

EJES

de ECONOMÍA y SOCIEDAD

Publicación semestral. Entre Ríos - Rep. Argentina

ISSN 2591-4669



En este número artículos de:

Armando Di Filippo - Alberto Gandulfo y Alejandro Rofman -
Gerardo Sanchez - M. Valentina Locher y M. José Haberkorn -
Ignacio Trucco, Nicolás Brunner, Cecilia Piloni y Leticia Leiva -
Claudio Coronel

EJES

de **ECONOMÍA**
y **SOCIEDAD**

Año 2 - Nro. 2
enero/junio 2018

Publicación semestral. Entre Ríos - Rep. Argentina

ISSN 2591-4669

Revista Ejes de Economía y Sociedad
Urquiza 552 (E3100FEN) Paraná, Entre Ríos, Argentina
Contacto: revistaejes@fceco.uner.edu.ar
<http://pcient.uner.edu.ar/index.php/ejes>



PRESENTACIÓN INSTITUCIONAL

La presentación del segundo número de la Revista Académica “*Ejes de Economía y Sociedad*” de nuestra Facultad, pone de manifiesto dos aspectos correlativos: por una parte, el proceso de consolidación de las actividades de investigación y desarrollo en nuestra casa; y, por otra parte, el desafío de continuar fortaleciendo los canales de transferencia y comunicación del conocimiento que produce la Universidad Pública. La promoción y difusión del saber científico en la región es una de las funciones que dio origen a este proyecto editorial. En esta oportunidad, justamente, seguimos afianzando una línea académica orientada a ofrecer al público en general artículos de interés socio-económico, que cumplimenten las condiciones de rigurosidad científica y pertinencia temática. Para ello, hemos logrado la participación de destacados exponentes de las Ciencias Sociales. El presente número cuenta con una contribución inédita del Mg. Armando Di Filippo, intelectual e investigador destacado de la Comisión Económica para América Latina. También escriben el Doctor en Economía Alejandro Rofman y el Lic. Alberto Gandulfo, así como el Doctor en Historia, Gerardo Sánchez. El número se integra, además, con textos de investigadores de la región, y cumple de este modo con el rol de divulgar los resultados de los proficuos proyectos de investigación del ámbito vernáculo.

En este caso la revista se articula mediante temáticas diversas y de enorme vigencia, tales como la cuestión del poder y la teoría económica, la desigualdad, el crecimiento, la economía solidaria, los subsistemas de acumulación y los procesos inflacionarios. En este sentido, consideramos función primaria de la Universidad Pública la promoción del debate y la discusión académica sobre los aspectos centrales que afectan el desenvolvimiento socio-productivo de nuestras comunidades.

Por último destacamos que la publicación se ha incorporado al formato digital a través de Open Journal System (OJS), de la Universidad Nacional de Entre Ríos, siendo una de las tres publicaciones junto con la revista Utopías (Trabajo Social) y Ciencia, Docencia y Tecnología (UNER), en adoptar dicho sistema.

Cr. Eduardo Muani

Decano

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Nacional de Entre Ríos

ACERCA DE LA REVISTA

La revista *EJES de Economía y Sociedad* (**EJES**) es una publicación de la Facultad de Ciencias Económicas (FCECO, sede Paraná) de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER), Argentina.

Si bien uno de los principales intereses de la revista es la indagación sobre problemáticas referidas al pasado, el presente y el futuro de la economía y de la sociedad, su objetivo es la difusión de investigaciones científicas sobre temáticas más generales, en los campos de las ciencias sociales y humanidades.

La revista publica trabajos originales e inéditos, efectuados a partir de técnicas específicas o a partir de mecanismos interdisciplinarios, pretendiendo explícitamente estimular el debate y las interacciones e intersecciones teórico-metodológicas.

Los contenidos de la revista, con acceso libre e inmediato, están destinados a los miembros de la comunidad científica, pero también a un público masivo, partiendo del principio de democratización e intercambio del conocimiento como contribución no solo a la dinámica intelectual en particular, sino a la social en general.

POLÍTICA DE SECCIONES

La revista **EJES** publica artículos evaluados por pares, en los que se reflejan resultados de investigaciones avanzadas o concluidas. La revista también publica **Contribuciones y avances** evaluados por el comité académico, donde se presentan avances de investigaciones en marcha, reflexiones o contribuciones sobre una problemática, críticas bibliográficas, ensayos, informes coyuntura, entrevistas. Finalmente la revista también publica **Reseñas de libros**, evaluadas por el comité académico.

PROCESO DE EVALUACIÓN POR PARES

La convocatoria para la presentación de artículos para la revista **EJES** es permanente. Todos los trabajos son sometidos a un sistema doble ciego (*blind peer review*) de evaluación por parte de dos integrantes del Comité científico, que opinan sobre la calidad y pertinencia de los trabajos propuestos y recomiendan su aceptación o rechazo.

FRECUENCIA DE PUBLICACIÓN

La revista **EJES** tiene, una periodicidad semestral, es decir que publica 2 números por año (enero-junio / julio-diciembre). Publica en forma continua y la convocatoria para presentación de trabajos es permanente.

POLÍTICA DE ACCESO ABIERTO

La revista **EJES** provee acceso libre inmediato a su contenido bajo el principio de gratuidad al acceso de los resultados de la investigación, lo cual fomenta un mayor intercambio de

conocimiento global. En resumen, la Revista es de acceso abierto (*Open Access*) y se encuentra bajo licencia de *Creative Commons*.

POLÍTICA DE PRESERVACIÓN DIGITAL

La revista **EJES** utiliza el sistema *LOCKSS* para crear un sistema de almacenamiento distribuido entre las bibliotecas participantes y permite la creación de archivos permanentes en la revista con fines de conservación y restauración.

ASPECTOS ÉTICOS

La revista **EJES** adhiere a normas éticas que aseguren la integridad en la publicación de los artículos, promoviendo una conducta ética en todos los participantes del proceso editorial (lectores, autores, revisores, editores, etc.).

