Así que felicitaciones a vos y también a todos ellos.

Carlos Leyba: No, muchas gracias a ustedes por invitarme y la paciencia de estos jóvenes de escuchar al anciano “con energía”.

Desarrollo y Economía Social

Por Rodrigo J. AGOSTINO¹

1. Introducción

Durante la segunda posguerra, tuvo lugar lo que se conoció como la “guerra fría” entre Estados Unidos (Primer Mundo) y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviética (URSS) (Segundo Mundo). Las naciones capitalistas se proponen “ayudarse” mutuamente en la reconstrucción necesaria post guerra, teniendo presente la existencia del gigante comunista que tenía cerca (Hobsbawm, 1994). No es una mera coincidencia que durante los años previos se hayan creado algunas de las principales organizaciones internacionales de crédito (Fondo Monetario Internacional en 1945 y Banco Mundial en 1944), acuerdos como Bretton Woods (1944) y el Plan Marshall (1948) y la creación de la Comunidad Económica Europea (1957).

Podemos situar, entonces, al surgimiento de las teorías desarrollistas a partir de la Segunda Guerra Mundial. Aquí, se fue terminando la división internacional del trabajo con lógica de bloque colonial y, a su vez, se fueron consolidando como Estados Nación aquellos países que hasta ese entonces eran colonias; nuevos países que tenían un rasgo en común: su condición de países exportadores de materias primas e importadores de mercancías manufacturadas. Esto les generó hacia dentro de sus sociedades desigualdades sociales y de ingresos (Thorbecke, 2006).

En este marco, comienzan a surgir teorías buscando desarrollar a los países menos desarrollados. Los principales referentes de estas ideas fueron Rosestein-Rodan (1943), Nurske (1953), Lewis (1954) y Rostow (1956; 1960). En términos generales, la visión que poseen estas teorías sobre el desarrollo es la de convertirse en Estados industrializados. Hubo teorización luego de estos autores, pero estos son el punto de partida de la ortodoxia.

Un primer elemento a tener en cuenta es que estas “recetas” se pretenden universales, atemporales e independientes del resto de elementos que conforman a la sociedad de un país. Es importante destacar que detrás de este razonamiento subyace la racionalidad instrumental (sujeción de medio a fines y criterio de maximización de la utilidad), principal argumento teórico de la economía formal (Maucourant, 2006). El mercado es la forma acabada de asignación y distribución de los recursos. Por lo tanto, no sólo no es requerida, sino que, además, no debe existir la intervención del Estado. Esta idea no sólo implica que los países alcancen niveles de consumo que no tienen, sino que además supone una realidad en la que exista una relación dominante-dominado a costas de aquellos países con los que posee relaciones asimétricas de poder; es decir, los países subdesarrollados y dependientes.

Entonces, el subdesarrollo no es más que un discurso construido a partir de una concepción ideal del desarrollo basado en las economías centrales, occidentales y europeas (Escobar, 2007, p. 128); siendo de estos últimos las formas de gobierno, de cultura y patrones de consumo los que sirven como modelos a seguir (Gudynas y Acosta, 2011, p. 73).

Por tanto, resulta imperativo modificar la perspectiva con la que se piensa al desarrollo, dado que este sendero teórico no sólo no les sirve a los países subdesarrollados, sino que, además, posee otras consecuencias.

¹ Licenciado en Economía Política (UNGS) y Magister en Economía Social (UNGS). Docente del Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas. UNM. Contacto: rodrigo.agostino@gmail.com

2. Sistema económico y naturaleza

La economía es una ciencia social. Sin embargo, la teoría económica dominante se pretende como una ciencia por sí misma; distando de considerarse a sí misma como social. Desde este punto, tanto desde el capitalismo como del socialismo han propuesto la misma solución para alcanzar el desarrollo: el progreso técnico (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013, p. 7).

La economía de mercado, como mecanismo capaz de transformar a un país en desarrollado, supone la autorregulación de los precios (Polanyi, 1957, p. 91). Pero antes, es necesario que exista un mercado para cada mercancía; y todo es reducido a la existencia de las mismas. No hay mercado para cosas que no son mercancías, por lo tanto, todas deben serlo (Polanyi, 1957, p. 118).

Esto habilita la conversión en mercancías de tres cosas que no lo son, a saber: la tierra, el trabajo y el dinero (Polanyi, 1957, p. 123). Esta forma de organizar y regir la sociedad determina que la vida de las personas y del entorno natural estén a merced del mercado, desprotegiéndolos del amparo de cualquier otra institución (Polanyi, 1957, pp. 123-124), inclusive, de la del propio Estado.

Esto es posible porque se produce una escisión entre economía y política de modo que influye en la vida en sociedad (Polanyi, 1957, pp. 121-122). Pero para que suceda es necesario que la sociedad sea una sociedad de mercado, sino no podrían convertirse en mercancías la cosas que no lo son. Esta separación es el producto de una intervención del Estado. Por lo tanto, es el propio Estado (la política) quien se preocupa en garantizar el perfecto funcionamiento del mercado autor regulado. Resulta importante destacar que aquí aparece una contradicción entre intervención y mercado autor regulado: el mercado no existe por sí solo; mucho menos es natural.

La única solución, de acuerdo a este y otros autores, es evitar la separación entre economía y sociedad, dado que se puede concebir una forma de que se respeten las identidades sociales, la historia y la cultura de las personas (Coraggio, 2011; Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013), sin necesidad de obligarlas a abandonar su mundo simbólico e institucional. Este elemento es disruptivo, considerando que el desarrollo es una serie de recetas a seguir e imitar. Se trata de pensar desde una visión más amplia de economía.

Desde aquí, se entiende a la economía como una economía para la vida; ocupándose de las condiciones que hacen posible la vida, partiendo de que el ser humano es un ser natural, corporal y necesitado (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 28). Por lo tanto, *“se ocupa (...) de la producción y reproducción de las condiciones materiales (biofísicas y socio-institucionales; económicas, ecológicas y culturales”*² (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 28).

Dependiendo de cómo esté definida la economía, entonces, es cómo estará concebido el desarrollo.

Para la teoría ortodoxa, el sistema económico se reduce a dos esquemas básicos. Por un lado, está el flujo circular de renta (FCR) que es la vinculación entre consumo y producción de los mercados de productos y de factores. El otro es el modelo de Oferta Agregada/Demanda Agregada (OA/DA) que pretende explicar el funcionamiento de toda la economía. Aquí, la vinculación entre economía y naturaleza no existe más allá de considerar a esta última como un mero factor de la producción.

² La itálica es del autor.

En el FCR, consumidorxs y productorxs poseen una vinculación intermediada por el mercado. Sólo se relacionan como oferentes y demandantes. Mientras que, en un mercado (bienes) unxs son demandantes (trabajadorxs) y otrxs oferentes (empresas), en el de factores la situación está invertida (Samuelson y Nordhaus, 2010).

El modelo de OA/AD, por su parte, muestra el andamiaje analítico y metodológico por el que, a través del mercado, se determinan las principales variables macroeconómicas, a saber: producción, empleo, precios y comercio exterior (Samuelson y Nordhaus, 2010, p. 79). En éste, todo el devenir de las distintas variables está sintetizado en uno u otro agregado (oferta o demanda), donde el nivel general de precios de la economía orientará el nivel de producción, el de empleo y el de comercio.

Tanto en el FCR como en el modelo OA/AD, todo es reducido al mercado. Todo debe ser mercancía y tener un precio. Incluyendo la naturaleza (aquí llamada tierra). Para esta teoría, los recursos naturales son “el regalo de la naturaleza para los procesos productivos.” (Samuelson y Nordhaus, 2010, p. 9). Sólo es considerada como insumo de la economía. Esta es la manera en la que se adopta a la naturaleza. Forma basada en la apropiación y transformación hecha por el hombre (Coraggio, 2011, p. 238).

Sin embargo, el ambiente es una construcción social (López Calderón et al., 2013, p. 27). No sólo hace referencia a la noción de lo natural, sino que refiere también a su vinculación con lo cultural. Por lo tanto, naturaleza, sociedad y economía son componentes de una realidad mayor que los contiene (López Calderón et al., 2013, p. 27).

El ser humano forma parte de la naturaleza (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009; 2013) y no puede ser considerada esta última como externa. La destrucción del ambiente implica la autodestrucción de las condiciones de vida de la propia humanidad, ya que la naturaleza representa la posibilidad de vivir (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013, p. 9). Considerar al sistema como un flujo circular de bienes y servicios, entonces, posee consecuencias sobre la propia naturaleza: “... permite impulsar su degradación y hasta su agotamiento (Hotelling, 1931)³, por aceleramiento de los ciclos económicos, con escasa consideración socio ambiental.” (Pengue, 2013a, p. 67).

Una aproximación más amplia y compleja es la que vincula al proceso de trabajo (circuito económico, en términos neoclásicos) y la naturaleza a través del “desdoblamiento del proceso de trabajo” (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 73). El mismo plantea que, entre otras cosas, mientras en el proceso simple de trabajo la naturaleza sólo es considerada como proveedora de los objetos y medios de trabajo; a través de la coordinación del trabajo social, es parte de un sistema interdependiente (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 74).

Considerando que el desarrollo está basado en un crecimiento y un consumo sin límites, y que el mecanismo de asignación y distribución es el mercado, ¿es compatible un desarrollo al estilo “mercado autor regulado” con un enfoque que concibe a la naturaleza como un sujeto y no como un objeto? La respuesta es no.

Para que sea compatible, la naturaleza debe continuar siendo una mercancía; debe continuar siendo un fetiche mercantilista. Sin embargo, la naturaleza no tiene precio porque no es un mercado. Por lo tanto, no tiene un lugar en el desarrollo así definido, más que como insumo (tierra) y como medio a explotar, dominar y manipular.

3 Citado por Pengue (2013a).

El problema se evidencia cuando lo que se deja por fuera de la teoría es algo tan importante como la propia vida: la vida humana, la vida no humana, los ecosistemas. Por más que produzcamos de la mejor forma y contaminando menos por unidad de producto, al crecer, la contaminación seguirá existiendo por el simple hecho de que sólo se reduce la participación de la contaminación por cada unidad de producto. Si la producción aumenta considerablemente, por más eficiente que sea, la contaminación también aumentará.

De esto se trata cuando se habla de efectos indirectos de la acción humana directa (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 335). Efectos que, sin buscarlos, son ineludibles y que afectan no sólo la vida de quienes intervienen en el proceso, sino que, además, de aquellos que están cerca. Esto quiere decir que la ortodoxia por sí sola como manifestación de la reproducción material no puede ser considerada como una ciencia completa, ya que los razonamientos que habilita ponen la vida en riesgo. No consideran dentro de sus consecuencias a aquellas que tienen lugar en “ámbitos no económicos”, ó son tratadas como externalidades económicas que debe solucionar el Estado.

Lejos están de ser considerados externalidades.

Pengue (2013a) habla de “gigantismo económico y sobreexplotación de los recursos” haciendo referencia de la demanda creciente que está teniendo lugar desde principios de este siglo, producto de transformaciones sociales, tecnológicas, científicas y productivas. Esta demanda gigante proviene de una “sed de recursos derivada de un gran cambio en los estilos globales de consumo, sumando a nuevos procesos productivos y la entrada al sistema capitalista de una enorme masa de nuevos demandantes provenientes de los países emergente...” (Pengue, 2013a, p. 61).

Esto muestra que el desenvolvimiento de la economía global afecta el futuro del planeta, de acuerdo a cómo se utilizan los recursos en el presente. No importa que sean de la forma más óptima y eficiente; el problema son los patrones y niveles de consumo que hacen que la utilización de los recursos sea desmedida.

Vuelve a remarcar que el hombre es un “sujeto necesitado” y que no está por fuera de la naturaleza. Es imprescindible e inevitable que la economía, como ciencia que gobierna la cabeza de los hacedores de política, cambie. La economía formal no puede seguir siendo lo que es. Nos llevará a la autodestrucción.

Para que nuevas generaciones puedan vivir y habitar será necesario un enfoque transdisciplinar, una mirada que incluya la protección de los sistemas naturales que sustentan la vida como la satisfacción de las necesidades humanas (Bonino, 2013, p. 113). El deterioro ecológico, resultado de las formas de sociedad y economía actuales, es irreversible y profundiza, además, las desigualdades entre las distintas regiones del mundo ya que vulnera aún más a los pobres y refuerza la dominación (Azam, 2014, p. 386-387).

3. Los Principios Integradores del Desarrollo

Se hace evidente una pregunta que estuvo implícita durante todo este trabajo: si existen tantos aspectos negativos del capitalismo, de la economía de mercado y del desarrollo así planteados ¿por qué se sigue pensándolos así?

Sostengo que la respuesta a este interrogante está en cómo está estructurada la forma en que las sociedades organizan el sistema de procesos de producción, distribución, circulación, redistribución y consumo. Estructura que se manifiesta a través de lo que Polanyi (1957) y Coraggio (2011) llaman “Principios Integradores” que son los que organizan la sociedad.

De acuerdo a Polanyi, la irrupción del mercado autorregulado puso en tensión al propio mecanismo de autorregulación. La novedosa forma con que empezaba a organizarse la producción, en su afán de expandir los límites existentes, generó un movimiento que intentaba contrarrestar los efectos devastadores del mercado en la propia reproducción de la población y en la explotación de la tierra. A esto, lo llamó “doble movimiento” (Polanyi, 1957, p. 187).

El “doble movimiento” no era otra que cosa que dos patrones de organización de la sociedad que coexistían y que tenían objetivos y prácticas que estaban en constante conflicto. “Uno era el principio del libre mercado (...); el otro era el principio de la protección social que buscaba la conservación del hombre y la naturaleza...” (Polanyi, 1957, p. 187). Por otro lado, Polanyi también muestra cómo los principios de reciprocidad, redistribución e intercambio funcionan como integradores de los grupos sociales (Maucourant, 2006; Polanyi, 1957).

Coraggio define a los principios como “patrones objetivados (institucionalizados) de relacionamiento social, discernibles mediante la investigación empírica, que emergen de procesos históricos y se explican por los requerimientos de reproducción de las sociedades...” (2011, pp. 350-351). Es decir, son dinámicos y en conjunto configuran una determinada forma de vivir en sociedad.

En primer lugar, está el Principio Ético que funciona como marco de comportamiento de quienes integran esa sociedad. Representa aquello que es innegociable e irrenunciable. Por lo tanto, excede a lo meramente económico.

De acuerdo con Coraggio, el Principio Ético puede ser uno de dos: Ética de la Reproducción Ampliada de la Vida (ERAV), o bien, Ética de la Reproducción Ampliada del Capital Privado (ERACP). En este punto, es posible trazar un paralelismo con el “doble movimiento” del que habla Polanyi. Mientras uno se propone proteger la vida (principio de protección social), el otro intenta proteger al mercado (principio del mercado autor regulado).

Luego, están los Principios Económicos que son relativos a la organización de los sistemas económicos. Éstos están históricamente determinados y sujetos a las tensiones éticas que se derivan del Principio Ético. Significa que para modificar la forma en que funciona la sociedad, se requiere necesariamente un cambio en cómo está configurado el Principio Ético.

De acuerdo a cada uno de los principios, es posible armar cómo son las potenciales configuraciones bajo ambos Principios Éticos, a saber:

Cuadro 1: Configuración de los Principios Económicos, según el Principio Ético

Principio	ERAV	ERACP
Organización del Trabajo Productivo	Prin. del trabajo autónomo, Prin. de cooperación voluntaria y Prin. de intercambio equilibrado de materia y energía.	Prin. de trabajo dependiente de los propietarios de medios de producción, Prin. de cooperación heterónoma y Prin. de extractivismo.
Distribución Social	Prin. de la apropiación por el trabajador individual ó colectiva (comunidades, no por terceros).	Prin. de apropiación colectiva o por terceros.
Redistribución	Progresivo.	Regresivo.
Circulación	Prin. de solidaridad simétrica y Prin. de comercio.	Prin. de solidaridad filantrópica y Prin. de mercado.
Consumo	Prin. de consumo de lo suficiente.	Prin. de consumo ilimitado.
Coordinación	Prin. de coordinación por la o las comunidades ó de planificación y regulación colectiva.	Prin. de mercado autorregulado.