Todos los trabajos son sometidos a un sistema doble ciego de evaluación por parte de dos asesores externos que opinan sobre la calidad y pertinencia de los trabajos propuestos y recomiendan su aceptación o rechazo. Esta modalidad imposibilita la discriminación de autores/as por su categoría académica o profesional, por su origen geográfico y/o por su género.

La revista **EJES** entiende que el proceso editorial debe ser transparente y justo, motivo por el cual adhiere a los principios y políticas que permitan asegurar una conducta ética y equitativa para las partes implicadas. Estos principios y políticas se inspiran en las normas y códigos de ética establecidos por el Committee on Publication Ethics (Code of Conduct and Best Practices Guidelines for Journals Editors, COPE) y por el International Committee of Medical Journal Editors (ICJME).

STAFF

DIRECTOR: Dr. José Mateo

SECRETARIO EJECUTIVO: Dr. Ignacio Trucco

SECRETARIO DE REDACCIÓN: Dr. Maximiliano Camarda

COMITÉ ACADÉMICO:

Abog. Albornóz, Elena

Dr. Cavia, Manuel

Lic. Domínguez, Néstor

Mg. Francisconi, Alina

Mg. Mingo, Graciela

Esp. Muani, Eduardo

Mg. Orsini, Germán

Prof. Padró, Silvia

Esp. Pérez, José

Esp. Retamar, Carlos

Esp. Sabella, Andrés

Prof. Schneeberger, Marino

CORRECCIÓN DE ORIGINALES: María José Hernández Ross

REVISIÓN DE INGLÉS: Malén Mateo Canedo

REVISIÓN EN PORTUGUÉS: Ismael Gonçalves Alves

COMITÉ CIENTÍFICO:

Alegret, Joan-Lluis (Universita de Girona – Catalunya)

Barbei, Alejandro (Universidad Nacional de La Plata)

Boyer, Robert (Écolede Hautes Études en Sciences Sociales –EHESS– Francia)

Buchieri, Flavio (Universidad de Villa María-UNER)

Di Filippo, Armando (CEPAL, Santiago de Chile)

Ganem, Javier (Universidad Nacional de Rosario)

Gelman, Jorge Daniel (CONICET-Instituto Ravignani- UBA) †

Goularti Filho, Alcides (CNPq-Universidade do Extremo Sul Catarinense-Brasil)

Gutman, Graciela (CEUR-CONICET)

Krieger, Mario (Universidad de Buenos Aires)

Larocca, Héctor (Universidad de Buenos Aires)

Lepratte, Leandro (Universidad Tecnológica Nacional)

Munizaga, Claudio Aguirre (Universidad de Tarapacá - Chile)

Méndez, Fernanda (Universidad Nacional de Rosario)

Miotti, Luis (Université Paris Nord 13)

Nieto, Alejandro Agustín (CONICET-Universidad Nacional de Mar del Plata)

Porta, Fernando (Universidad Nacional de Quilmes)

Rapoport, Mario (Universidad de Buenos Aires)

Riela, Alberto (UDELAR)

Rofman, Alejandro (Universidad de Buenos Aires-CEUR-CONICET)

Rougier Marcelo (IIEP - BAIRE - CONICET)

Siede, Mario (Universidad Nacional de Entre Ríos)

Trachitte, María (Universidad Nacional de Entre Ríos)

Viegas, Juan Carlos (Universidad de Buenos Aires)

ÍNDICE

Artículos	15
La noción de poder en el estructuralismo latinoamericano. Armando Di Filippo.	16-39
Estrategias de la Economía Solidaria en el desarrollo territorial: Apuntes sobre la conformación de Círculos de Producción – Consumo. Alberto Gandulfo y Alejandro Rofman.	40-58
Crecimiento y desigualdad regional durante el apogeo agroexportador (1895-1913). Algunas conclusiones a partir de un análisis multidimensional. Gerardo Sánchez.	59-76
Innovación y territorio: el desempeño tecnológico de la industria metalmeccánica en una microrregión entrerriana. María Valentina Locher y María José Haberkorn.	77-102
Subsistemas de acumulación territorial en la provincia de Entre Ríos: una caracterización. Ignacio Trucco, Nicolás Brunner, Cecilia Piloni y Leticia Leiva.	103-123
El régimen de metas de inflación en argentina 2017-2019: una mirada hacia su primer año de vida. Claudio Coronel.	124-141
Contribuciones y Avances	142
Síntesis del I Encuentro de graduados de la Especialización en Metodología de la Investigación y Maestría en Metodología de la Investigación. Facultad de Ciencias Económicas, UNER. Graciela Mingo y Elisa Sarrot.	143-149

Reseñas de libros

150

Pablo José Lavarello y Marianela Sarabia. *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000* por Laura Bevilacqua. 151-153

Eduardo Basualdo, Andrés Wainer, Mariano Barrera, Leandro Bona, Mariana González y Pablo Manzanelli. *Endeudar y fugar: un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri* por Gabriel Weidmann. 154-156

Bárcena, Alicia; Antonio Prado y Martín Abeles. *Estructura productiva y política macroeconomía: enfoques heterodoxos desde América Latina* por Pablo David. 157-160

Homenaje a Jorge Gelman 161-163

Normas para autores y evaluadores 164-167

INTRODUCCIÓN

Pasado ya el temor del “Año 1 Número 1” que manifestamos en el editorial anterior presentamos a los lectores el segundo ejemplar de *EJES de economía y Sociedad*.

La recepción de la publicación por parte de la comunidad científica ha sido muy auspiciosa y ha redundado en el envío de un gran número de colaboraciones que serán publicadas en número subsiguientes una vez finalizados los procesos de evaluación por pares.

Otra buena noticia es que nuestra revista estará definitivamente en su repositorio de publicaciones científicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos en el sitio <http://pcient.uner.edu.ar/index.php/ejes> junto a nuestras decanas *Ciencia, Docencia y Tecnología* y *Utopías*. Para ello estamos cargando sendos números en el sistema DOAJ (*Directory of Open Access Journals*) lo que permitirá a nuestros lectores y colaboradores en un futuro muy cercano un acceso inmediato y permanente a la colección de la publicación.