Fuente: Elaboración propia en base a Coraggio (2011)

Los Principios Económicos que ordenan la sociedad de acuerdo a la ERAV responden a principios asociados con la autonomía y el anclaje en las comunidades. El eje central es la reproducción de la comunidad. Respecto de la configuración de los principios en función de la ERACP, se evidencia una organización signada por la apropiación de la producción social.

Partiendo del análisis que se fue realizando en torno a qué es el desarrollo económico y de cómo es entendido por la teoría económica dominante (ortodoxa), se presentarán a continuación los principales ejes de análisis. El objetivo del mismo es sintetizar en los elementos que permitan descubrir qué principios (ético y económicos) son los que subyacen en esa corriente.

1. Industrialización: Factor de transición de una sociedad “tradicional” a una “moderna” (Rostow, 1960, p. 31-32).
2. Financiamiento de la Industrialización: Para industrializar a las zonas deprimidas, el camino que se prefiere es el de la “intervención internacional”, ya que el desembolso de capital necesario es dado por préstamos internacionales (Nurske, 1953).
3. “País Desarrollado”: Se construye un estereotipo y se pretende que el resto lo imiten. Ese estereotipo es una economía de mercado.

- 4. División Internacional del Trabajo: Las industrias que se desarrollarían serían aquellas que permitan incorporar al exceso de fuerza de trabajo agrícola a la empresa industrial (intensiva en trabajo) (Rosestein-Rodan, 1943, pp. 208-209).
- 5. Crecimiento: Los países atrasados carecen de incentivos a la inversión en capital ya que no existe un mercado que absorba este aumento de la productividad que se generará. Por lo tanto, el crecimiento equilibrado le permitiría ampliar su mercado (Nurske, 1953, pp. 218-219).
- 6. Consumismo: “la época del consumo masivo” está signada como el momento en que un país logra poder producir bienes durables (Rostow, 1960, p. 23).
- 7. Relación con la Naturaleza: No hay referencia que lo considere distinto de un factor de la producción.

Con este resumen, se propone un encuadre de estos ejes, en función de los distintos principios de forma tal que permita reconocer cuáles son y qué implicancias tiene ello. Para ello, el Cuadro 2 presenta el enfoque propuesto.

Cuadro 2: Principios Económicos y Ejes del Desarrollo

Principio Económico	Ejes del desarrollo	Principios que representa
Organización del Trabajo Productivo	Industrialización; Crecimiento ilimitado; División internacional del trabajo.	Principio de trabajo dependiente de los propietarios de medios de producción; Principio de cooperación heterónoma; y Principio de extractivismo.
Distribución Social	División internacional del trabajo.	Principio de apropiación colectiva o por terceros.
Redistribución	Distribución en el sentido de Pareto.	Regresivo.
Circulación	Noción de país desarrollado.	Principio de solidaridad simétrica; Principio de mercado.
Consumo	Crecimiento ilimitado; Consumismo.	Principio de consumo ilimitado.
Coordinación	Noción de país desarrollado.	Principio de planificación y regulación colectiva / Principio de mercado autor regulado.

Fuente: Elaboración propia.

Hay una notoria predominancia de los principios económicos que configuran a la ERACP. En este marco, es posible sostener que no habrá un desarrollo posible para los pueblos que no implique la explotación de otros, ni de sus propias condiciones de vida.

La ERACP es coherente con la teoría económica dominante. Es coherente con su concepción “apolítica”, “ahistórica” y “aespacial”. Considera a la economía como un concepto monetario despojado de los factores que determinan la vida de humanos y no humanos.

Las ideas que conforman la imagen del desarrollo propuesto por la economía formal no escapan a la ética que prioriza la reproducción del capital por sobre todas las cosas, incluyendo la propia vida de la sociedad. Esto significa que no sólo reproduce la relación dicotómica desarrollo-subdesarrollo como ya se vio anteriormente, sino que además forja el destino de todos en una inminente muerte: o por explotación de unos sobre otros o por agotamiento de la naturaleza.

El desarrollo así definido continúa reproduciendo las lógicas de la racionalidad instrumental; de separación ficticia de aspectos indivisibles de una misma realidad (economía, sociedad, política y naturaleza); y de imitación de estándares que conllevan la supresión de identidades y la de un aumento en la explotación humana y no humana.

El análisis del desarrollo a través de la configuración del Principio Ético y de los Principios Económicos podría sintetizarse como:

1. La disgregación de los distintos conceptos y ejes sobre los que la teoría dominante plantea que “un país ‘debe’ trabajar” para llegar a transformarse en la imagen y semejanza de otro.
2. La manifestación de que «las sugerencias» no están exentas de un planteo político por más que así se presente.
3. La posibilidad de pensar en nuevas formas de hacer políticas públicas, denotando los efectos (deseados y no deseados) que tienen, o de repensar las existentes.
4. Reinstalar que el objetivo del desarrollo debe ser vivir mejor (todos) y no parecerse a alguien más. Por lo tanto, se necesita redefinir el sentido de vivir mejor para que deje ser “consumir más”, por ejemplo.
5. La importancia que reviste el Principio Ético al momento de definir al desarrollo. Podríamos definir al desarrollo como lograr transformar al Principio Ético, pasando de la ERACP a la ERAV.
6. Entonces, el desarrollo económico no es una etapa final, madura y estacionaria. Es sólo el principio de la decadencia. Ocaso que trae consigo más dominación, más hambre de la que se propone erradicar y menos vida. Deterioro para el propio capital, ya que cuando no haya vida para explotar y de la cual se extraiga valor, no quedará forma de continuar con la acumulación.

4. Conclusiones

El atraso económico que consideran como el punto de partida, no es más que la otra cara del mundo desarrollado. Es el resultado de la penetración de estructuras capitalistas extranjeras en las sociedades subordinadas. Es la subordinación la que hace que el subdesarrollo se perpetúe.

Sin embargo, la emancipación no tendrá lugar dentro de la racionalidad instrumental. Mientras se continúe pensando de forma separada a aquellas “dimensiones” (economía – política – sociedad – naturaleza), no existirá una alternativa superadora ya que seguirá siendo permeable a efectos no deseados. Como se señaló anteriormente, una opción que implica consecuencias negativas para otro no debe ser considerada como tal.

En este contexto, es imperativo modificar el Principio Ético, desde el mismo principio o bien desde la transformación de las prácticas. Llámese revolución, transformación, epifanía; como sea. Lo que importa es que se entienda que la vida está en riesgo.

No existirá un largo plazo si antes destruimos todo lo que nos rodea, aunque lo hagamos de la forma más óptima y eficiente.

Entonces, el desarrollo debe ser redefinido. Debería ser un estadio en el que la economía, la sociedad y la naturaleza vuelvan a imbricarse; permitiendo la modificación del Principio Ético y con ello una forma de organizar la producción, distribución, redistribución, circulación, consumo y reproducción de las sociedades.

Esto no va a ser de inmediato. Adhiero a la necesidad de pensar en mediaciones (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009), como método para construir este camino. Mediaciones que permitan ir trabajando sobre las prácticas y la subjetividad de las sociedades de modo que el cambio en el Principio Ético se vaya convirtiendo en realidad.

Bibliografía

Bonino, E. E. (2013): «El aporte de la Ecología al pensamiento sostenible en el siglo XXI». (Pp. 91-118) en *Nuevos enfoques de la economía ecológica. Una perspectiva latinoamericana del desarrollo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Lugar Editorial.

Coraggio, J. L. (2011): *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya-Yala.

Escobar, A. (2007): *La invención del Tercer Mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*. 1o. Caracas: Fundación Editorial El perro y la rana.

Gudynas, E. y Acosta, A. (2011): «La renovación de la crítica al desarrollo y el buen vivir como alternativa.» *Utopía y Praxis Latinoamericana* (53), 71-83.

Hinkelammert, F.J., y Mora Jiménez, H. (2009): *Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica de la economía política*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento - Altamira.

Hinkelammert, F. J., y Mora Jiménez, H. (2013): *Economía, vida humana y bien común*. Costa Rica.

Hobsbawm, E. (1994): *Historia del Siglo XX*. 10.a ed. Buenos Aires: Crítica.

Lewis, A. (1954): «El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo». (Pp. 333-74) en *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos S.A.

López Calderón, A.; Passalia, C.; Lozeco, J. y Tarragona, M. (2013): «La evolución histórica del pensamiento económico y su visión de la naturaleza en el proceso social de producción». En *Nuevos enfoques de la economía ecológica. Una perspectiva latinoamericana del desarrollo, Nuevos paradigmas*. (Pp. 27-60). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Lugar Editorial.

Maucourant, J. (2006): *Descubrir a Polanyi*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.

Nurske, R. (1953): «Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico». (Pp. 216-28) en *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos S.A.

Pengue, W. A. (2013^a): «El mundo, la crisis ambiental y la crisis de civilización». (Pp. 61-90) en *Nuevos enfoques de la economía ecológica. Una perspectiva latinoamericana del desarrollo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Lugar Editorial.

Polanyi, K. (1957): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. 1.a ed. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Rosestein-Rodan, P. (1943): «Problemas de la industrialización de Europa oriental y sudoriental». (Pp. 207-15) en *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos S.A.

Rostow, W. W. (1956): «El despegue hacia el crecimiento autosostenido». (Pp. 134-60) en *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Editorial Tecnos S.A.

Rostow, W. W. (1960): *Las etapas del crecimiento económico*. 4ta ed. México: Fondo de Cultura Económica.

Samuelson, P. A., y William D. Nordhaus (2010): *Macroeconomía con aplicaciones para Latinoamérica*. 19.a ed. México: Mc Graw Hill.

Thorbecke, E. (2006): «The Evolution of the Development Doctrine, 1950-2005».

Riesgos, desarrollo y desafíos socio-ambientales en Argentina

Por David SANCHEZ VILLA¹

1. Introducción

El presente artículo tiene como finalidad abordar cómo se construyó el concepto de “riesgo” en la sociedad contemporánea, y ponerlo en discusión con los planteos socio-ambientales y sus desafíos en relación con el desarrollo de nuestras sociedades. Todo lo anterior, buscará analizarse bajo el prisma de la heterogeneidad estructural latinoamericana.

Este artículo estará organizado de la siguiente manera: en primer lugar, se abordará brevemente la forma en la que se construyó el concepto de “riesgos” a partir del advenimiento de la revolución industrial. En segundo término, se buscará enmarcar esta discusión en el contexto específico de la heterogeneidad estructural de América Latina. En el último apartado, se plantearán algunos debates actuales respecto a cómo pensar los desafíos para el desarrollo, desde una mirada que contemple los riesgos socio-ambientales.

2. Pensar riesgos sociales y ambientales

Según Danani (2009), con el advenimiento del capitalismo, y el paso de la sociedad agraria a la sociedad industrial comienza un proceso en donde lxs trabajadorxs del campo comienzan a migrar hacia las ciudades; y de esta forma, se constituyen como sujetxs trabajadorxs. La eliminación de las formas del trabajo agrícola, la ruptura de las sociedades tradicionales de artesanos, y la pérdida del mutualismo como forma de protección, reforzaron la aparición de ciertos riesgos que, hasta ese entonces, eran mitigados por esas antiguas formas de organización.

En este sentido, se comienza a hablar de riesgo social, que puede ser entendido como “toda circunstancia, socialmente generada, que compromete la capacidad de los individuos de llevar adelante su propia vida” (Danani, 2009, p.2). Asimismo, constituyen riesgos “los eventos que puedan dañar el bienestar y que son inciertos en cuanto a su ocurrencia, su duración o la magnitud del daño que pueden causar” (Sojo, 2007, p. 9). Según Filgueira (2007) la idea de riesgo social no tiene que ver con su presencia o ausencia, sino que remite a “recurrencias empíricas en las que es posible identificar situaciones de vulnerabilidad social ligadas a categorías de población definidas por diversos criterios” (p.11).

¹ Lic. en Relaciones del Trabajo (UBA), Magíster en Políticas Sociales (UBA) y actual doctorando en Ciencias Sociales (FLACSO). Centro Interdisciplinario para el Estudio de las Políticas Públicas. Contacto: lic.davidsanchezvilla@gmail.com

Un autor clásico que aborda esta cuestión es Pierre Rosanvallon (2011) la técnica asegurada se encargó de proteger a aquellos miembros que no pueden trabajar, parece entrar en crisis. Esta separación del campo económico (mercado quien postula que la cuestión social y los riesgos sociales, toman estado público como producto del desarrollo de la sociedad industrial. Castel (2015) profundiza esta definición al conceptualizar los riesgos a los que se enfrentan los/as trabajadores/as por el hecho de no poder trabajar, enfermarse o el simple hecho de envejecer. Por otro lado, el problema respecto a la producción de riesgos es abordado por Esping Andersen quien problematiza la forma en la que los países hacen frente a las incertidumbres de la sociedad moderna. Según el autor, a través de la construcción de regímenes de bienestar, fueron organizados distintos dispositivos articulados por el Estado, el mercado y las familias con el objetivo de dar respuesta a estas estructuras de riesgos sociales.

Más allá de las diferencias que cada uno de los autores tiene en su concepción de riesgos sociales, es dable destacar que los mismos estuvieron vinculados prioritariamente a los procesos de miseria y de pobreza urbana.

Actualmente, a esta concepción clásica de riesgos vinculados a situaciones de pobreza y desigualdad, se incorporan diferentes sucesos que son conceptualizados como “riesgos socio-ambientales”. Un autor que introdujo la dinámica socio-ambiental de manera teórica es Ulrich Beck (2006). La principal tesis del autor es que nos encontramos actualmente ante lo que él denomina una “sociedad del riesgo”. En una etapa anterior, con la sociedad industrial, fue posible producir riqueza y, a su vez, crear mecanismos aseguradores que atenuaban diferentes miserias humanas como la pobreza y la desigualdad. En cambio, la particularidad del momento actual, es que el proceso de producción de riesgos adquiere una importancia en sí misma, y termina afectando, más tarde o temprano, a todas las capas y clases sociales. Estos nuevos riesgos, en su mayoría de carácter ambiental y tecnológico, adquieren características universales y muchas veces impredecibles. Por lo tanto, si en la sociedad industrial fue posible relacionar las situaciones de pobreza y miseria a las clases sociales; en la sociedad del riesgo, los efectos parecen democratizarse en diferentes capas sociales que, muchas veces, cuesta identificar.

A partir de todo lo anterior, es preciso señalar que estos nuevos riesgos socio-ambientales se combinan con las nuevas tendencias del mercado de trabajo, expresadas en altos porcentajes de desocupación e informalidad, en el marco de procesos individualizadores y de pérdida de lazos sociales. En el contexto actual, es posible hablar del solapamiento de los riesgos. A las problemáticas de la sociedad industrial, caracterizadas por la pobreza y la miseria, hay que sumarle las problemáticas ambientales.

La caracterización anterior se vuelve insuficiente, si no se problematizan ciertas especificidades que estos riesgos adquieren en el contexto latinoamericano. En el próximo apartado, se introducirán algunos conceptos claves respecto a cómo los riesgos socio-ambientales impactan en el marco de nuestras sociedades signadas por una estructura social y productiva, profundamente heterogénea.

3. Heterogeneidad estructural y riesgos en América Latina

A raíz de todo lo anterior, me pregunto específicamente como estos riesgos impactan en el contexto y en las posibilidades de crecimiento y desarrollo de América Latina. Considero que pensar en riesgos en el contexto latinoamericano requiere tener en cuenta la amplia informalidad del mercado laboral, la fragilidad del Estado, y el rol amplio de las familias y la comunidad (Martínez Franzoni, 2008; Minteguiaga & Ubasart-González, 2015) expectativas, valores y normas sociales. Este estudio aborda el bienestar como una capacidad, no como un

estado. ¿Capacidad para qué? Para el manejo de la incertidumbre. La enfermedad, la vejez, la discapacidad, la discriminación, el desempleo, el divorcio, la muerte, todas estas, entre otras, son situaciones que están sujetas a la incertidumbre, es decir, son ejemplos de riesgos (múltiples definiciones de riesgos. En este sentido, cualquier análisis de riesgos debe contemplar la menor capilaridad, capacidad fiscal y administrativa de los Estados; la heterogeneidad de las estructuras productivas y los procesos de informalización laboral.