En el presente número ponemos a disposición seis artículos que han sobrevivido al proceso de selección y evaluación.

Alberto Gandulfo y Alejandro Rofman nos presentan un contexto económico-social reciente en el desarrollo argentino, una referencia a las medidas destinadas a la satisfacción del consumo local en los últimos cinco años, una descripción de sus círculos de Producción-Consumo y una caracterización de cara al futuro en función del contexto económico-social prevaleciente.

Claudio Coronel realiza un estudio del “Programa de Metas de Inflación” del Banco Central Argentino mediante herramientas de análisis de políticas públicas y de un modelo teórico racional de desinflación monetarista

Armando Di Filippo por su parte evalúa las contribuciones y limitaciones de la corriente estructuralista de economía política, en un marco sistémico y multidimensional que permite una articulación teórica de los temas propiamente económicos con las otras dimensiones de las sociedades humanas, como las socioculturales y políticas.

Gerardo Sánchez, en un aporte historiográfico de finales del siglo XIX y comienzos del XX, y también con un enfoque multidimensional (a partir de las variables crecimiento y desigualdad), hace hincapié en el diverso grado de participación de las regiones y el impacto que tuvo dicho proceso de crecimiento en cada una de ellas. El autor realiza un aporte significativo al conocimiento de la desigualdad regional de la Argentina de ese período.

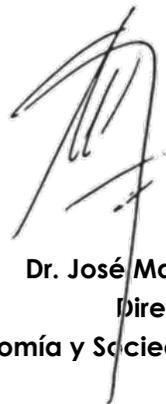
María Valentina Locher y María José Haberkorn nos presentan un estudio del desempeño innovativo de la industria metalmeccánica de la “Microrregión Crespo y Aldeas Aledañas (MiCrA)” en la provincia de Entre Ríos, a partir de una encuesta propia con la que inquirieron a un grupo de empresas locales respecto de sus actividades de innovación.

Finalmente, Ignacio Trucco, Nicolás Brunner, Cecilia Piloni y Leticia Leiva con su artículo avanzan en el estudio de la diferenciación del desarrollo socioeconómico sobre la base de otorgar mayor precisión y alcance a los principios que le dan inteligibilidad, sobre todo al de “subsistemas territoriales de acumulación” utilizándolo para formular modelos operacionales que permitan interpretar la información empírica disponible (utilizan los resultados del Censo Económico 2003/05), de modo de ponerlo a prueba.

El número se completa con la habitual sección de reseñas bibliográficas y una nota recordatoria del querido colega Jorge Gelman que nos dejara en diciembre pasado.

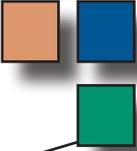
Demás está decir de la satisfacción y el orgullo que nos da a todo el equipo de *EJES* la concreción de este ejemplar y por ello queremos agradecer por ello a los responsables de los arbitrajes de los artículos.

Nos volvemos a leer en diciembre.



Dr. José Mateo
Director
Revista Ejes de Economía y Sociedad

EjES



ARTÍCULOS

Armando Di Filippo - Alberto Gandulfo y Alejandro Rofman
Gerardo Sánchez- María Valentina Locher y María José Haberkorn -
Ignacio Trucco, Nicolás Brunner, Cecilia Piloni y Leticia Leiva -
Claudio Coronel

LA NOCIÓN DE PODER EN EL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO

The notion of power in Latin American structuralism

por Armando Di Filippo

RESUMEN

Armando Di Filippo es Magister en Ciencias Económicas. ESCOLATINA. Universidad de Chile y Licenciado en Ciencias Económicas. Universidad Nacional del Litoral. Argentina. Consultor de la Comisión Económica para América Latina (PNUD, CEPAL/ONU), SELA, CELADE, FLACSO y otros Organismos Internacionales. Profesor de posgrado en numerosas Universidades, como Stanford University, el Institute des Hautes Études de L'Amérique Latine, Sorbonne Nouvelle, Paris III y el Instituto de Estudios Internacionales, de la Universidad de Chile, entre otros. Publicó numerosos artículos y libros sobre el desarrollo de América Latina desde el punto de vista del estructuralismo latinoamericano sobre el cual también teorizó.

Una manera significativa de evaluar las contribuciones y limitaciones de la corriente estructuralista de economía política, que nació en América Latina en los años cincuenta, es encuadrarla en un marco sistémico que permita sustentar el concepto de asimetrías de poder aplicable a las sociedades humanas, como sugeriremos en estas notas. Lo que caracteriza a esta corriente de pensamiento es que sus categorías económicas pueden articularse en torno al concepto de (asimetrías de) poder estructurado, examinado multidimensionalmente. Este abordaje posibilita una articulación teórica de los temas propiamente económicos con las otras dimensiones de las sociedades humanas, como por ejemplo, las socio-culturales y políticas. Por lo tanto, los conceptos de sistema y de poder estructurado a los que aludiremos son de naturaleza multidimensional.

Palabras clave: asimetría, teoría estructuralista, economía política, periferia.

ABSTRACT

The structuralist political economy paradigm was born in Latin America in the 1950s. One significant way to evaluate its contributions and limitations is to build a systemic framework supporting a concept of power asymmetries applicable to every human societies. As we suggest in this paper, the main characteristics of this school of thought reside in its economic categories and their articulations around the concept of (asymmetries of) structured power while this can be examined multidimensionally. Such an approach enables a theoretical articulation of the strictly economic issues with the other dimensions of human societies, for instance, socio-cultural and political ones. Therefore, the concepts of system and structured power to which we allude relate to a multidimensional nature.

Keywords: asymmetry, structuralist theory, political economy, periphery.