Según Filgueira (2007) un modelo de Estado social al estilo europeo, anclado en un sistema de pleno empleo se encuentra alejado de la realidad latinoamericana. Por esta razón, es pertinente tener en cuenta 3 grandes dimensiones que separan la ruta del desarrollo de América Latina, respecto a otras regiones: los niveles de desigualdad; la coexistencia de transiciones demográficas en materia de dependencia infantil y de tercera edad; y la profundidad en los procesos de urbanización. Siguiendo a la CEPAL (2010), además, existen diversos factores que hacen que nuestra región tenga algunas características particulares. Por un lado, el retraso relativo y la brecha externa que tiene la región en términos de capacidades tecnológicas. Por el otro, las brechas internas de productividad entre distintos sectores al interior de cada país.

Todo lo anterior, refuerza la idea de un contexto latinoamericano signado por una gran heterogeneidad social y productiva (Cimoli *et al.* 2005). Esto hace que gran parte de los/as trabajadores/as de América Latina tengan niveles de productividad muy alejados de otros/as trabajadores/as de economías más avanzadas (e incluso de empresas de otros sectores del mismo país). Los riesgos sociales, entonces, se combinan y solapan en el marco de procesos de segregación espacial y marginalidad urbana, diversidad productiva, y altos índices de desempleo e informalidad laboral (CEPAL, 2010; Chena, 2010; Cimoli *et al.*, 2005).

A la descripción anterior, que aborda brevemente la heterogeneidad estructural latinoamericana, hay que agregar que a partir de la década del 80 comienza un período de ajuste de las finanzas, seguidas por reformas pro-mercado en diferentes áreas de la protección social. En la mayoría de los países de Latinoamérica predominaron ideas liberales respecto a la mercantilización de los riesgos sociales. La idea fuerza que regía en estos años consistía en traspasar al mercado buena parte del manejo de los riesgos, en el marco de una intervención estatal subsidiaria, solo donde el mercado no llegara. A partir de comienzos del siglo XXI, emerge una nueva etapa en América Latina caracterizada como el “giro a la izquierda”. Esta etapa estuvo signada por la asunción de líderes políticos progresistas en varios países de la región. Según diferentes autorxs (Cecchini *et al.*, 2015; Franzoni y Ancochea; 2017) se avanza en la dirección de construir una nueva ciudadanía social, que incluyó amplios procesos de reformas de los sistemas de protección social y la redefinición de las fronteras de lo contributivo y no contributivo. En este sentido, la concepción de los riesgos se amplió y alcanzó a poblaciones históricamente invisibilizadas.

En relación con todo lo anterior, es pertinente preguntarse qué lugar ocupan los riesgos socio-ambientales en América Latina, teniendo en cuenta las particularidades de las condiciones de desarrollo de nuestra región reseñadas anteriormente.

En estos últimos años se ha dado una discusión entre las llamadas corrientes desarrollistas y los grupos ambientalistas. Estos debates ponen en tensión la forma en la que crece nuestra región, basada en lo que varix autorxs dan a conocer como el consenso de las “commodities” (Svampa y Viale, 2020). En paralelo a esta discusión sobre las formas de crecer y desarrollarse, se consolida un reclamo de los países del sur global respecto a qué países deben asumir los costos socio-ambientales. El principal planteo esbozado, radica en visibilizar cuáles son los países que más han contribuido en términos históricos al calentamiento global. Según un ránking global que mide

las emisiones de dióxido de carbono, es posible ubicar a Estados Unidos en el primer puesto de la tabla, seguido de otros países industriales, como China, Rusia y la mayoría de los países europeos². Esto implica que desde que comenzó la revolución industrial, los países del norte global fueron quienes más contribuyeron al calentamiento global, y además, fueron quienes más se beneficiaron de la introducción de tecnologías en base al carbono. Es importante señalar que, de acuerdo los planteos de los países del sur global, son estas naciones quienes tienen mayor responsabilidad histórica frente a la crisis socio-ambiental. Además, según el acuerdo de París de 2015, hubo un compromiso de estos mismos países en pos de reducir la emisión de dióxido de carbono y, por otra parte, aportar fondos para que los países emergentes puedan encarar la transición energética que requiere el cambio climático.

No obstante lo anterior, existen otros indicadores que también analizan las responsabilidades históricas de los países de acuerdo, no solo, a la emisión de dióxido de carbono, sino que incluyen dentro de los factores que contribuyen al cambio climático, los procesos de deforestación de la tierra. En este sentido, y según estos indicadores, Argentina³ ocupa el puesto número 16 del ranking de países que más han contribuido al proceso del cambio climático⁴ (según este índice, Brasil está en el 4to puesto). Lo anterior coincide con el avance que tuvo, desde los años noventa, el modelo agro-industrial, y la expansión de la frontera del cultivo de la soja. Según el informe de carbón brief, nuestro país ocupa el sexto lugar en términos de tierra cultivada. Asimismo, Argentina está entre los 10 países con mayor pérdida de bosque nativo entre los años 2000-2015, siendo la región del parque chaqueño el segundo foco de deforestación de América del Sur, luego del Amazonas⁵.

Por todo lo anterior, es importante hacerse la pregunta acerca de cuáles son los caminos posibles para que América Latina crezca y se desarrolle, sin descuidar la protección del medio ambiente. En el próximo y último apartado, se esbozarán brevemente algunas miradas para pensar los riesgos socio-ambientales en relación con las posibilidades de desarrollo de nuestros países.

4. Apuntes para pensar el desarrollo en un marco de respeto socio-ambiental

Existen distintas corrientes que plantean diferentes vías de desarrollo teniendo en cuenta, la mirada socio-ambiental, y algunas características específicas de nuestra región.

Desde la ecología política se piensa en hacer visible la interrelación entre la sociedad y la naturaleza. Esta mirada, a su vez, da indicios sobre como pensar en el encuentro entre las desigualdades “tradicionales”, y la desigualdad mirada desde la óptica ambiental. En este mismo sentido, desde la antropología se destaca la perspectiva relacional de la interacción cultura-naturaleza. Por último, hay corrientes como las del eco-feminismo que comienzan a debatir las problemáticas de la tierra, los cuerpos y los territorios de una manera integral. Lampreabe (2020), pronuncia y entiende al eco-feminismo en relación con las situaciones de desigualdad estructurales de nuestros países del sur global. Por esta razón, y según la autora, deben diseñarse programas de crecimiento y de desarrollo que involucren estrategias de resolución de los riesgos socio-ambientales.

2 <https://www.pagina12.com.ar/375831-donde-se-ubica-argentina-en-el-ranking-historico-del-calenta>

3 <https://www.carbonbrief.org/analysis-which-countries-are-historically-responsible-for-climate-change>

4 Este indicador combina la responsabilidad conjunta de los países respecto a la emisión de dióxido de carbono y la deforestación de la tierra.

5 https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/desmontes_y_alternativas-julio27.pdf

A partir del diálogo con estas corrientes, considero que es necesario dejar de mirar de forma antagónica los pares naturaleza-sociedad. Es prioritario reconocer las heterogeneidades estructurales de América Latina, como forma de complejizar el debate sobre las formas de crecer y desarrollarse. Nuestra región es profundamente desigual, y si bien es posible identificar matices a lo largo de los años, aún subsisten núcleos estables de pobreza, marginalidad e informalidad laboral. Por todo lo anterior, es imprescindible trascender los marcos conceptuales dicotómicos que priorizan la atención y la resolución de algunos riesgos, en detrimento de otros.

Actualmente hay varios proyectos de ley que promueven actividades estratégicas en nuestro país, como la ley de movilidad sustentable⁶. Estos proyectos podrían servir como guía a la hora de pensar en estrategias de desarrollo que contemplen, no solo los riesgos sociales, sino que incluyan la forma de mitigar los riesgos ambientales. Es momento de comenzar a construir marcos normativos y políticas públicas que tengan como finalidad promover áreas estratégicas de desarrollo. En simultáneo, es necesario identificar los condicionamientos que dificultan y tensionan nuestros modelos de crecimiento, con el objetivo de poder dar respuesta los riesgos sociales y ambientales que atraviesan nuestras sociedades.

Bibliografía

Beck, U. (2006): *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. (1era edici). Paidós.

Castel, R. (2015): *La inseguridad social: ¿Qué es estar protegido?* Manantial.

Cecchini, S., Rossel, C., Martínez, R., & Filgueira, F. (Eds.) (2015): *Instrumentos de protección social: caminos latinoamericanos hacia la universalización*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

CEPAL. (2010): *La hora de la igualdad*. CEPAL. http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/27/27148/tde-08102007-211215/publico/Hiperterrorismo_e_midia_na_comunicacao_politica.pdf

Chena, P. I. (2010): La heterogeneidad estructural vista desde tres teorías alternativas: el caso de Argentina. *Comercio Exterior*, 60(2), 99–115.

Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., & Vergara, S. (2005): Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. In M. Cimoli (Ed.), en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 9–37). ONU, CEPAL, BID. [internal-pdf://lcw35e-3602887506/LCW35e.pdf%5Cnhttp://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/27320/LCW35e.pdf](http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/27320/LCW35e.pdf)

Danani, C. (2009): Seguridad Social. In Antonio David Cattani, J. Laville, Luiz Inácio Gaiger, & P. Hespanha (Eds.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Série Políticas Sociais (Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra).

Daza, V. (2019, April): Dos luchas que son una: feminismo y ecologismo. *Dejusticia*. <https://www.dejusticia.org/column/dos-luchas-que-son-una-feminismo-y-ecologismo/>

⁶ <https://www.pagina12.com.ar/374371-el-gobierno-apuesta-a-la-movilidad-sustentable>

Dieritz Keertz, K., & Losada, A. M. I. (2014): Dimensiones socioambientales de desigualdad: enfoques, conceptos y categorías para el análisis desde las ciencias sociales. In B. Gobel, A. Ulloa, & M. Góngora-mera (Eds.), *Desigualdades socioambientales en América Latina*. Universidad Nacional de Colombia.

Esping Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. By Gosta Esping-Anderson. Princeton University Press, 1990. 286 pp. In *Social Forces* (Vol. 70, Issue 2). Polity Press. <https://doi.org/10.1093/sf/70.2.532>

Filgueira, F. (2007): Cohesión, riesgo y arquitectura de protección social en América Latina. *Series Políticas Sociales*, 135.

Lampreabe, F. (2020): Claves ecofeministas para un futuro sin desigualdad ni barbijos. *Agencia Paco Urondo*. <https://www.agenciapacourondo.com.ar/debates/claves-ecofeministas-para-un-futuro-sin-desigualdad-ni-barbijos>

Martínez Franzoni, J. (2008): *Domesticar la incertidumbre en América Latina: Mercado laboral, política social y familias*. Universidad Nacional de Costa Rica. [http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Costa_Rica/iis-ucr/20120726031307/Domesticar.p df](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Costa_Rica/iis-ucr/20120726031307/Domesticar.pdf)

Martínez Franzoni, J., & Sanchez-Ancochea, D. (2017): Regímenes de Bienestar en América Latina: tensiones entre universalización y segmentación. In M. J. Rubio Lara & J. Del Pino (Eds.), en *Los Estados de Bienestar en la Encrucijada: Políticas Sociales en Perspectiva Comparada* (Segunda, pp. 200–220). Tecnos.

Minteguiaga, A., & Ubasart-González, G. (2015): Regímenes de bienestar y gobiernos “progresistas” en América Latina: los casos de Venezuela, Ecuador y Bolivia. *Política y Sociedad*, 52(3), 691–718. <https://doi.org/10.5209/rev-POSO.2015.v52.n3.45379>

Rosanvallon, P. (2011): *La nueva cuestión social: repensar el Estado de providencia*. Manantial.

Sojo, A. (2007): La trayectoria del vínculo entre políticas selectivas contra la pobreza y políticas sectoriales. *Revista de La CEPAL*, 91, 111–131.

Svampa, M. (2015): Feminismos del Sur y ecofeminismo. *Nueva Sociedad*, 256 (MARZO-ABRIL).

Svampa, M., & Viale, E. (2020): *El colapso ecológico ya llegó. Una brújula para salir del (mal) desarrollo*. (1era edici). Siglo XXI.

La percepción de los factores de cambio organizacional.

Una mirada de la percepción del personal de la administración pública y de las empresas

Por Norberto H. GÓNGORA¹
y Juan LEÓN²

Resumen

Este es un estudio exploratorio que trata de identificar las percepciones del personal con referencia al cambio organizacional. Se trata de identificar los elementos más valorados para el cambio organizacional y cuál es la situación real con referencia a las variables identificadas. Finalmente se determina cuáles serían los aspectos críticos del cambio organizacional según la percepción de los empleados en general.

1. Consideraciones generales:

a) ¿Percepción de los ejecutivos vs. percepción del personal?

Los procesos de cambio están entre los menos estudiados en el mundo de la administración de las organizaciones. Existen metodologías y categorizaciones, sin embargo, no se cuenta con el mismo número de análisis relacionados con los cambios realizados en las organizaciones y en especial, trabajos que refieran a las opiniones del personal.

Muchos de los estudios que se realizan en el ámbito de la administración, enfocan en interrogar a los ejecutivos de las organizaciones sobre las cuestiones que las afectan, incluyendo aspectos relacionados con el cambio organizacional. Los supuestos que existen al utilizar este esquema pueden ser al menos dos: por un lado, se

¹ Profesor Extraordinario y Honorario de la Universidad Nacional de La Plata; Profesor de la Universidad Nacional de Tres de Febrero. Profesor Emérito de la Universidad Nacional de Moreno. norbertogongora1209@gmail.com

² Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Misiones.

considera que los ejecutivos al ocupar posiciones de jerarquía con ejercicio de liderazgo tienen más conocimientos de las cuestiones o aspectos sobre los que son interrogados. Por otro lado, como ocupan esas posiciones de dirección, son los encargados de operar sobre el resto de los actores internos y externos a la organización, para producir las transformaciones organizacionales.

Una pequeña contribución al conocimiento del fenómeno del cambio sería aproximarse a lo que piensan las personas que trabajan en las organizaciones, al menos en cuanto a los aspectos relevantes, dado que también son actores organizacionales y no meros pasivos receptores de las directivas de los superiores. No obstante, para tener un panorama mucho más acabado de la vida organizacional, los estudios deberían tener en cuenta ambos sectores.

En este caso, se intenta determinar exploratoriamente cuál es la percepción del personal que integra las organizaciones -sin distinción de jerarquías-, acerca de los aspectos más importantes o apreciables del cambio organizacional y cuál es la situación de los aspectos señalados en el presente de las organizaciones donde trabajan.

b) Los tipos de organizaciones. La organización presunta.

Un estudio intenta avanzar en el conocimiento de un campo o una cuestión donde hay muy poca información y que sus resultados pueden ayudar a plantear unos primeros resultados descriptivos, de carácter provisorio por las limitaciones metodológicas que existen, formular algunas hipótesis, plantear futuros desarrollos, etc.

Cuando se realizan estudios sobre las organizaciones, se debería tener en claro a cuál de ellas están refiriéndose.

Habría que distinguir entre³:

- La organización manifiesta, que refleja lo expresado por los miembros de la entidad. La respuesta típica sería: "Aquí Juan toma las decisiones".
- La organización presunta, que se refiere a lo que los miembros de la institución suponen que ocurre. La respuesta típica sería: "Yo creo que Juan toma las decisiones".
- La organización formal, que se orienta a la que establece los procedimientos, estructura, reglamentaciones, asignación de funciones, responsabilidades, sanciones, plazos, etc. siendo de carácter esencialmente normativo. La respuesta típica sería: "Los procedimientos establecen que Juan toma las decisiones".
- La organización deseado o posible, la cual se ocupa de aquello que los miembros creen que ocurrirá. Respuesta típica sería: "En el futuro Juan tomará las decisiones".
- La organización deseable, que conjetura lo que los miembros desearían que ocurriera. Respuesta típica sería: "En el futuro Juan debería tomar las decisiones".

3 Inspirado en Altschul Carlos: "Elementos básicos en el trabajo con organizaciones" en Altschul Carlos, Bertoni Emilio, Karpf Luis, Stuhlman Luis y Suárez, Francisco: "La Organización: nuevas perspectivas para su conocimiento" Layetana Ediciones. Buenos Aires. 1978

- La organización oculta que es la no ven fácilmente todos los miembros de la organización. Una respuesta podría ser: “Juan oculta algunas decisiones”.
- La organización real, que es la que observan los expertos exclusivamente o bien junto con los involucrados. La respuesta típica sería: “Los estudios realizados establecen que Juan toma las decisiones”.

Muchas veces en los artículos que abordan temas organizacionales, no son explicitados los tipos de organizaciones a los que se están refiriendo, lo que lleva a equívocos muy significativos. Esto es lo que ocurre frecuentemente cuando los estudios se están remitiendo a las características deseables de las organizaciones y al no expresarse ninguna aclaración, el lector supone que son elementos que actualmente están vigentes en las instituciones.

Este trabajo se refiere única y exclusivamente a la dimensión de la organización presunta, es decir, a lo que los miembros de la organización creen o suponen que ocurre.

2. Las encuestas al personal:

Desde hace un tiempo, en distintos ámbitos, se ha solicitado que se complete una encuesta denominada “Evaluación del clima de cambio”, originalmente realizada por un autor que no ha podido ser identificado, a la cual los redactores de este trabajo le han hecho adaptaciones y agregados.

En este sentido, se solicitó a los miembros de las organizaciones qué sobre una lista de 22 aspectos referidos a los procesos de cambio, señalaran cuáles consideraban más importantes y cuál era la percepción que tenían acerca de lo que realmente ocurría en la organización con esas dimensiones o aspectos del cambio.

Al completar esta encuesta, se ha pretendido que las personas tomen conciencia de una serie de prerequisites que se deberían tener en cuenta cuando se trata de comenzar un proceso de cambio organizacional en las distintas instituciones.

El resultado de haber perseverado en esta línea, es disponer de más de 600 encuestas completadas en ámbitos muy diversos en Argentina, Brasil y Bolivia, en organizaciones públicas, privadas, universidades, empresas, hospitales, etc. Llamativamente, pese a tan distintos ámbitos, hay algunas regularidades en las opiniones de los respondentes.

En esta ocasión se describirán globalmente los resultados obtenidos. Se reitera que la lectura de estos datos sólo debe interpretarse como las expresiones de las personas que integran las organizaciones. Tiene un carácter exploratorio y este listado no descarta que haya otros elementos significativos que podrían tenerse también en cuenta para analizar ese proceso.

3. El desarrollo de la exposición:

La exposición se dividirá en tres ejes fundamentales:

- a. La importancia de los distintos elementos en los procesos de cambio.
- b. La situación de dichos procesos en las organizaciones.
- c. La vinculación entre la importancia y la situación organizacional.

a. La importancia de los distintos elementos en los procesos de cambio:

a.1. Descripción del cuadro I:

En 504 casos los opinantes manifestaron cuáles eran los 5 *ítems* más importantes para el proceso de cambio, del listado de 22 aspectos que integraban la encuesta. Si bien todos los *ítems* pueden ser importantes, se puso a los respondentes en la disyuntiva de señalar sólo unos pocos, los más importantes entre los importantes.

En el Cuadro I se plantea por orden de importancia, las respuestas recibidas por cada aspecto. En la primera columna hay un número que sólo sirve para comparar con facilidad este cuadro con los siguientes, ya que se mantiene constante en todos los puntos. La segunda columna indica resumidamente la cuestión, aspecto o *ítem* planteado en la encuesta. La tercera columna señala el porcentaje de respuestas obtenidas y como los respondentes tenían cinco posibilidades de indicar aspectos relevantes para el cambio, la suma total no es 100%. La cuarta columna marca la jerarquía o el orden de importancia del número de respuestas, así el 1 es el más importante y el 22 el menos importante.

CUADRO I. IMPORTANCIA DE LOS DISTINTOS ASPECTOS PARA EL CAMBIO ORGANIZACIONAL			
Nº	ASPECTO O ÍTEM	PORCENTAJE	JERARQUÍA
12	Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo.	44,25	1
1	Poder y jerarquía del el patrocinador del cambio.	40,08	2
19	Posibilidades que la organización pueda obtener y asignar los recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) para llevar a cabo el proceso de cambio.	32,74	3
2	Apoyo y compromiso del liderazgo cotidiano con el cambio.	31,94	4
20	Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional.	31,15	5/6
4	Existencia de una visión clara de la Administración de que el futuro se verá de una manera diferente al presente.	31,15	5/6

Nº	ASPECTO O ÍTEM	PORCENTAJE	JERARQUÍA
7	Disposición de administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización.	29,37	7
22	Existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada.	28,17	8
16	Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización.	27,38	9
9	Importancia que le da el personal al cliente o el usuario y el conocimiento de sus necesidades.	26,98	10
10	Existencia de recompensas para los administradores y empleado por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones.	26,19	11
5	Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas recompensas para reforzarlas.	23,41	12
11	Flexibilidad de la estructura de organización.	23,21	13
18	Consideración de la diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones.	20,83	14
15	Satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización.	19,64	15
21	Existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio.	18,65	16
3	Existencia de una fuerte sensación de urgencia en la administración superior acerca de la necesidad de cambio y esta es compartida por el resto del organización.	16,67	17
17	Rapidez en la toma de decisiones.	9,92	18
6	Consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios se están efectuando dentro del organización.	6,55	19
13	No verticalidad de la jerarquía de la organización.	3,57	20
14	Implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente.	3,37	21
8	Existencia de orgullo en la organización por controlar estrechamente los cambios y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa.	2,78	22
PROMEDIO		22,64	

No debe confundirse el orden de importancia del factor mencionado con el orden secuencial de implementación del cambio, sobre el cual no se trabaja en esta oportunidad.

a.2. Consideraciones cuantitativas generales del cuadro I:

Si se trata de tener una aproximación cuantitativa, se observa que hay tres bloques de *ítems*.

El **primero**, constituido por aquellos factores que se consideran los más importantes en los procesos de cambio, estaría integrado por dos elementos: la apertura de los canales de comunicación hacia arriba y hacia abajo, y por el poder y la jerarquía del patrocinador del cambio. Cuantitativamente están muy separados del resto, con el 44% y el 40% de las opiniones emitidas, respectivamente.

El **segundo**, constituido por la mayor cantidad de factores de la lista (15 sobre 22) y cuyas diferencias cuantitativas entre ellos son muy pequeñas, arrancando en la Posición 3 con el 33% de las opiniones emitidas y llegando a la Posición 17 con el 17 %. Es posible que se requiera un mayor número de encuestas para tener una tendencia más clara dentro de este bloque.

El **tercero**, es un bloque muy separado de los dos anteriores, que ocupa las posiciones 18 al 22 y cuyos factores están debajo del 10% de adhesiones, inclusive los tres últimos *ítems* están debajo del 4%.

a.3. Consideraciones cuantitativas individuales de los factores de cambio del cuadro I:

Al caracterizar a los factores de cambio individualmente, la literatura organizacional parte en casi todas las problemáticas vinculadas a la cuestión estratégica y al cambio organizacional, de la necesidad de tener una **visión**, de plantear una **misión** y de elaborar **objetivos y planes**.

La **primera cuestión** es que la perspectiva de los respondentes no coincide con ese planteo de futuro y prioriza la situación actual. Así lo que más se valora es la **apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo entre los integrantes de la organización** y si se agrega la interacción y cooperación es posible que se quiera decir que es necesario primariamente para el cambio organizacional **un buen clima de trabajo**.

La **segunda cuestión** prioritaria se refiere a la posición de poder del patrocinador del cambio. En este sentido es muy clara para los respondentes la relación entre cambio y poder. Podría decirse que sin poder es muy difícil impulsar el cambio.

La **tercera prioridad** sería la posibilidad que la organización pueda obtener y asignar los recursos para llevar a cabo el proceso de cambio, es decir la flexibilidad interna para el manejo de estos aspectos. En el mismo sentido, no se rankea de la misma manera la necesidad de disponer de una estructura flexible (ocupa la posición 13) y la existencia de una estructura aplanada o no vertical (ocupa la posición 20). Evidentemente se le da más importancia a la disponibilidad y flexibilidad de manejo de recursos que a la forma y posibilidades de cambio de la estructura organizacional.

La **cuarta en importancia**, es el apoyo y el compromiso del liderazgo cotidiano con el cambio. Se refiere a los liderazgos informales que operan diariamente en el trabajo. Si asociamos este aspecto al anterior, el papel que se le asigna al liderazgo formal e informal en el proceso de cambio es considerable.

Se ha asignado el quinto y sexto lugar de manera compartida con 31,15%, a la cuestión de la **visión de futuro** que justifique el cambio y la necesidad de que las **autoridades tengan conocimientos** sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional, aspecto importante ya que en general se prepara a los directivos y profesionales de las organizaciones para administrar rutinas y no cambios.

En **séptimo lugar** aparece el ítem referido a la disposición de los administradores funcionales con el cambio, es decir la posible actitud de los jefes actuales de priorizar sus **intereses particulares** sobre los organizacionales. Si bien este aspecto podría plantearse para todos los integrantes de las organizaciones, en los jefes funcionales cobra un sentido muy particular ya que son la bisagra entre la cima y la base de la organización y pueden bloquear o acelerar los procesos de cambio.

En posiciones intermedias se encuentran:

- Existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada.
- Existencia de alto grado de **interacción y cooperación** entre las distintas unidades de la organización
- **Importancia que le da el personal al cliente o el usuario** y el conocimiento de sus necesidades.
- Existencia de **recompensas** para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones.
- Existencia de medidas objetivas para **evaluar el esfuerzo de cambio** y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas
- **Flexibilidad de la estructura** de la organización.

Todos los mencionados forman parte de la mitad que mejor rankean de los ítems de cambio que fueron reseñados en la encuesta. El promedio es 22.64%. Por encima del promedio hay 13 ítems y por debajo 9. Esto significa que estos últimos tienen calificaciones muy bajas.

También en posiciones intermedias pero formando parte de la mitad no tan bien calificada, encontramos los siguientes aspectos:

- Consideración de la diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones.
- Satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización.

Los aspectos menos valorados por los encuestados, de menor a mayor importancia en la parte más baja del ranking, son los siguientes:

- Existencia de orgullo en la organización por **controlar estrechamente los cambios** y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa.
- **Implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente.**
- **No verticalidad** de la jerarquía de la organización (Estructura plana)
- Consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios que se están efectuando dentro de la organización.
- Rapidez en la toma de decisiones.
- Existencia de una fuerte sensación de **urgencia** en la administración superior acerca de la necesidad del cambio y ésta es compartida por el resto de la organización
- Existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio.

Es destacable que no aparece como importante para el cambio el **control de los cambios que llevan a cabo los competidores**. Parecería entonces que se valoran más los cambios preactivos generados desde adentro de la organización que los motorizados por reacción frente a la competencia o a la organización que se toma como referencia comparativa. Esto podría ser cierto en organizaciones no competitivas pero es posible que en aquellas que actúan en mercados competitivos, los cambios por reacción sean sumamente importantes. Al menos los respondientes no percibirían esta situación⁴.

No parece visualizarse como importante las **experiencias positivas de cambio en el pasado reciente**. En ese sentido sería factible expresar que no se percibe como cierta la hipótesis de si se tuviera una experiencia positiva de cambio en el pasado reciente, se facilitaría y aceleraría las posibilidades de cambio actual.

Ya se señaló la cuestión referida a la baja importancia que tendría la **no verticalidad** de la estructura organizacional, pero podría agregarse por el contrario, que tal vez se considere positiva la existencia de estructuras verticales. Es posible que detrás de las respuestas esté un modelo de verticalidad con un liderazgo formal aceptado por los niveles medios y bajos de la organización⁵. Si agregamos la no muy buena ubicación de las respuestas referidas a la consideración de la diversidad de opiniones (Posición 14) y la satisfacción y confianza de los empleados en los directivos (Posición 15) parecería posible deducir que no se plantearía un modelo participativo de cambio si no que por el contrario habría preferencias por uno vertical. Al menos no se considera que la participación interna sea muy importante para facilitar el cambio organizacional.

Tampoco se señala como importante la consistencia interna del cambio, ni la variable tiempo reflejada en la sensación de urgencia del cambio y la rapidez en la toma de decisiones. Este aspecto no abonaría la idea de que

4 Felcman I., Góngora N., Karpf L. y Otero A.: "Management para el cambio". IDEA. Buenos Aires. 1993.

5 Podría plantearse que las estructuras aplanadas pueden generar incertidumbre y cierta confusión, de allí la preferencia por la verticalidad. En otro trabajo en elaboración se determina que muy claramente los integrantes de las organizaciones rechazan las estructuras con dos jefaturas simultáneas como proponen por ejemplo, las estructuras matriciales.

podría encararse el cambio con más facilidad si se tiene la sensación de que no hay tiempo para cambiar y que se requiere hacer en el corto plazo y que teniendo rapidez en la toma de decisiones se facilita o acelera el proceso de cambio.

Ya se mencionó que es llamativa la poca valoración de la existencia de un proyecto de cambio concreto tan valorado dentro de las teorías organizacionales. Tal vez se deba a la imposibilidad de poseer con un detallado desarrollo ese plan o la imposibilidad de generar una mirada a largo plazo en las organizaciones⁶.

La literatura organizacional referida al cambio se orienta en gran parte a formular escenarios futuros y luego proyecta la organizacional actual hacia ese futuro deseable, en lo que emerge de los resultados de la encuesta que habría una preferencia en los respondentes de partir de las condiciones presentes hacia el futuro. Los puntos de referencia son distintos mientras que la literatura prioriza el futuro y los respondentes el presente. El primer enfoque pareciera más ideal y pone en primer lugar la necesidad del cambio, el segundo podría ser más real pero pone en primer lugar la situación actual para proceder al proceso de cambio, en otras palabras manifiesta la necesidad de que existan determinados prerrequisitos para el cambio.

Parece que en general se valoran más los aspectos humanos que los aspectos técnicos del cambio organizacional. Si bien en la encuesta hay más ítems referidos a los aspectos humanos que a los técnicos, la valoración promedio que se hace de estos aspectos es mayor también que el de los técnicos.

Asimismo, parece que el personal percibe que los aspectos más importantes para lograr el éxito del proceso de cambio, se deben dar o requerir de los administradores de la organización y no tanto en lo que puede dar el personal. Nótese que los del primer grupo más votado refieren por un lado, a la comunicación hacia arriba y hacia abajo, entendiéndose que los administradores del cambio (Gerentes, Directores, Directores Generales, Jefes de Departamento o área, etc.), son como canalizadores o ejecutores del cambio con llegada a los promotores del cambio o autoridades máximas de la organización y a los miembros trabajadores de la misma (empleados públicos con relación de dependencia regidos por el principio de estabilidad laboral, o trabajadores regidos por un contrato de trabajo de carácter privado). Pasando luego por los recursos, el liderazgo, el conocimiento de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional, hemos cerrado con estos elementos los cinco/seis percibidos por el personal como los más importantes en el proceso de cambio. Recién en la posición octava de aspectos en importancia (grupo intermedio), aparece la existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada, con 28,17%, siendo 44,25 el porcentaje que tiene el primer aspecto percibido como el más importante.

b. ¿Cómo percibe el personal el proceso de cambio en la organización que integra?

En las valoraciones anteriores se tuvo en cuenta la percepción que el personal encuestado tiene de los aspectos más y menos importantes en todo proceso de cambio organizacional, como un modelo general. Ahora se analizará como percibe esos aspectos en el proceso de cambio que le toca experimentar en la organización de la cual es miembro.

Como se señaló, la encuesta consta de 22 ítems que los respondentes debían valorar entre 0 y 10, señalando con 10 la situación más positiva dentro de la organización y con 0 las condiciones prácticamente inexistentes.