Recibido: 4 de abril 2018

Aceptado: 30 de abril 2018

INTRODUCCIÓN

Las ideas que se rescatan en este artículo tienen como hilo conductor los diagnósticos y propuestas del «último Prebisch» reflejadas en su libro *Capitalismo Periférico: crisis y transformación* (1981), donde trata de asimilar y sintetizar no solo todas las experiencias de su larga vida pública e intelectual, sino también los trabajos de muchos pensadores latinoamericanos que se vieron influidos por sus ideas y, de manera conjunta, contribuyeron a elaborar esa corriente de pensamiento que conocemos como *estructuralismo latinoamericano*. Uno de los rasgos que, además de en el propio Prebisch, está claramente presente en los más destacados representantes de esta escuela de pensamiento (Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Aníbal Pinto, y Aldo Ferrer) fue la multidimensionalidad de sus enfoques y, en particular, el uso de la noción de poder (Di Filippo, 2009 y 2012).

En el marco de sus conceptualizaciones sobre el sistema económico y sobre la *estructura social* de la periferia latinoamericana, Prebisch (1981) observó:

Conforme la técnica va penetrando en la estructura social sobrevienen mutaciones que se reflejan en la *estructura del poder*. Se amplían los estratos intermedios y, a medida que avanza el proceso de democratización, su *poder sindical* y *político* se despliega y contrapone cada vez más al *poder económico* de quienes, sobre todo en los estratos superiores, concentran la mayor parte de los medios productivos. Asimismo, en esos estratos se encuentra principalmente la fuerza de trabajo con *poder social*. Estas relaciones de poder entre estratos superiores e intermedios se manifiestan tanto en la órbita del mercado como en la del Estado. Se desenvuelve de

esta manera una presión cada vez mayor para compartir los frutos del incremento de la productividad. Y a medida que este compartimiento se consigue, tiende a extenderse socialmente hacia abajo la imitación de las formas de consumo de los centros, especialmente en los estratos intermedios. Pero el privilegio se concentra especialmente en los estratos superiores.

Esta doble presión [desde las órbitas del mercado y del Estado] se manifiesta a través de un aumento de las remuneraciones de la fuerza de trabajo, sea para mejorar su participación en el fruto de la productividad, o para resarcirse de la incidencia desfavorable de ciertos factores, sobre todo de las cargas fiscales que recaen, directa o indirectamente, sobre aquella y con las cuales el Estado hace frente a la tendencia a su crecimiento.

El *poder burocrático* y el *militar* tienen su propia dinámica en el aparato del Estado, apoyada en el *poder político*, principalmente de los estratos intermedios. Y a favor de ella [es decir a favor de aquella dinámica] se despliegan las actividades estatales más allá de consideraciones de economicidad, tanto en lo que concierne a la cuantía y diversificación de sus servicios como a la absorción espuria de fuerza de trabajo.

De esta manera el Estado, mediante el crecimiento del empleo y de los servicios sociales, trata de corregir la insuficiencia absorbente del sistema y su inequidad distributiva; lo cual es un factor importante en su hipertrofia.

Expresado lo anterior en pocas palabras: la distribución del fruto de la creciente productividad del sistema es fundamentalmente el resultado del *juego cambiante* de las relaciones de poder, sin excluir, desde luego, las diferencias individuales de capacidad y dinamismo. (p. 42)¹

¹ Los destacado en *cursiva* son míos

CONTENIDO DE ALGUNOS CONCEPTOS BÁSICOS

En lo que sigue, este artículo trata de enmarcar conceptualmente las nociones de sistema, de estructura social y de poder *inspirándose libremente* en las ideas del estructuralismo latinoamericano en general, y de Prebisch en particular, con la pretensión de resaltar la importancia teórica y práctica de esas categorías que utiliza en su argumentación. Todas las formas de poder (sindical, político, económico, social, burocrático, militar, etcétera) de las que habla Prebisch en la larga cita del apartado anterior son intrínsecamente dinámicas y, por lo tanto, o están estructuradas o en proceso de estructuración o de desestructuración, y todas ellas son influidas, directa o indirectamente, por el cambio técnico.

Todas las nociones de poder que utiliza Prebisch están articuladas con sus preocupaciones por la distribución de los frutos del progreso técnico entre los grupos o estratos que concurren a su formación. En particular, subraya la importancia del poder económico basado en la tenencia de medios productivos; del poder social vinculado con las calificaciones humanas que mejoran el posicionamiento en el mercado; y del poder sindical basado en la asociación de trabajadores para la defensa de sus intereses profesionales, económicos y laborales.

Además, Prebisch habla del Estado por su importancia en la distribución de los frutos del progreso técnico y dentro de la órbita del Estado menciona también al poder burocrático y al poder militar.

Las reflexiones que siguen no pretenden imponer una interpretación única o dogmática de lo que Prebisch y la corriente

estructuralista que este líder dijeron o quisieron decir, simplemente se inspiran en algunos de sus argumentos centrales, para discurrir libremente sobre el asunto. Se trata entonces de contribuir a un debate académico sobre la vigencia actual del estructuralismo latinoamericano respecto de temas que hacen a la esencia misma tanto de la teoría económica como de la economía política estructuralistas. Desde esta perspectiva se analizan a continuación los contenidos de algunos concepto clave asociados al tema.

SISTEMAS

Siguiendo aquí a Mario Bunge (1999), filósofo que influyó en el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), por sistema cabría entender cualquier objeto complejo cuyas partes están unidas por lazos estables de algún tipo que constituyen su estructura. Un sistema concreto (por oposición a un sistema teórico) existe objetivamente y tiene una base física. Por lo tanto, el rasgo central de todo sistema concreto es que está en permanente proceso de cambio. Una sociedad humana históricamente determinada puede verse como un sistema social concreto, intrínsecamente dinámico, cuyas partes son personas (o asociaciones / organizaciones conformadas por personas), y los lazos constitutivos de su estructura son reglas técnicas y sociales efectivamente vigentes. Merece subrayarse que desde un punto de vista epistemológico el pensamiento estructuralista es claramente sistémico.