En una primera aproximación, la mayor calificación en cada ítem reflejaría tentativamente mejores condiciones para el proceso de cambio. De allí que se tenga en cuenta el promedio general obtenido.

b.1. El promedio general

En el procesamiento de 718 encuestas y teniendo en cuenta todos los ítem, el promedio general del Clima de Cambio es de 5.10⁷, es decir, que un óptimo de 10 los respondentes indican de que las condiciones adecuadas de cambio llegarían a la mitad de la escala. Las condiciones para iniciar el proceso de cambio no serían las más adecuadas de acuerdo a estos valores.

En el **Cuadro II** se presenta la distribución de los resultados según el promedio general obtenido.

CUADRO II. Distribución de los promedios de los 22 ítems de la encuesta		
Puntaje	Casos	Porcentaje
Entre 9 y 10	4	0,56
Entre 8 y 9	30	4,18
Entre 7 y 8	87	12,12
Entre 6 y 7	114	15,88
Entre 5 y 6	136	18,94
Entre 4 y 5	135	18,80
Entre 3 y 4	123	17,13
Entre 2 y 3	56	7,80
Entre 1 y 2	28	3,90
Entre 0 y 1	5	0,70
Total	718	100,00

Se observa que sólo para el 17 % de los respondentes, el clima para el cambio tendría un puntaje promedio superior a 7, mientras que el 30% tiene una percepción de adecuación al cambio de menos de 4 puntos. El 53% de los casos se ubicó entre 4 y 7 puntos, conformando el grupo intermedio con 335 casos registrados sobre un total de 718.

En general, la percepción de la adecuación de los aspectos organizacionales que influyen en el proceso de cambio en particular, es bastante baja, donde la mayor cantidad de casos (136) registra puntaje entre 5 y 6 puntos.

Era previsible esta situación. Si bien no puede señalarse que a partir de determinado promedio el cambio sería más factible, es evidente que visualizadas de una manera conjunta las condiciones de cambio, éstas no son las mejores. El percibido por los respondentes no favorece el proceso de cambio y ésto está muy generalizado en la mayoría de las organizaciones.

7 Si se pondera de acuerdo a la importancia que le asignaron los respondentes a los ítem planteados en la encuesta, el promedio mejoraría muy poco ya que se elevaría a 5.33.

b.2. Resultados por ítem:

Sin embargo, habría que tener en cuenta que los 22 factores presentados en la encuesta, no tienen los mismos valores según los respondentes.

En el **Cuadro III** se transcriben los resultados, asignando el promedio para cada ítem según las percepciones de los respondentes y se ha agregado una columna donde se marca la jerarquía de cada aspecto, señalando como 1 la que tuvo mayor valor, es decir, que fue más positiva, mientras que como 22 se indica la menos positiva.

CUADRO III. Resultados promedios de cada uno de los ítems			
Nº	ASPECTO O ÍTEM	PROMEDIO	JERARQUÍA
1	Poder y jerarquía del el patrocinador del cambio.	6,85	1
19	Posibilidades que la organización pueda obtener y asignar los recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) para llevar a cabo el proceso de cambio.	6,22	2
2	Apoyo y compromiso del liderazgo cotidiano con el cambio.	6,18	3
4	Existencia de una visión clara de la Administración de que el futuro se verá de una manera diferente al presente.	5,85	4
22	Existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada.	5,79	5
3	Existencia de una fuerte sensación de urgencia en la administración superior acerca de la necesidad de cambio y esta es compartida por el resto del organización.	5,71	6
9	Importancia que le da el personal al cliente o el usuario y el conocimiento de sus necesidades.	5,68	7
12	Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo.	5,51	8
20	Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional.	5,36	9
8	Existencia de orgullo en la organización por controlar estrechamente los cambios y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa.	5,17	10
6	Consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios se están efectuando dentro del organización.	5,01	11
17	Rapidez en la toma de decisiones.	4,97	12

Nº	ASPECTO O ÍTEM	PROMEDIO	JERARQUÍA
21	Existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio.	4,97	13
14	Implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente.	4,85	14
16	Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización.	4,80	15
13	No verticalidad de la jerarquía de la organización.	4,63	16
18	Consideración de la diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones.	4,58	17
15	Satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización	4,46	18
11	Flexibilidad de la estructura de organización.	4,34	19
5	Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas recompensas para reforzarlas.	4,10	20
7	Disposición de administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización.	3,98	21
10	Existencia de recompensas para los administradores y empleado por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones.	3,78	22
PROMEDIO		5,10	

Se observa que ningún aspecto considerado individualmente supera los 7 puntos. Si bien no hay grandes diferencias entre los distintos ítems, puede remarcarse que el aspecto del Poder y la Jerarquía del patrocinador del cambio tiene un puntaje bastante superior al resto.

También es destacable que hay 10 ítems por sobre el promedio, pero 12 están por debajo del mismo. Incluso hay dos ítems debajo de los cuatro puntos.

Es destacable que en general todos los factores no tienen una muy alta puntuación. Es decir las condiciones para el cambio no serían las más apropiadas teniendo en cuenta cada ítems individualmente.

Habitualmente se menciona la resistencia al cambio como el elemento que no posibilita e incluso retrae el cambio. En los resultados obtenidos en la encuesta emerge que las dificultades de implementar procesos de cambio, es multicausal y que cuantitativamente no hay elementos que se destaquen o que tengan puntajes despreciables.

Individualmente considerado tiene un primer lugar en el ranking, que el promotor del cambio tenga el **poder** suficiente para implementarlo, lo cual reflejaría que el que está a la cabeza del cambio no está en los estamentos inferiores de la organización y está pujando hacia arriba por el proceso, pero sin tener la posición adecuada para

llevarlo a cabo con éxito. Parece que la posición de poder no es uno de los inconvenientes principales para el cambio. Si este esquema fuera cierto, en el análisis de los restantes ítems se encontrarían las rigideces que se le presentaría al patrocinador del cambio al impulsar el proceso de cambio organizacional.

También sería posible que el poder que tiene en la actualidad esa persona, no sea el suficiente para impulsar el cambio pretendido. No hay que olvidar que si bien es el ítem que tiene mejor puntaje, el promedio general de la situación de cambio es bastante bajo. Este punto debe ser también tenido en cuenta al analizar los restantes aspectos.

Luego, se señala que las organizaciones disponen de los mecanismos para reasignar recursos al proceso de cambio. Este aspecto varía bastante de acuerdo al tipo de organización, ya que muchas de ellas se ven limitadas por la rigideces que generan las partidas presupuestarias. Lo que parece evidente, es que habría mayor facilidad para flexibilizar recursos que para ajustar las estructuras internas (Posición 19).

Llamativamente el **liderazgo** cotidiano (posición 3), también tiene un promedio superior, es decir, habría posibilidades de acuerdos o alianzas entre el promotor del cambio y el liderazgo cotidiano.

Hay una **visión clara de la necesidad del cambio por parte de las jerarquías**, ya que para los encuestados el futuro se ve distinto al presente. También está bien rankeado por los respondentes, el aspecto referido a la existencia de **capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada**. Es adecuado recordar que los respondentes ocupan las más variadas jerarquías, pero muy posiblemente siempre exista una mirada complaciente hacia sí mismo en esta calificación, lo que habitualmente se denomina sesgo de la deseabilidad social.

Es posible que la mirada que tienen los sectores más altos de la organización sobre la situación frente al cambios sea distinta e incluso también sería disímil la posición de los administradores funcionales o sectores intermedios de la organización.

La existencia de una fuerte sensación de **urgencia en la administración superior acerca de la necesidad de cambio** y que esto, sea compartido por el resto de la organización está ubicado en el sexto lugar. Ello significa que existe el reconocimiento de la necesidad del cambio y que debería hacerse rápido.

Continúa en la jerarquía de los ítems, la **importancia que se le da al cliente o usuario**, en un valorable séptimo lugar.

En posiciones intermedias (posiciones 8 a 10) se encuentran: la apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo; la existencia de conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional; existencia de orgullo en la organización por controlar estrechamente los cambios y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa. Los mencionados hasta aquí están por encima del promedio aritmético.

Estas posiciones intermedias se complementan con una que está por debajo del promedio: la consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios que se están efectuando dentro de la organización

En posiciones intermedias pero dentro de la mitad inferior (posiciones 12 al 15) se encuentran:

- La rapidez en la toma de decisiones.
- La existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio.
- La implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente
- La existencia de un alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización.

En este bloque intermedio llama la atención que, pese a lo proclamado por muchas organizaciones, sus miembros no perciben la existencia de planes concretos de cambio, pero que asociado a la urgencia del cambio, mencionada anteriormente llevaría a la improvisación de las acciones del cambio con las consabidas contradicciones que esta situación genera.

Llegados a esta etapa del desarrollo de este trabajo, es posible que el lector tenga dos sensaciones: primero, que los ítem que se mencionan como más importantes, parecería que están bien rankeados en la realidad organizacional, con la salvedad del bajo promedio general que ya se señaló, y segundo, que en la situación narrada, donde hay una voluntad de cambio por parte del patrocinador y los líderes cotidianos, es mucho más importante dilucidar cuáles son los aspectos que en la realidad del cambio organizacional tendrían peor calificación por parte de los respondentes.

Si se observa el Cuadro III de abajo hacia arriba, se observa que los aspectos peor calificados serían:

La existencia de recompensas para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones (posición 22). Incluso su promedio general está por debajo de los cuatro puntos. En cierta forma se señala que se quiere realizar cambios en la organización, sólo que sin incentivar al personal para que movilice su energía en este sentido. Podría decirse que es más fácil premiar al personal para generar mayor rendimiento en las rutinas laborales, sin tener el mismo correlato para los procesos de cambio. Por otro lado también se manifiesta la baja **interacción y cooperación dentro de las organizaciones** (posición 15).

El otro gran escollo sería la **disposición de los administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización**. Según los respondentes, los mandos intermedios de la organización aparecen con las peores calificaciones para el proceso de cambio.

El tercer aspecto ubicado tercero de abajo hacia arriba (posición 20), es la **existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas**. Esto estaría demostrando cierta desorganización de los procesos de cambio. Se podría decir que lo que está muy claro para administrar la cotidianidad, no lo está para administrar el proceso de cambio.

Siguiendo el mismo orden, el cuarto ubicado (posición 19), es la flexibilidad de la estructura de la organización, lo que no genera sorpresa.

El quinto (posición 18), es la **satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización**, es decir, que existiría cierta insatisfacción y desconfianza de los subordinados hacia los directivos, lo que dificulta el proceso de cambio.

El sexto (posición 17), es la consideración de la **diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones**. Y el séptimo (posición 16), está referido a la **verticalidad de la jerarquía** de la organización. En estos aspectos se mostraría que en la mayor parte de los casos, las organizaciones mostrarían situaciones no participativas y verticales.

El diagnóstico respecto a los aspectos críticos en los procesos de cambio sería que:

- Los administradores y empleados no son recompensados por enfrentar riesgos e innovar, como implica el proceso de cambio.
- Los administradores funcionales defienden sus intereses personales.
- No hay medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas.
- Se indica que la estructura de la organización es bastante rígida.
- No hay mucha satisfacción y confianza de los empleados en las acciones de la administración.
- No se considera la diversidad de opiniones que existe en la organización en la toma de decisiones;
- La jerarquía de la organización es vertical y el grado de interacción y cooperación interna no sería muy elevada.

Hasta aquí se han identificado los aspectos que se consideran más importantes y la situación en que se encuentra realmente cada uno de los aspectos mencionados en la encuesta, según la perspectiva de los respondentes.

c. Relación entre la importancia y la situación organizacional.

Si bien a primera vista pareciera que aquellos aspectos más importantes para el cambio también serían los que tendrían una mejor ubicación en la realidad organizacional, con una mirada más detallada habría algunos aspectos que podrían remarcarse.

Para determinar las mayores rigideces que encuentra el cambio, se utilizarán dos aproximaciones que comparan tanto la importancia asignada como la situación organizacional de cada ítem.

Desde el primer punto de vista se ha elaborado el Cuadro IV, el cual expresa la relación entre la importancia asignada en todo proceso de cambio a los 22 aspectos de la encuesta y la calificación o valoración asignada a la situación organizacional de cambio en las que participan los respondentes.

En dicho cuadro o matriz se entrecruzan los aspectos que se consideraron más importantes en todo proceso de cambio, con aquéllos que reflejaban la realidad o la situación organizacional según los respondentes. Estos dos han sido los criterios utilizados para armar la matriz (el de la importancia asignada en el proceso de cambio y el de la calificación asignada a la situación organizacional).

El resultado es la obtención de cuatro cuadrantes donde se ubican los 22 ítem del cambio, a saber:

- 1. Importancia ALTA y calificación dada a la situación organizacional BAJA.
- 2. Importancia ALTA y calificación dada a la situación organizacional ALTA.
- 3. Importancia BAJA y calificación dada a la situación organizacional BAJA.
- 4. Importancia BAJA y calificación dada a la situación organizacional ALTA.

El **cuadrante 1** se encuentra arriba a la izquierda y contiene los factores que superan el promedio en 'importancia' y que tienen una calificación por debajo de la media en la 'realidad organizacional'.

El **cuadrante 2** se encuentra arriba a la derecha y contiene los ítem que superan al promedio tanto en la 'importancia', como en la 'situación organizacional'.

El **cuadrante 3** se ubica abajo a la izquierda y allí se reflejan los aspectos que tuvieron una ponderación menor que el promedio tanto en la 'Importancia', como en la 'Situación Organizacional'.

El **cuadrante 4** se ubica abajo a la derecha y allí se hallan los ítem que tuvieron una baja calificación en cuanto a 'importancia', por debajo del promedio, pero tuvieron una situación por encima de la media en la 'situación organizacional'.

CUADRO IV. RELACIÓN ENTRE IMPORTANCIA Y CALIFICACIÓN			
IMPORTANCIA ASIGNADA EN EL PROCESO DE CAMBIO	ALTA	CALIFICACIÓN ASIGNADA A LA SITUACIÓN ORGANIZACIONAL	
		ALTA	BAJA
		7. Disposición de los administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización. 16. Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización. 10. Existencia de recompensas para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones. 5. Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas. 11. Flexibilidad de la estructura de la organización.	12. Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo de la organización. 1. Poder y jerarquía del patrocinador del cambio. 19. Posibilidades que la organización pueda obtener y asignar los recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) para llevar a cabo el proceso de cambio. 2. Apoyo y compromiso del liderazgo cotidiano con el cambio 4. Existencia de una visión clara de la Administración de que el futuro se verá de una manera diferente al presente.

CUADRO IV. RELACIÓN ENTRE IMPORTANCIA Y CALIFICACIÓN			
IMPORTANCIA ASIGNADA EN EL PROCESO DE CAMBIO		CALIFICACIÓN ASIGNADA A LA SITUACIÓN ORGANIZACIONAL	
		ALTA	BAJA
		ALTA BAJA 18. Consideración de la diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones. 15. Satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización. 17. Rapidez en la toma de decisiones. 13. No verticalidad de la jerarquía de la organización 14. Implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente 21. Existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio. 6. Consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios que se están efectuando dentro de la organización.	20. Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional. 9. Importancia que le da el personal al cliente o el usuario y el conocimiento de sus necesidades. 22. Existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada. 3. Existencia de una fuerte sensación de urgencia en la administración superior acerca de la necesidad de cambio y ésta es compartida por el resto de la organización. 8. Existencia de orgullo en la organización por controlar estrechamente los cambios y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa.

El cuadrante al que se le debe prestar mayor atención, es aquel en que la importancia asignada es **alta** y la calificación asignada es **baja** o más baja que el resto. En dicho cuadrante se ubican cinco aspectos, que serían los que se encuentran en peor situación en los procesos de cambio, a saber:

- Disposición de los administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización (ítem 7).

- Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización (Ítem 16)
- Existencia de recompensas para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones (Ítem 10).
- Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas (Ítem 5).
- Flexibilidad de la estructura de la organización (Ítem 11).

Podríamos decir en un primer análisis, que los mandos intermedios no colaboran con el cambio, con ausencia de interacción y cooperación entre las distintas unidades. Asimismo, se deduce que uno de los mayores clivajes para el cambio organizacional lo constituye la inexistencia de recompensas para los empleados sería, que junto con la inexistencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y la falta de un sistema de recompensas y la inflexibilidad de la estructura organizacional, inciden negativamente en los procesos de cambio organizacional.

Sin duda que estos elementos están vinculados con otros a los que no se le dio tanta importancia en la calificación. Por ejemplo, tal vez no hay una alta interacción y cooperación interna por la verticalidad de la estructura.

Realmente pareciera que en aquellos aspectos que se consideran más importantes para el proceso de cambio, no son los que tendrían peor situación dentro de las organizaciones, ya que los seis aspectos más importantes para este proceso están rankeados por encima del promedio en cuanto a las calificaciones organizacionales. Recién el séptimo aspecto en importancia tiene una calificación por debajo del promedio en las calificaciones.

Si se usara tentativamente alguna herramienta numérica un poco más elaborada, se obtendrían resultados bastante semejantes, aunque con un ordenamiento un poco distinto.

Para ello en el **Cuadro V** se presentan las dos escalas hasta ahora utilizadas pero emparejados en relación con el promedio. En la columna Importancia es equivalente a los datos asignados en el Cuadro I⁸. En la columna Calificación aparece el valor asignado por los respondentes a la situación organizacional en cada uno de los ítems que están reflejados en el Cuadro III⁹. La columna Relación consigna la relación entre las dos columnas anteriores.

8 Por ejemplo para 12. Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo, el valor se obtiene con el cociente entre 44.25 que fue el promedio de respuestas reflejado por los respondentes y el promedio general que fue de 22.64.

9 Por ejemplo para 12. Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo, el valor se obtiene con el cociente entre 5.51 que fue el promedio de respuestas reflejado por los respondentes y el promedio general que fue de 5.10.

CUADRO V. RELACIÓN ENTRE IMPORTANCIA Y CALIFICACIÓN

	FACTOR	IMPORTANCIA	CALIFICACIÓN	RELACIÓN	JERARQUÍA
12	Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo.	1,955	1,074	1,819	1
7	Disposición de administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización.	1,297	0,777	1,669	2
10	Existencia de recompensas para los administradores y empleado por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones.	1,157	0,738	1,568	3
1	Poder y jerarquía del patrocinador del cambio.	1,771	1,336	1,325	4
20	Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional.	1,376	1,046	1,316	5
5	Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas recompensas para reforzarlas.	1,034	0,800	1,293	6
16	Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización.	1,210	0,936	1,292	7
11	Flexibilidad de la estructura de organización.	1,025	0,846	1,212	8
4	Existencia de una visión clara de la Administración de que el futuro se verá de una manera diferente al presente.	1,376	1,140	1,207	9
19	Posibilidades que la organización pueda obtener y asignar los recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) para llevar a cabo el proceso de cambio.	1,446	1,213	1,192	10
2	Apoyo y compromiso del liderazgo cotidiano con el cambio.	1,411	1,206	1,170	11
22	Existencia de capacidades en el personal para afrontar la nueva situación deseada.	1,245	1,129	1,103	12

	FACTOR	IMPORTANCIA	CALIFICACIÓN	RELACIÓN	JERARQUÍA
9	Importancia que le da el personal al cliente o el usuario y el conocimiento de sus necesidades.	1,192	1,107	1,076	13
18	Consideración de la diversidad de opiniones que existen en la organización en el proceso de toma de decisiones.	0,920	0,893	1,031	14
15	Satisfacción y confianza de los empleados con el tratamiento y las acciones de la administración de la organización.	0,868	0,869	0,998	15
21	Existencia total o parcial de un proyecto concreto de cambio.	0,824	0,969	0,850	16
3	Existencia de una fuerte sensación de urgencia en la administración superior acerca de la necesidad de cambio y esta es compartida por el resto de la organización.	0,736	1,115	0,660	17
17	Rapidez en la toma de decisiones.	0,438	0,970	0,452	18
6	Consistencia del esfuerzo de cambio específico con otros cambios se están efectuando dentro del organización.	0,289	0,977	0,296	19
13	No verticalidad de la jerarquía de la organización	0,158	0,902	0,175	20
14	Implementación exitosa de cambios mayores en un pasado reciente.	0,149	0,947	0,157	21
8	Existencia de orgullo en la organización por controlar estrechamente los cambios y acciones que toman sus competidores u organizaciones de referencia comparativa.	0,123	1,008	0,122	22
PROMEDIO		1,000	1,000	1,000	

Según las escalas emparejadas entre la importancia asignada dentro del proceso de cambio y la situación organizacional, el ordenamiento en las primeras ocho posiciones es el siguiente:

12. Apertura de los canales de comunicación hacia arriba como hacia abajo de la organización

7. Disposición de los administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización.

- 10.** Existencia de recompensas para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones.
 - 1.** Poder y jerarquía del patrocinador del cambio.
- 20.** Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional.
 - 5.** Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas.
- 16.** Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización
- 11.** Flexibilidad de la estructura de la organización.

Se menciona ocho elementos para incluir a los cinco mencionados en la aproximación anterior. En este sentido se observa que hay tres factores agregados, que si bien no tuvieron una baja calificación, deberían ser tenidos en cuenta en los procesos de cambio, si se tiene en cuenta la 'importancia' que le asignaron los respondientes.

Resumiendo, habría cinco elementos críticos para el proceso de cambio:

- Disposición de los administradores funcionales para sacrificar su interés personal por el bien de la organización (Ítem 7).
- Existencia de alto grado de interacción y cooperación entre las distintas unidades de la organización (Ítem 16)
- Existencia de recompensas para los administradores y empleados por enfrentar riesgos, ser innovadores y buscar nuevas soluciones (Ítem 10).
- Existencia de medidas objetivas para evaluar el esfuerzo de cambio y diseño de sistemas de recompensas para reforzarlas (Ítem 5).
- Flexibilidad de la estructura de la organización (Ítem 11).

Sin embargo, hay otros tres aspectos que habría que tener muy en cuenta a pesar de la buena calificación, ellos son:

- 12.** Apertura de los canales de comunicación de la organización, hacia arriba como hacia abajo

- 1.** Poder y jerarquía del patrocinador del cambio.

- 20.** Conocimientos de las autoridades sobre cómo conducir los procesos de cambio organizacional.

Esto permite afirmar que para el cambio se requeriría más comunicación dentro de la organización, más poder para el promotor del cambio y más conocimientos sobre cómo conducir los procesos de cambio por parte de las autoridades.

Reiteramos lo exploratorio de este trabajo. Sería interesante en el futuro comparar lo que piensan los directivos de las organizaciones cuando lideran los procesos de cambio y lo que recomiendan los libros de administración cuando se refiere a este tema.

Financiamiento Universitario en Argentina (2010-2020)

Por Hugo O. ANDRADE¹, M. Florencia GOSPARINI y Matías BUZZONE²

Introducción

Este artículo contiene análisis y resultados del proyecto de investigación “Financiamiento Público de la Educación Superior en la Argentina” (PI-CEEPyD N° 02/2019)³, el cual tiene como objetivo el desarrollo de una metodología teórica y operativa, a partir de la construcción de series de recursos y gastos de las Universidades Nacionales (UUNN) para el período 1949-2020⁴.

Para ello, se recabó información y elaboraron bases de datos con la evolución del Presupuesto y ejecución del gasto de las Universidades Nacionales. A su vez, se recopilaban datos macroeconómicos (PBI, Población, Alumnos Universitarios, Presupuesto Nacional) para iniciar la primera etapa de análisis y caracterización de la información. De cara a la presentación del informe final del Proyecto, se actualizaron y perfeccionaron las bases junto con la recopilación bibliográfica. En el marco de éste, se han presentado artículos con análisis parciales vinculados con la coyuntura, a la vez que hemos participado en exposiciones y ateneos de investigación en la Universidad.

Formas de financiamiento

El financiamiento estatal a las Universidades Nacionales Argentinas tiene una orientación ofertista, ya que se le asigna un monto de crédito directamente a las UUNN. Esto está estipulado en el artículo 2 de la Ley de Educación Superior N°24.521, la cual señala que *“El Estado Nacional es el responsable de proveer el financiamiento, la supervisión y fiscalización de las Universidades Nacionales”*⁵. Las mismas poseen autonomía para la distribución de los fondos asignados. Globalmente, alrededor del 85% del Presupuesto Universitario es destinado al pago de salarios de docentes, nodocentes y autoridades (inciso 1), un 14% es para gastos de funcionamiento (inciso 2, 3 y 4) y el restante, 1%, para transferencias y becas (inciso 5).

1 Rector de la UNM. Lic. en Economía (UBA). Contacto: handrade@unm.edu.ar y María Florencia Gosparini, Lic. en Economía Política (UNGS), contacto: mfgosparini@unm.edu.ar. Ambos docentes de la asignatura: “Gestión presupuestaria y finanzas públicas”, Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas.

2 Lic. en Economía (UNM). mbuzzone@unm.edu.ar

3 El proyecto fue dirigido por el rector de la Universidad Nacional de Moreno, Lic. Hugo Andrade, y forman parte del equipo de investigación los Lic. María Florencia Gosparini y Matías Gabriel Buzzone.

4 Si bien al principio del proyecto trabajamos con datos al año 2019, se ha actualizado la información al año 2020 para esta publicación.

5 Se puede acceder a la Ley en el portal “Infoleg”, o a través del siguiente link: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/25394/texto.htm>

De esta forma, el Presupuesto con el que cuenta cada UUNN depende de: el monto percibido en períodos anteriores, el modelo de pautas presupuestarias elaborado por la Comisión Interuniversitaria Nacional (CIN) y la asignación de fondos para proyectos específicos.

Como mencionamos en el párrafo anterior, el modelo de pautas es una forma de financiar a cada una de las UUNN según la demanda que tengan sus carreras, es decir, según cuantos alumnos compongan cada una de éstas. El modelo toma un conjunto de indicadores y fórmulas (cantidad de estudiantes, amplitud de la oferta académica, cantidad de investigadores) que determina la distribución del Presupuesto. Se observa que los indicadores y fórmulas estandarizan y homogenizan a un “estudiante modelo”, que no contempla la situación socioeconómica y geográfica de la población universitaria. Es menester destacar, y podemos tomar las Universidades del Conurbano como ejemplo, que la localización de cada una de las UUNN posee diferencias significativas, por lo cual este “estudiante modelo” queda lejos de la realidad de cada una de ellas.

A su vez existe un componente presupuestario a partir de la demanda, como por ejemplo, transferencias que realiza el Estado Nacional de forma directa a los estudiantes (las Becas Progresar son una de las más representativas). Éstas tienen como objetivo la mejora en la trayectoria académica de la población estudiantil más vulnerable. Tanto en este artículo como en el proyecto de investigación, nos centramos en las transferencias directas que reciben las Universidades Nacionales por parte del Estado, por lo cual becas como la Progresar no se incluyen en los montos presentados.

Presupuesto Universitario

El Presupuesto universitario tiene diferentes etapas. La primera, y con la que construimos los datos de nuestra investigación, es cuando se formula el presupuesto para el año siguiente. Esto comienza a mediados del ejercicio anterior y finaliza cuando se aprueba la Ley de Presupuesto en el Congreso de la Nación. Por ejemplo, el presupuesto del año 2021 se comenzó a discutir a mitad del año 2020 y culminó a fin de ese año con la aprobación de la Ley. Lo establecido por la Ley es lo que se denomina “Crédito Inicial”.

El órgano encargado de transferir los montos a cada una de las Universidades es el Tesoro Nacional. Todos los créditos otorgados por este organismo forman la Fuente de Financiamiento 11. Muchas veces cuando se habla del Crédito Inicial no solo se hace referencia a la Fuente 11, sino también se le agregan los créditos remanentes del resto de las fuentes de financiamiento de cada Universidad al 1ro de enero de cada ejercicio. En nuestro trabajo, solo se trabajó con los montos para cada Universidad establecidos en la Ley de Presupuesto.

El Presupuesto Universitario 2010-2020

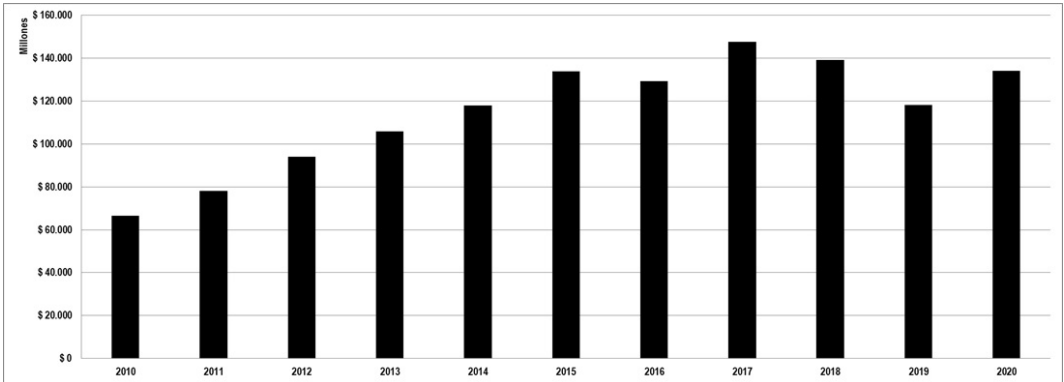
Nos centraremos en la evolución del Presupuesto Universitario 2010-2020 en relación al PBI y al Presupuesto Nacional.

Comenzando por el Presupuesto Universitario en pesos constantes⁶ (Gráfico N°1), podemos observar dos periodos entre el 2010-2020. El primero, entre los años 2010 y 2017, muestra un crecimiento sostenido en términos reales

6 Base 100=Junio 2019. El IPC fue construido a partir de datos publicados por INDEC.

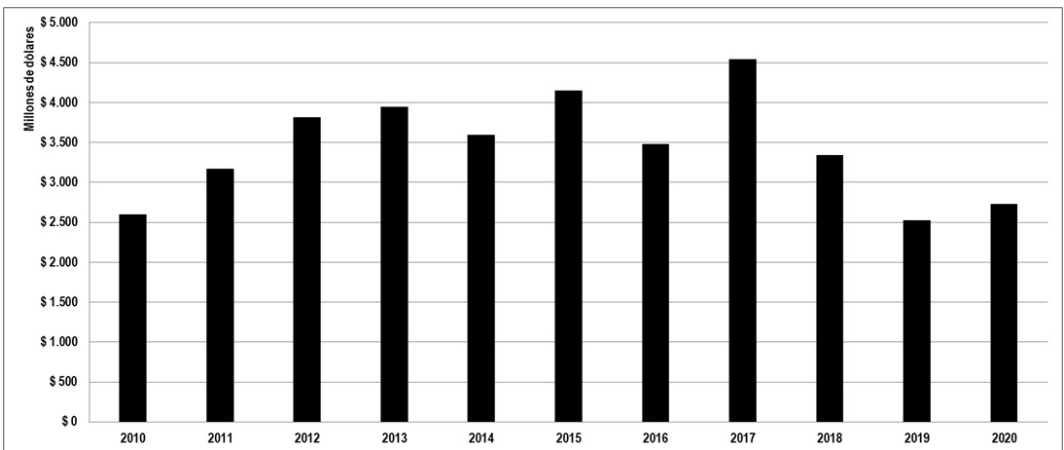
(con excepción del año 2016) del Presupuesto Universitario, aumentando así en un 122%. El segundo, entre los años 2018-2020, vemos que hay una disminución del Presupuesto de casi 15% entre el año 2019 y 2018, recuperándose en alguna medida en 2020. Esta recuperación fue insuficiente, ya que en este trienio cae en un 4% el Presupuesto.

Gráfico N° 1. Presupuesto Universitario en pesos constantes (2019), período 2010-2020



Cuando vemos el Presupuesto Universitario en dólares⁷(Gráfico N°2), también observamos que en la primer parte del periodo (2010-2017) hay un crecimiento en dólares sostenido, donde sólo los años 2014 y 2016 caen con respecto al año anterior⁸. En la segunda parte (2018-2020), hay una caída del Presupuesto Universitario de una magnitud mucho mayor a la caída en pesos constantes, significando una disminución en dólares del 19% en ese periodo.