INSTITUCIONES

Esas reglas interiorizadas en el comportamiento habitual y sobre cuyas bases se erige la estructura social pueden denominarse instituciones. El poder detentado por los actores sociales deriva de la posición ocupada

en dichas instituciones. En la tradición institucionalista estadounidense fundada por Thorstein Veblen (1904) y John Commons (1995) se ha enfatizado a los hábitos mentales que rigen la acción colectiva como rasgos definitorios de la noción de instituciones. Por otro lado, en la tradición estructuralista latinoamericana el énfasis se ha colocado en la importancia central del progreso técnico, en la dinámica del desarrollo económico y en la distribución de sus frutos; y se han examinado los rasgos de esa dinámica en las economías periféricas. En ambas tradiciones teóricas el enfoque es multidimensional y no admite reduccionismos economicistas.

PODER

Para el estructuralismo latinoamericano el poder de los actores sociales depende de su ubicación en las estructuras. Dicho lo anterior, las nociones de *poder estructurado* y *poder institucionalizado* que utilizaremos en este ensayo son, hasta cierto punto, sinónimos, habida cuenta de los matices anteriores. Es cuestión de acordar en qué sentido se utilizarán. En la esfera de la producción predominan las reglas técnicas y en la esfera de los mercados predominan las reglas sociales. Las reglas técnicas establecen un vínculo persona-cosa (manejo de una máquina o de un utensilio cualquiera) en tanto las reglas sociales establecen directamente vínculos persona-persona (por ejemplo, los rigidos por el derecho de familia). En la teoría estructuralista latinoamericana del desarrollo, la distribución del cambio técnico y de sus frutos ocupa un lugar medular. Desde ese punto de vista y para enfatizar los aspectos inherentes a la estructura de la producción, podría hablarse de poder productivo estructurado o de poder productivo en

proceso de estructuración.

En un sentido lato, el término instituciones (sean estas formales o informales) puede abarcar tanto las reglas técnicas como las sociales, pero en un sentido estricto, más usado por el neoinstitucionalismo conservador (Douglass North, por ejemplo), usualmente se refiere solo a las reglas sociales. De allí entonces la conveniencia de usar el término *poder estructurado* que abarca explícitamente también las reglas técnicas tan esenciales en el discurso estructuralista.

En resumen: para el estructuralismo latinoamericano el concepto de poder estructurado puede verse como *la posición ocupada por las personas en las estructuras sociales básicas, lo que incluye de manera destacada y enfática las estructuras de la propiedad y de la producción*. Los actores sociales pueden definirse ampliamente como personas jurídicas (todo tipo de organizaciones y asociaciones), pero en sentido estricto solo cabe predicar el concepto de poder respecto de personas naturales (es decir, de los seres humanos concretos).

ESTRUCTURA SOCIAL

En la perspectiva de Max Weber (1973, 1974) la noción de relaciones sociales (por oposición a la idea más difusa de interacciones humanas) supone la creencia en expectativas recíprocas de conducta, sea que esta creencia esté fundada en probabilidades calculables o en la práctica cotidiana de los vínculos entre seres humanos. El poder tal como lo hemos definido para los fines de este ensayo es, cabe enfatizarlo, poder estructurado y reposa sobre dichas expectativas de conducta. Algunas de estas expectativas de antigua raíz ética

o religiosa están muy arraigadas en la cultura de los pueblos, pero otras de naturaleza política o incluso económica suelen experimentar modificaciones más frecuentes, por ejemplo, en la esfera de la técnica (relaciones persona-cosa). Aun así, en la medida en que son interiorizadas como reglas vigentes de comportamiento forman parte de las formas estructuradas del poder. Detrás del poder científico-técnico están los logros de los sistemas culturales, tal es el caso con las visiones pragmáticas de la ciencia occidental. *Con base en estos argumentos la estructura social puede examinarse, tal como lo hacen los estructuralistas, desde el punto de vista de la estructura de poder que le es inherente.*

Las formas culturales del poder estructurado se asocian al control legitimado de las organizaciones y las tecnologías que permiten proveer masivamente información, comunicación y conocimiento. El poder de la ciencia es la forma cultural subyacente al progreso técnico y a la distribución de sus frutos. En esta era de las tecnologías de la información, de la comunicación y del conocimiento las formas del poder cultural (y su manipulación por parte del poder económico) adquieren importancia creciente.

Las formas políticas del poder estructurado se asocian al control legitimado de reglas de juego constitucionales sobre las cuales se apoya la organización del Estado. El control legitimado de las burocracias públicas y de las fuerzas armadas son prerrogativas esenciales del poder del Estado.

Por último, *las formas económicas del poder estructurado* se asocian al control legitimado (derechos de

propiedad) de las organizaciones y tecnologías de producción, circulación y consumo.

Las formas económicas del poder estructurado sobre las que nos interesa profundizar aquí son las que preponderan en las sociedades capitalistas. En primer lugar, este poder se expresa, como ya se dijo, como poder productivo que se expande mediante la incorporación de progreso tecnológico originado en el desarrollo de la ciencia pragmática. En segundo lugar, el poder económico se expresa a través de los mercados bajo la modalidad específica de poder adquisitivo general ejercido en los mercados a través del uso de dinero. El poder adquisitivo general es una medida económica de (y está alimentado por) todas las formas del poder societal y no solo de las del poder económico. Por eso decimos que en términos del tema del valor económico que rige los mercados, las aquí denominadas teorías del «valor-poder» son multidimensionales y no se agotan en el campo específicamente económico. Esto es debido a que la mayoría de los bienes y servicios privados y públicos que se distribuyen socialmente, aunque técnicamente no sean mercancías, usan el mecanismo del mercado o al menos son contabilizados con arreglo a valores de mercado que requieren ser expresados en unidades de poder adquisitivo.