Gráfico N° 2. Presupuesto Universitario en miles de dólares, período 2010-2020.

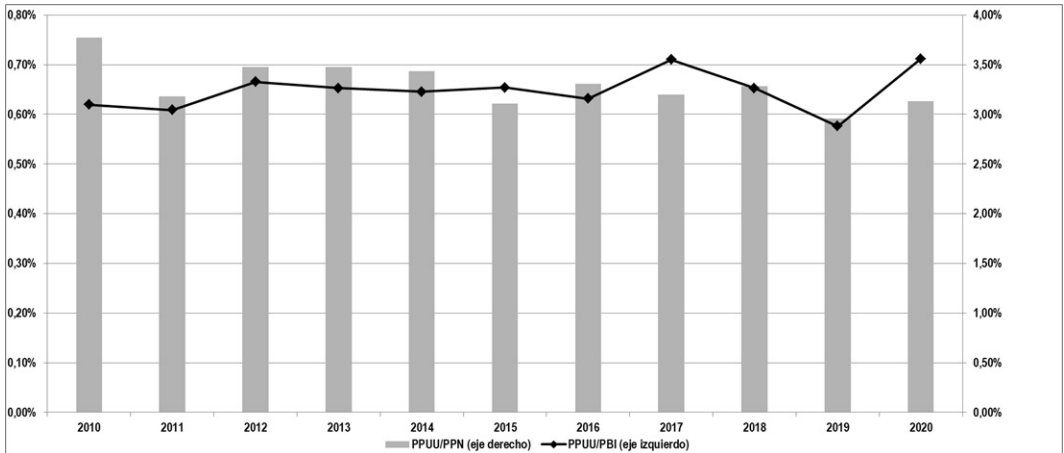


⁷ El tipo de cambio que utilizamos es el valor del dólar oficial publicado por el Banco Central de la República Argentina.

⁸ Los años 2014 y 2016 tuvieron importantes fluctuaciones cambiarias.

Ahora bien, si miramos la participación del Presupuesto Universitario como porcentaje del PBI (Gráfico N°3), se observa que entre los años 2010 y 2017 prácticamente se mantiene constante su participación en promedio al 0,65%, con un PBI que entre 2010 y 2015 se duplicó⁹.

Gráfico N° 3. Participación del Presupuesto Universitario en el PBI (eje izquierdo) y en el Presupuesto Nacional (eje derecho). Período 2010-2020.



Entre los años 2018 y 2020 vemos que no sólo la participación del Presupuesto Universitario disminuye, sino que lo hace con un PBI que también cae. Cabe destacar que países como España o Alemania, invierten más del 1% de su PBI en educación universitaria.

La participación del gasto público universitario en el Presupuesto Nacional es una muestra de la preponderancia que tiene la educación universitaria para el país. Observamos en el gráfico que, en promedio, entre 2010 y 2017 la participación del Presupuesto Universitario en el Presupuesto Nacional es de más del 3%. En 2018 y 2019 disminuye, logrando una recuperación al año siguiente. Vale la pena destacar que estos últimos años estuvieron atravesados por la crisis económica mundial como consecuencia del virus Covid-19.

Como conclusión, podemos destacar que en los últimos años (sobre todo a partir del 2018) el Presupuesto Universitario cayó, no solo en términos reales, sino también en dólares. Esta caída repercute especialmente en las Universidades que todavía están en desarrollo, como es el caso de la Universidad Nacional de Moreno. Vale la pena destacar el esfuerzo del Ministerio de Educación y la Secretaría de Políticas Universitarias para garantizar un financiamiento acorde a las necesidades de cada una de las Universidades en virtud de la grave crisis mundial atravesada desde el año 2020.

⁹ Se duplicó en términos reales. Todos los datos, tanto de PBI como de Presupuesto Nacional y Universitario, están en pesos constantes a junio de 2019. Los datos de PBI fueron obtenidos de INDEC y los de Presupuesto Nacional de la Ley de Presupuesto de su respectivo año.

La educación: ¿inversión o gasto?

Si bien algunas teorías consideran que el Estado realiza anualmente un gasto en educación superior para poder financiar a cada una de las UUNN, en realidad, todo el dinero que disponga el Estado en el financiamiento de las Universidades, desde nuestra perspectiva, debe ser entendida como una inversión en tanto concebimos la Educación Superior como un derecho humano y bien público social. Esta incumbencia del Estado, y la decisión colectiva de su alcance y prestación, abarca las dimensiones sociales, culturales, económicas y políticas para cumplir con los objetivos de desarrollo, movilidad e inclusión social.

Por el contrario, las miradas ortodoxas pregonan en contra de la educación pública (prácticamente en todos sus niveles) y, especialmente, contra la educación universitaria a partir de la medición de la calidad en función de indicadores de graduación generalmente utilizados por los organismos internacionales. Si bien es un objetivo primordial que la mayor parte de los que ingresan a las Universidades Públicas lleguen a egresarse, creemos que el paso por la Universidad es muy valioso y debe incluirse como parte de los análisis al respecto. En los últimos años, muchas investigaciones determinan que aquellas personas que tienen un paso por la Universidad suelen tener mejores salarios que las que no. Asimismo, en los últimos años se ha verificado no solo la apertura al ingreso, sino la graduación de sectores sociales nunca antes incorporados al mundo universitario. Si bien dicho proceso aun es incipiente, se verifica un proceso de inclusión social el cual se verá fortalecido con la incorporación de nuevas camadas de jóvenes en los próximos años.

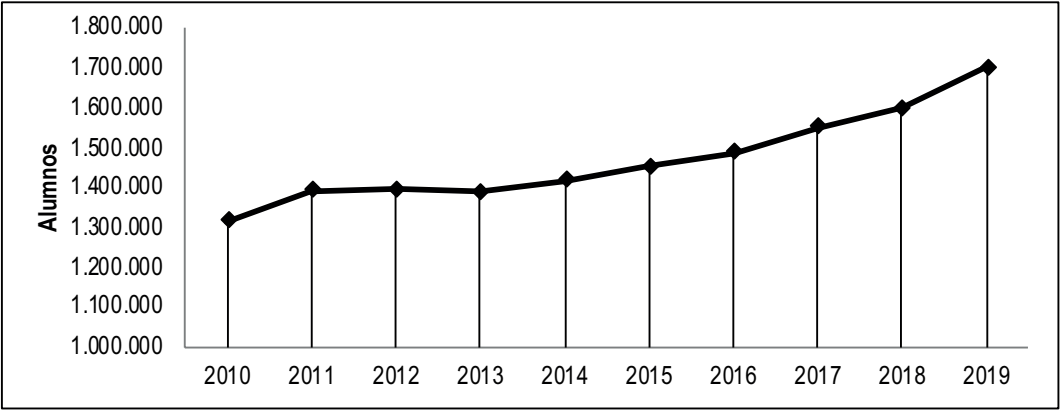
El punto de partida de cada uno de los alumnos no es el mismo, sobre todo en términos económicos, lo cual hace que no todos tengan las mismas probabilidades de graduación a la hora de afrontar una carrera universitaria. Basta con adentrarse un poco en el tema para saber que los estudiantes provenientes de los quintiles de mayores ingresos tienen más chances de terminar la carrera que los de menores ingresos. Es imprescindible identificar estas especificidades y que formen parte de la agenda del debate para el fortalecimiento de la educación superior como derecho humano universal.

Alumnos y Presupuesto

Para el periodo 2010-2019 podemos observar que la cantidad de alumnos universitarios¹⁰ creció en un 29%, aumentando en términos nominales en más de 400mil estudiantes (gráfico N°4). La masa de alumnos viene en constante crecimiento hace varias décadas, sobre todo desde la vuelta a la democracia en la década del 80. En los últimos años, la pendiente se acrecentó aún más, dejando en claro que la apertura de nuevas Universidades es vista como un soporte institucional para el desarrollo económico y social, en tanto derecho social para la movilidad y el cambio social.

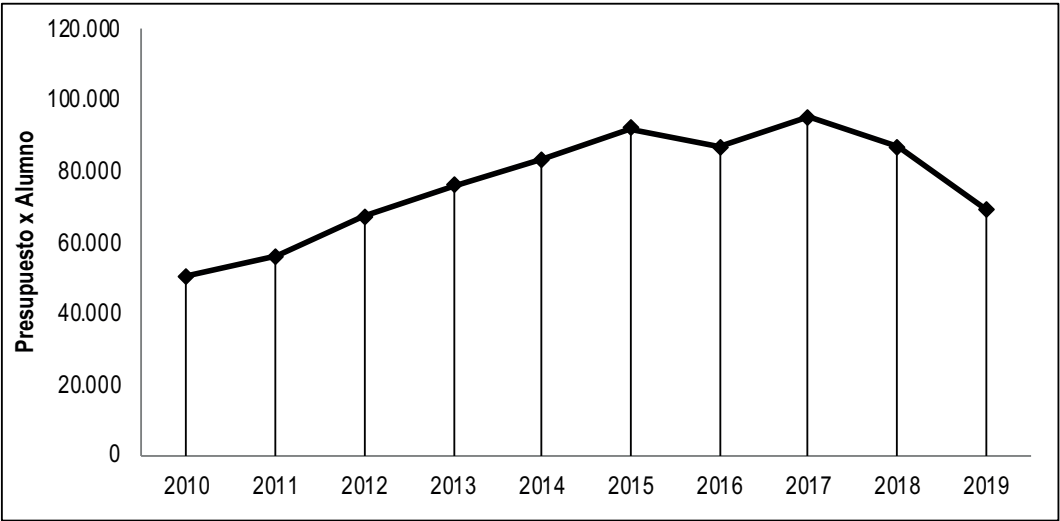
¹⁰ Datos de la Secretaría de Presupuesto Universitario (SPU), CIE y de los Anuarios Estadísticos.

Gráfico N° 4. Alumnos en Universidades Nacionales Públicas en Argentina, periodo 2010-2019.



Si vinculamos estos datos con lo analizado en el apartado anterior, notamos que el Presupuesto Universitario no solo decayó en los últimos años en términos reales y en dólares, sino que además el presupuesto por alumno también decrece. Esto lo observamos en el Gráfico N°5, donde se nota claramente como en el año 2018 y 2019 este indicador comienza a empobrecerse. Vale la pena destacar que dicha relación analiza el presupuesto por alumno en pesos constantes y que la relación es similar en dólares.

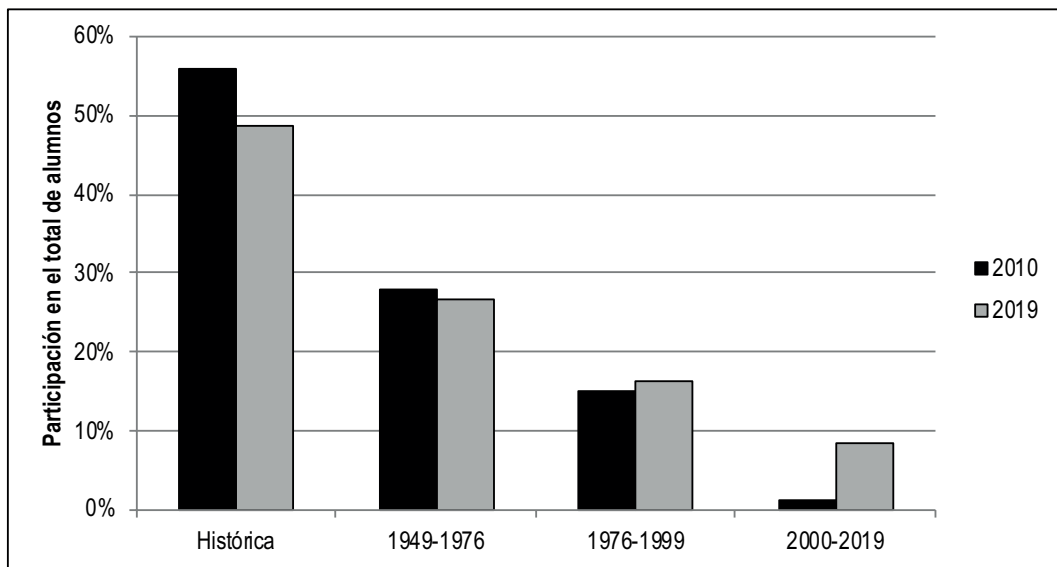
Gráfico N° 5. Presupuesto por Alumno universitario, período 2010-2019.



Por otro lado, hemos analizado la participación de los alumnos según las fechas de creación de las Universidades Nacionales: Históricas (antes de 1949), 1949-1976, 1976-1999 y 2000-2019.

Como se observa en el Gráfico N°6, en el año 2010 la participación de los alumnos de las recientes Universidades en el total de alumnos universitarios era poco más del 1%, mientras que para el año 2019 ya significaban el 8% del total de estudiantes. El caso inverso, en cuanto a participación, sufren las Universidades Históricas, con una disminución del 8%.

Gráfico N° 6. Participación en el total de alumnos por caracterización de las Universidades Nacionales Argentinas. Años 2010 y 2019.



Si bien la cantidad de alumnos aumentó en todo el periodo, la irrupción de las recientes Universidades fue muy importante para que esto tenga una magnitud superior. Vemos que este incremento en el total de alumnos universitarios se debe principalmente a la ampliación en la oferta universitaria en territorios donde existía una demanda insatisfecha.

Un ejemplo de ello es el Conurbano Bonaerense, una zona en la cual la mayoría de estudiantes universitarios provenientes de aquí debía viajar varias horas para poder acceder a la educación superior. Recordemos que el Conurbano es uno de los territorios más vulnerables en términos socioeconómicos, por lo cual la gran mayoría de los estudiantes tienen la necesidad de trabajar y estudiar al mismo tiempo para poder continuar sus carreras.

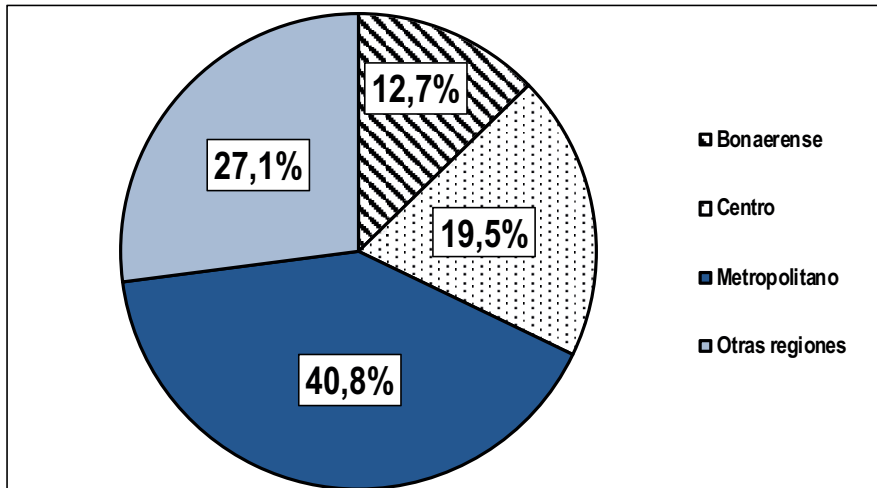
En cuanto a la distribución de los alumnos por región¹¹ para el año 2019, podemos notar (mirando el Gráfico N°7)

¹¹ Para realizar la regionalización, utilizamos las regiones establecidas por el CPRES. A algunas universidades que tienen varias sedes, como por ejemplo la UTN, se las encasilla en la región donde se encuentra su unidad principal.

- Metropolitano: Buenos Aires, General San Martín, General Sarmiento, La Matanza, Lomas de Zamora, Quilmes, Tecnológica, Lanús, Tres de Febrero, Arte, Avellaneda, Oeste, Moreno, Arturo Jauretche, José Clemente Paz, Hurlingham, Guillermo Brown, Scalabrini Ortiz y Defensa Nacional
- Centro: Córdoba, Entre Ríos, Litoral, Río Cuarto, Rosario, Villa María y Rafaela.
- Bonaerense: Centro de la Provincia de Buenos Aires, La Plata, Luján, Mar del Plata, Sur, Noroeste de la Provincia de Buenos Aires, San Antonio de Areco y Pedagógica Nacional.
- Nuevo Cuyo: Cuyo, La Rioja, San Juan, San Luis, Chilecito, Villa Mercedes y Comechingones.

que la gran mayoría de los estudiantes universitarios se concentran en la zona Metropolitana del país (40,8%), seguido por el Centro (19,5%) y la región Bonaerense (12,7%). Prácticamente, alrededor del 73% de la población estudiantil universitaria se concentra en 4 provincias: Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos.

Gráfico N° 7. Distribución de los estudiantes universitarios en Universidades Públicas Nacionales por regionalización del CPRES. Año 2019.



La Universidad Nacional de Moreno

La Universidad Nacional de Moreno (UNM) nació en el marco de las Universidades del Bicentenario, junto a otras cuatro Universidades, en el año 2010. Tuvo su primer ciclo lectivo al año siguiente, con una oferta académica de 6 carreras.

Nuestra Universidad se desarrolla en el municipio de Moreno, el cual forma parte del tercer cordón del Conurbano Bonaerense. El territorio se caracteriza por una clara heterogeneidad tanto en términos económicos como educativos, haciendo que el transcurso de la vida universitaria de la gran mayoría de los alumnos sea más difícil que el promedio. Vale la pena destacar que más del 90% de los alumnos son primera generación de estudiantes universitarios en su familia.

La misión de la UNM no es sólo formar profesionales, sino acompañar en todo el proceso a cada uno de los estudiantes que componen la Universidad. Eso supone pensar la Universidad donde está inserta, con la heterogeneidad que caracteriza al conurbano y particularmente a Moreno en cuanto a ingresos y tasa de escolarización.

A su vez, tal como plantea S. Carli (2012), se debe destacar la importancia que adquiere en los estudiantes universitarios la experiencia intersubjetiva, formativa y biográfica que supone el transitar estas instituciones.

-
- Noroeste: Catamarca, Jujuy, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.
 - Sur: Comahue, La Pampa, La Patagonia San Juan Bosco, La Patagonia Austral, Río Negro y Tierra del Fuego.
 - Noreste: Formosa, Misiones, Nordeste, Chaco Austral y Alto Uruguay.

Particularmente para las Universidades del Bicentenario, estas experiencias de inclusión social que supone la masificación de la educación superior, en espacios geográficos habitados por sectores sociales menos favorecidos en su acceso a bienes materiales y simbólicos, adquieren mayor relevancia. Traerlas y hacerlas visibles en el medio académico universitario, supone también repensar qué Universidad se desea construir.

Para ello, es indispensable pensar de forma integral políticas públicas de financiamiento de la educación superior en tanto derecho humano universal. Contar con un Presupuesto con mayor participación en el PBI y en constante crecimiento, complementado con una infraestructura adecuada y con alumnos que tengan los medios para cursar su carrera, son condiciones de base para garantizar el crecimiento y consolidación de la educación superior en nuestro país.

Argentina como campo de ensayo de paradigmas: el programa de empleador de último recurso

“Teoría del Dinero Moderno y Empleador de última Instancia. Cómo la Argentina puede usar el Pleno Empleo para controlar la inflación”, Agustín Á. Mario, (2020).

Por Stuart MEDINA MILTIMORE¹



Agustín Á. MARIO es una economista de larga trayectoria como docente. Actualmente Coordinador-Vicedecano de la carrera en Licenciatura en Economía de la Universidad Nacional de Moreno y especialista en la Teoría del Dinero Moderno y Empleador de Última Instancia (MMT y ELR por sus siglas en inglés) que da sustento al contenido de esta obra.

Desde los años 70 el triunfo del pensamiento neoclásico ha impuesto el concepto de tasa natural de desempleo. Fue la justificación para el abandono de las políticas keynesianas que procuraban minimizarlo a través del multiplicador fiscal e intervenciones en el mercado de trabajo. Argentina ha sido una excepción con una rica experiencia en actuaciones como el Plan Jefes y Jefas de Hogares Desocupados o el Programa Ingreso Social con Trabajo (PRIST)

que aportan evidencia empírica valiosa sobre estas intervenciones. Era campo abonado para la obra de Agustín Mario, *Teoría del dinero moderno y empleador de último recurso*, que indaga sobre la posibilidad de aplicar en Argentina la estrategia de empleo de último recurso (ELR), propuesta por la escuela de la teoría monetaria moderna.

Este estudio parte de un reconocimiento de las limitaciones de las políticas keynesianas, tal como ocurrió al final de la era kirchnerista, que concluyó con tasas de crecimiento reducidas, sin alcanzar el pleno empleo. Pero Mario cuestiona también las políticas *mainstream* de empleabilidad al presentar evidencias de que el “ejército industrial de reserva” se basa «en un buffer stock “pequeño”, de alrededor de 255 mil desempleados con secundario completo (...) para estabilizar salarios y, por ende, precios».

La aplicación del ELR en Argentina ha sido disputada por las dudas sobre su financiamiento y el posible impacto en inflación. Pero el primer inconveniente ha sido superado desde el momento en que Argentina abandonó el régimen de convertibilidad. Existe una amplia literatura que explica cómo un gobierno, con una moneda propia y un tipo de cambio flotante, siempre puede comprar todo aquello a la venta en su moneda y, por lo tanto, puede usar su presupuesto de modo funcional. La preocupación por el riesgo inflacionario parte de «no comprender la capacidad del estado para fijar exógenamente un precio y, por ende, el valor de la moneda».

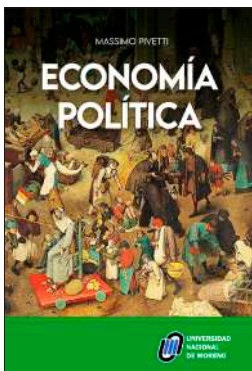
La obra se completa con una simulación rigurosa de los efectos del ELR en Argentina con un modelo econométrico bajo el enfoque de la *Cowles Commission* que ilustra cómo consigue el pleno empleo, independientemente del nivel de demanda agregada. Mario recomienda combinar el ELR con una regla de cantidad para el gasto público no-ELR. De esta forma se podría influir sobre «el tamaño del pool de trabajadores ELR y, así, combatir la aceleración (o desaceleración) de la inflación respecto del target. Además, el ELR impediría que la restricción externa implique (como lo hace en la actualidad) la existencia de trabajadores involuntariamente desempleados».

El autor no rehúye el debate con la propuesta “rival” del ingreso ciudadano (IC) o renta básica universal. Los partidarios de la IC elaboran su propuesta a partir de premisas neoclásicas donde el empleo es un bien escaso y suelen ponderar las cuestiones éticas o morales soslayando los condicionantes de una economía monetaria. Pero Mario nos obliga a reconocer la necesidad de «generar incentivos a la participación en la fuerza laboral (...) —no solamente voluntarios— para que se produzcan los bienes y servicios que la moneda (el ingreso) pretende comprar» si queremos eludir los efectos inflacionistas del IC.

La lectura de la obra de Mario es imprescindible por la contundencia de sus conclusiones: se reemplazaría un *trade-off* entre inflación y desempleo por otro entre inflación y tasa de empleo ELR.

Publicaciones recientes

**DEL DEPARTAMENTO
DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**



Economía Política

Massimo PIVETTI

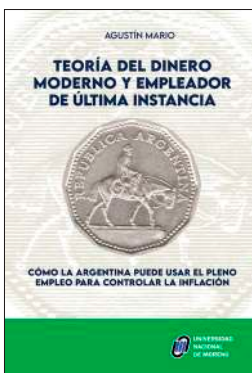
BE14 ISBN (Edición impresa) 978-987-782-051-5

225 Págs-15x22cm

La edición argentina de esta obra, propiciada por la carrera de LICENCIATURA EN ECONOMÍA de la UNM, se propone difundir en nuestro medio a este prestigioso profesor y economista italiano que realiza una contribución a la discusión conceptual y teórica entre las dos teorías de la distribución existentes: la del excedente clásico y la marginalista en sus diferentes versiones.

Esta organizada en 5 capítulos, cada uno, tomando una corriente teórica diferente, partiendo de la visión macro del marginalismo y, pasando por Keynes de primera mano, los keynesianos de las síntesis neoclásica, la contrarrevolución antikeynesiana de la "Nueva Macroeconomía Clásica" (NMC), concluye en abreviar en el mainstream actual de la visión "imperfeccionista" de las visiones nekeynesianas de última generación; abordando con sencillez los problemas que, en general, son ocultados u olvidados en la tradición más difundida de la economía.

Massimo PIVETTI Ha sido docente de la Università di Pavia, di Modena y di Napoli, Italia y actualmente es docente ordinario de la Università di Roma La Sapienza, Italia y de la Universidad Nacional Autónoma de México.



Teoría del Dinero Moderno y empleador de última instancia. Cómo la Argentina puede usar el pleno empleo para controlar la inflación

Agustín A. MARIO

BE13-ISBN 978-987-782-026-3

E-Book - ISBN digital 978-987-3700-72-9 - 2020

268 págs. - 15x22 cm

Este trabajo aborda, a partir del estudio de la estrategia para luchar contra la pobreza en la Argentina durante los gobiernos kirchneristas entre 2003 y 2015, la idea de colocar al Estado como Empleador de Última Instancia (ELR, por su sigla en inglés).

Si bien, la literatura económica tradicional ha puesto en duda la viabilidad económica de un programa de esta naturaleza, por su costo fiscal; y porque aún si se pudiera pagar —o si se financiase mediante un déficit fiscal—, un programa ELR sería inflacionario; el autor realiza un minucioso abordaje sobre las fortalezas y debilidades de un programa de esta naturaleza, a partir de diferentes marcos teóricos considerados.

Asimismo, con sustento en dichos análisis, evalúa favorablemente los beneficios de una garantía de empleo que podría lograrse a través de un Ingreso Ciudadano (IC), realizando un aporte sustancial, desde el enfoque de la Teoría del Dinero Moderno (MMT por su sigla en inglés).

A. Agustín MARIO es Licenciado en Economía, Magister en Economía y Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y docente de la carrera de Licenciatura en Economía de la UNM. Es Docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas. Actualmente es el Coordinador-Vicedecano de la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM.



Teorías del Valor y la Distribución. Una comparación entre clásicos y neoclásicos

Fabio PETRI

BE12 – ISBN 978-987-782-024-9 - 2020

Esta obra, traducida por UNM Editora, ha sido originalmente editada en Italia con el nombre: "Teorie del valore e della distribuzione" (1989). La edición argentina se propone realizar un aporte teóricamente crítico y alternativo al marginalismo que domina la formación de los economistas en el país, particularmente para la formación en el campo de la microeconomía, pero apoyada en la visión clásica del excedente.

Fabio PETRI es graduado en ciencia política en la Università di Nápoli, Italia y posgraduado en la la Università degli Studi di Siena, Italia y University of Cambridge, Gran Bretaña. Actualmente es profesor ordinario de economía de la Università degli Studi di Siena, Italia.



El movimiento laboral argentino: orígenes y actualidad

Héctor R. ROUDIL

BRT02 ISBN 978-987-782-027-0 – 2020

ISBN (digital): 978-987-782-030-0-2020

160 págs. –15x22 cm.

Este trabajo condensa los resultados de la larga trayectoria del autor, dedicada a la temática laboral y como consultor y asesor de diferentes entidades sindicales. Se trata de un texto especialmente preparado para los estudiantes de la Carrera de Relaciones del Trabajo de la UNM, destinado a brindar herramientas para conocer el desarrollo y evolución histórica del movimiento sindical argentino, como parte esencial de su currícula.

Se trata de un minucioso trabajo que procura, no solo formar a los futuros Licenciados en Relaciones del Trabajo, sino también contribuir a la organización sindical misma, a la reconoce como un elemento central para mantener las conquistas de los trabajadores, acechadas por el desempleo, la precarización o la globalización. *¿Por qué? Porque sin empleo no hay trabajadores, no hay sindicatos y no hay justicia social ni economías nacionales ni nada*, tal como destaca el mismo ROUDIL.

Héctor R. ROUDIL es Licenciado en Sociología de la Universidad del Salvador, Diplomado en Estudio Superiores de Ciencias Sociales de FLACSO. Ha sido docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y consultor y/o asesor de entidades sindicales.

Autoridades

CONSEJO DEL DEPARTAMENTO

Director-Decano:

Marcelo A. MONZÓN

Autoridades:

Lara E. YEPES

Agustín Á. MARIO

M. Leticia PATRUCCHI

Marcelo C. CAFFERATA FERRI

Consejeros

Claustro docente:

Adriana M. del Huerto SÁNCHEZ

M. Florencia GOSPARINI (s)

Claudio FARDELLI CORROPOLESE (s)

Alejandro A. OTERO

Claustro estudiantil:

Cecilia del C. BALMACEDA

Gastón L. FERREGUT

Tobías I. BENÍTEZ

Florencia X. PRESENTADO

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinadora-Vicedecana:

Lara E. YEPES

Consejeros

Claustro docente:

Marcelo M. GRADIN

Sandra M. PÉREZ

Claustro estudiantil:

Alejandro E. RUÍZ

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía

Coordinador-Vicedecano:

Agustín Á. MARIO

Consejeros

Claustro docente:

Florencia MEDICI

Alejandro FIORITO

Claustro estudiantil:

Diego A. CONTRERAS SUÁREZ

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración

Coordinadora-Vicedecana:

M. Leticia PATRUCCHI

Consejeros

Claustro docente:

Walter R. KLEIN

M. Soledad CARDOSO

Claustro estudiantil:

Omar MORALES ARROYO

Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional

Coordinador-Vicedecano:

Marcelo C. CAFFERATA FERRI

Consejeros

Claustro docente:

Marcela A. BERGALLI

Alejandro J. LASERNA

Claustro estudiantil:

Miguel A. UREÑA

Contacto

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

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

Tel: (54 237) 460-9300 (líneas rotativas) y (54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)

Oficina A102 - Interno: 3133 y 3124

Correo electrónico: eya@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina A102 - Interno: 3133

Correo electrónico: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina A102 -Interno: 3133

Correo electrónico:economía@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina A102 - Interno: 3124

Correo electrónico: administración@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina A102 -Interno: 3133

Correo electrónico: contadordpublico@unm.edu.ar

CEFIRO (ZÉPHYROS)

REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Oficina A102 -Interno: 3133

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

AUTORIDADES

Hugo O. ANDRADE

Rector

Vicerrector

Alejandro L. ROBBA

DEPARTAMENTOS ACADÉMICOS

Directora-Decana del Departamento de Ciencias Aplicadas y Tecnología

M. Liliana TARAMASSO

Director-Decano del Departamento de Economía y Ciencias Sociales

Marcelo A. MONZÓN

Director-Decano del Departamento de Humanidades y Administración

J. Martín ETCHEVERRY

SECRETARIAS RECTORADO

Secretaria Académica

Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria

Esteban SÁNCHEZ

Secretaria de Administración

Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico

Guillermo E. CONY

Secretario de Tecnologías de la Información y Comunicación

Claudio F. CELENZA

Secretaria de Infraestructura y Plan Maestro

Eduardo E. FAIERMAN

CONSEJO SUPERIOR

Presidente:

Hugo O. ANDRADE

Autoridades:

Alejandro L. ROBBA

M. Liliana TARAMASSO

Marcelo A. MONZÓN

J. Martín ETCHEVERRY

Consejeros:

Claustro docente:

M. Beatriz ARIAS

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

Esteban SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:

Camilo N. MARTÍNEZ

Patricia M. ROMANO (s)

Claustro no docente:

Vanesa A. CATTANEO

Secretaria:

Manuela V. PENELA

Universidad Nacional de Moreno

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

Tel: (+54 237) 460-9300 (líneas rotativas) y (54 11)
2078-9170 (líneas rotativas)

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



**UNM 2010
UNIVERSIDAD DEL
BICENTENARIO
ARGENTINO**

Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno (B1744OHC),
prov. de Buenos Aires, Argentina
Teléfonos: 0237 460-9300 (líneas rotativas)
011 2078-9170 (líneas rotativas)
Interno: 3154
Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar
Página web: www.unmeditora.unm.edu.ar
Facebook: UNM Editora