TEORÍA ECONÓMICA

Los economistas neoclásicos originarios (con sus teorías utilitaristas-marginalistas del valor) consideraron tanto la influencia del Estado como las instituciones culturales como aspectos ajenos a la economía positiva. Es decir: consideraron dicha influencia como datos externos no claramente vinculados a la teoría económica pura y aislaron

explícitamente sus teorías a través del criterio metodológico *ceteris paribus*. En particular, para los neoclásicos, la única ética que penetra en la teoría económica es la ética utilitarista a través de las nociones de utilidad marginal y de bienestar. Por otro lado, también Marx (a través de su teoría ricardiana del valor formulada en términos abstractos en su obra *El Capital*) cerró el campo teórico a la influencia directa que los subsistemas cultural y político podrían ejercer sobre el sistema económico en general y sobre la operatoria de los mercados en particular. Los estructuralistas, en cambio, afirmando claramente una perspectiva multidimensional a través de la noción de poder, abren el juego a todas estas influencias causales que terminan afectando la operatoria de mercados y la formación de los precios.

EQUILIBRIO ESTABLE

El tema del equilibrio estable de los mercados es fundamental en la formulación de las teorías unidimensionales del valor económico, porque los precios relativos que se toman en consideración son obviamente los de equilibrio, es decir, aquellos que se mantendrán mientras no cambien algunas de las condiciones que afectan el comportamiento de los diferentes mercados. El punto a destacar aquí radica en examinar si las condiciones políticas pueden afectar radical y definitivamente las condiciones del equilibrio estable de los mercados. Y tal cosa es obviamente cierta en varios mercados estratégicos. Cabe reiterar que las condiciones políticas aludidas son las referentes a reglas estables y legítimas que forman parte de las políticas públicas y que no solamente integran el manejo de la política económica. Esta amplia consideración del poder político del Estado forma parte muy clara del enfoque

teórico estructuralista latinoamericano.

ECONOMÍA POLÍTICA

Los vínculos entre los sistemas políticos y el sistema de precios relativos dependen de la capacidad del poder político para influir sobre un conjunto de mercados estratégicos, que por el lado de la oferta o de la demanda de los bienes finales afectan a casi todos los otros precios relativos. No estamos hablando aquí de una intervención directa en los mercados mediante la fijación de precios máximos o mínimos o mediante la fijación de cuotas. Tampoco de medidas proteccionistas orientadas al aislamiento de los mercados o de formas autoritarias de planificación centralizada, sino de la fijación de regulaciones generales de política pública que, por razones claramente extraeconómicas, afectan la estructura de esos mercados. Para la economía política estructuralista el poder político del Estado y los aspectos éticos de la equidad están indisolublemente enraizados con su teoría de los precios y de los mercados.

MERCANCÍAS FICTICIAS

Una de las modalidades a través de las cuales la totalidad de la estructura social afecta las valorizaciones del mercado ha sido puesta de relieve por Karl Polanyi. De su libro *La Gran Transformación* (2006) cabe rescatar aquí su noción de *mercancías ficticias* referida a la fuerza de trabajo, a los recursos naturales y al dinero. Ninguna de estas tres presuntas «mercancías», denunciadas por Polanyi como ficticias son producidas para venderse en el mercado, y las instituciones que las regulan son tres de las principales fuentes de poder que afectan el valor económico de todas las restantes mercancías genuinas.

Al respecto observa Polanyi:

La historia social del siglo XIX fue así el resultado de un movimiento doble: la extensión de la organización del mercado en lo referente a las mercancías genuinas se vio acompañada por su restricción en lo referente a las mercancías ficticias. Mientras que los mercados se difundieron por toda la faz del globo y la cantidad de los bienes involucrados creció hasta alcanzar proporciones increíbles, una red de medidas y políticas se integraba en instituciones poderosas, destinadas a frenar la acción del mercado en relación con la mano de obra, la tierra y el dinero. (p. 127)

Primero, el trabajo es la mercancía ficticia donde más claramente las condiciones políticas pueden afectar de manera significativa los precios relativos de todos los productos finales. Las modificaciones en los códigos laborales, de seguridad social, de previsión, etcétera pueden cambiar de manera permanente el costo del trabajo de diferentes niveles de calificación. Otras políticas públicas, como por ejemplo la política migratoria, también pueden afectar y de hecho afectan la abundancia relativa de los trabajadores de diferente calificación en cada segmento diferenciable del mercado laboral. Por lo tanto, cuando las reformas regulatorias afectan el mercado de trabajo y cambian las condiciones preexistentes de oferta y demanda se producen cambios en las estructuras de costos de las empresas que influyen en los precios del producto social por el lado de la oferta. También las migraciones masivas producen cambios en la distribución del ingreso entre salarios y remuneraciones a la propiedad, así como entre los distintos segmentos del mercado de trabajo.

Segundo, los recursos naturales son también una mercancía ficticia crucial,

especialmente para la comprensión de la formación social y económica de las regiones periféricas en general y de América Latina en particular. La distribución de la tierra y de los recursos naturales, así como la producción y exportación de productos primarios (intensivos en la utilización de recursos naturales) es definitiva en el posicionamiento periférico de América Latina. Pero más allá de estas circunstancias cruciales propias de la historia latinoamericana, también hoy en el siglo XXI las condiciones turbulentas de la biosfera (extinción de especies vegetales y animales, polución, contaminación y calentamiento global, etcétera) acentúan el carácter de mercancías ficticias de los recursos naturales. Por ejemplo, la necesidad de protección ambiental para evitar la extinción de determinadas especies vegetales o animales, o la preservación de la biodiversidad, pueden llevar a regulaciones que afecten la oferta de recursos naturales estratégicos. Recientemente, la proliferación de catástrofes naturales tales como sequías, inundaciones, tifones, maremotos y terremotos, también ha modificado las condiciones de largo plazo de muchos mercados de bienes y servicios finales, incluida desde luego la actividad turística. Otras consideraciones de índole política asociadas al control de las millas marinas en las costas de países con litoral marítimo o a tratados internacionales también afectan desde la esfera política los mercados de los recursos naturales.

TERCERO EL DINERO

Por último el mismo Polanyi (2006) ilustra elocuentemente el carácter de mercancía ficticia del dinero. Refiriéndose a los turbulentos años treinta, pero interpretando hechos y perturbaciones aplicables al tiempo presente, observa:

La moneda se había convertido en el pivote de la política nacional. Bajo una economía monetaria moderna, nadie podía dejar de experimentar a diario la contracción o expansión de la vara financiera; las poblaciones se hicieron concientes de la moneda; el efecto de la inflación sobre el ingreso real era descontado por adelantado por las masas; hombres y mujeres de todas partes parecían considerar al dinero estable como la necesidad suprema de la sociedad humana. Pero tal conciencia era inseparable del reconocimiento de que los fundamentos de la moneda podrían depender de factores políticos ubicados fuera de las fronteras nacionales. Así pues, *el bouleversement* [cambio, perturbación, conmoción que sacudió la confianza en la inestabilidad inherente destruyó también el ingenuo concepto de soberanía financiera en una economía interdependiente. En adelante, las crisis internas asociadas a la moneda tenderían a provocar graves controversias externas. (pp. 71-72)

Frente a este tipo de eventos históricos que no cesan de acontecer, las teorías «puras» del valor económico de tipo unidimensional que cierran el campo al ámbito político a través de supuestos *ceteris paribus* o atendiendo a consideraciones «puramente económicas» no son suficientes para una adecuada comprensión del proceso de valorización que opera concretamente en los mercados.

DEPENDENCIA

Si nos centramos en las economías periféricas, a través de la noción de dependencia entendida latamente de manera abstracta (y no necesariamente aceptable para algunas versiones de las teorías latinoamericanas de la dependencia), podemos ahora vincular el concepto de poder estructurado con el de

necesidades humanas planteadas a escala individual, grupal o macrosocial. Las necesidades humanas son el fundamento más permanente de la habitualidad de los comportamientos sociales; ellas generan una dependencia por parte de aquellos que las experimentan respecto de quienes tienen la capacidad de satisfacerlas. Esta argumentación es trasladable a escala macrosocial tanto a nivel nacional como internacional: las necesidades de las naciones periféricas generan situaciones de dependencia respecto de las naciones que están en situación de satisfacerlas. Estas situaciones de dependencia en las relaciones centro-periferia, especialmente en la esfera económica, son en algún grado recíprocas (afectan tanto a los centros como a las periferias) y están en la base de la existencia de los mercados, pero suelen ser asimétricas operando en beneficio de los centros. Esto legitima hasta cierto punto hablar del concepto más generalmente aceptado en el mundo académico occidental de interdependencias asimétricas (Gilpin, 1987, 17).

Volviendo a la nociones más abstractas y generales utilizables en el interior de sociedades nacionales, la secuencia conceptual: I) personas necesitadas de satisfactores específicos; II) personas que controlan la provisión de esos satisfactores; III) dependencia de las primeras respecto de las segundas; IV) posición de poder de las segundas detentada respecto de las primeras; genera vínculos causales útiles para conferir una explicación a las formas de poder que los estructuralistas han enfatizado en varias de sus contribuciones intelectuales. A través de su preocupación por el tema de los estilos de desarrollo, los economistas de Cepal y los estructuralistas en particular se abocaron profundamente a la temática de las necesidades básicas como referente esencial para el estudio

de los temas del valor económico y de las estructuras distributivas.

Un antecedente filosófico ilustre de este enlazamiento conceptual puede rastrearse en la idea aristotélica de que *la interdependencia de las necesidades humanas es el vínculo esencial de la vida social y la base de todas las transacciones económicas*, las que requieren del dinero como medida de los términos de intercambio. El dinero a su vez es concebido por Aristóteles directamente como un producto institucional derivado de la existencia de la sociedad política (polis o Estado). El enfoque de Aristóteles (1978) en materia de ciencia económica es, así, claramente institucional. Esta última afirmación se refuerza si recordamos que para Aristóteles las virtudes son hábitos de comportamiento y las necesidades humanas se presentan de manera cotidiana o periódica a través de las instituciones vigentes asociadas con su satisfacción.

Cada una de las dimensiones de las necesidades humanas supone comportamientos humanos específicos que dejan huellas físicas, las que pueden ser estudiadas con los instrumentos y métodos de la ciencia. Las dimensiones (biológico-ambientales, económicas, políticas y culturales) de un sistema social, examinadas como subsistemas, son una abstracción humana de naturaleza teórica y derivan, por un lado, de un conocimiento introspectivo de lo que los humanos sabemos que son nuestras propias necesidades y, por otro lado, de un conocimiento científico que proviene del significado externo de los comportamientos e instrumentos que pueden ser estudiados en los aspectos que se consideren teóricamente pertinentes.

EL CARÁCTER DETERMINISTA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO HEREDADO

Se ha insistido con razón en el carácter determinista del pensamiento de Marx. En el prólogo de su obra *El Capital*, Marx afirma que los seres humanos son entendidos como personificación de categorías económicas²:

Un par de palabras para evitar posibles equívocos. En esta obra las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, de color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las personas en cuanto personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses de clase. Quien como yo concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un proceso histórico natural, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas. (Marx, 1968, p. xv).

También hay determinismo en las visiones neoclásicas originarias donde el «hombre económico» es una «máquina optimizadora» que obedece siempre y ciegamente a la racionalidad instrumental hasta lograr que los mercados de competencia perfecta alcancen posiciones óptimas de equilibrio general estable.

Cabría preguntarse entonces qué dice Prebisch (1981) respecto de este tema: «¿Hay determinismo en el sistema? Hemos discurrido acerca de las diversas formas de poder y de las relaciones entre ellas, y explicado también cómo el juego de esas relaciones conduce, con el andar del tiempo a la crisis de aquel» (p. 166). Aquí

² Véase p. xv de los prólogos del tomo I de *El capital*.

Prebisch se refiere a la crisis del sistema social bajo la dinámica del capitalismo periférico que estudió en su último libro; y continúa:

Pero nada hemos dicho hasta ahora de los actores del desarrollo salvo algunas consideraciones acerca de la movilidad social. Las diversas formas de poder se expresan a través de diferentes actores y entre ellos se destacan quienes tienen mayor capacidad y dinamismo en el desempeño de su papel, tanto para aprovechar las condiciones favorables al desarrollo -así en el campo interno como en el ámbito internacional- cuánto para tratar de sobreponerse y contrarrestar los cambios desfavorables de esas condiciones.

Trátase, en realidad, de una acción deliberada de los actores para responder a sus aspiraciones e intereses según sea la intensidad de su poder y sus aptitudes. De todos modos, esto se desenvuelve dentro del sistema y en correspondencia con las mutaciones estructurales que en él se operan.

En el curso del desarrollo de los centros han surgido ciertos principios, y sus correspondientes reglas de juego, que la periferia ha tratado de seguir para lograr el funcionamiento regular del sistema. Pero los mismos no son automáticos; la oportunidad y la manera de aplicarlos dependen de la aptitud y decisión de los actores. Y esto se refiere tanto a su funcionamiento regular, como a las reglas que deben seguirse cuando el sistema ha sido perturbado por las violaciones de aquellos principios. (p. 166)

Si se abandona la creencia determinista hacia el *equilibrio estable* que brota de la dinámica de los mercados (presente en las teorías «puras» de Ricardo [precios naturales], de Marx [ley del valor] y de los neoclásicos [competencia perfecta]), entonces adquiere especial relevancia e inteligibilidad la tendencia de largo

plazo hacia la crisis planteada por Prebisch (1981). Pero esta conclusión no contiene la inexorabilidad de ningún determinismo, sino que induce a proponer transformaciones profundas de carácter sistémico al capitalismo periférico, las que suponen una consideración explícita de las estructuras de poder.

LAS TEORÍAS DEL VALOR ECONÓMICO Y EL CONCEPTO DE PODER DE MERCADO

TEORÍAS UNIDIMENSIONALES DEL VALOR ECONÓMICO

Ya se observó que existen dos grupos de teorías del valor económico que, explícita o implícitamente, han sido sostenidas por las principales corrientes de pensamiento económico. El primer grupo está compuesto por aquellas que, utilizando un campo teórico cerrado, han definido teorías del valor económico que parten del concepto de equilibrio estable de los mercados. Sobre estas teorías de mercados competitivos se ha construido el andamiaje fundamental de la teoría económica académica ortodoxa o vigente (neoclásica) y de la teoría económica clásica en las versiones de Ricardo y Marx. *El rasgo fundamental de estas teorías es que, en el plano operativo de los mercados, no existen asimetrías de poder y, por lo tanto, las mercancías se intercambian por su valor.* Este valor puede estar referido a los contenidos en trabajo de las mercancías (visión ricardiana/marxiana) o a la utilidad y escasez (visión marginalista) de los bienes que se intercambian.

Es cierto que Marx, en su gran visión

de la historia y en sus consideraciones de naturaleza política elaboradas en otros trabajos, introduce enfoques multidimensionales asociados a los temas del papel del Estado, de la explotación y de la lucha de clases. Pero en lo referente a su teoría económica propiamente dicha en su formulación más abstracta y general (tomo primero de *El Capital*), Marx presenta también una teoría unidimensional del valor económico, entendido este como el tiempo de trabajo abstracto social medio contenido en cada mercancía. De acuerdo con su, así denominada, «ley del valor», en el ámbito de los mercados no existen asimetrías de poder y todos los productos se intercambian estrictamente por su valor. El derrumbe del capitalismo será, para este autor, una respuesta al desarrollo de las fuerzas productivas, a su impacto sobre las relaciones de producción, y a la dinámica de la lucha de clases. En el intertanto, sin embargo, acepta la «ley del valor» como principio rector de las relaciones de intercambio en el mercado.

Posteriormente, la teoría económica académica tanto en la tradición neoclásica como en la marxista incorporó las situaciones de competencia «imperfecta» (monopolio, oligopolio, etcétera). Si bien debe reconocerse que ese fue un paso decisivo en favor del realismo de esas teorías, la argumentación siguió siendo economicista en el sentido de que solo se refirió al poder económico y no lo vinculó al rol del Estado y del poder político, especialmente en lo que se relaciona con las mercancías ficticias que hemos considerado más arriba.

LAS LIMITACIONES DEL EQUILIBRIO GENERAL ESTABLE

Veamos someramente las justificaciones teóricas del equilibrio general estable. En la historia del pensamiento económico,

como ya hemos señalado, las dos teorías del valor sobre las cuales se sustentó con toda claridad este concepto son: de un lado, la ricardiana-marxiana, según la cual el valor de una mercancía corresponde a su contenido en trabajo y, de otro lado, la marginalista neoclásica en su versión walrasiana, según la cual bajo condiciones de competencia perfecta los precios de los factores productivos corresponden a sus productividades marginales y, adicionalmente, en la esfera del consumo las preferencias marginales entre dos bienes se consideran proporcionales a sus tasas posibles de sustitución en el consumo. En ambos casos se supone la existencia de formas de justicia conmutativa que, de diferentes maneras, aseguran la igualdad de las contraprestaciones. En este segundo caso la igualdad de las contraprestaciones se verifica para la unidad marginal transada existiendo, en términos de «bienestar» para el resto de las unidades, la noción teórica de *excedente* del productor y del consumidor.

En el marco de estas teorías del valor, la primera de las versiones mencionadas (especialmente la de Marx) es holística porque los valores económicos de mercado dependen unilateralmente de las condiciones tecnológicas de la producción que determinan transversalmente la cantidad de trabajo social contenida en las mercancías. La segunda versión es individualista porque los precios miden la utilidad y la escasez de los bienes que se tranzan a partir de la opinión de los consumidores individuales que ejercen «soberanía» a partir de determinar sus escalas o mapas de preferencias.

LA VISIÓN NEOLIBERAL DEL TEMA

La corriente neoliberal contemporánea, por ejemplo, en las visiones de Hayek y Nozick, ha terminado por abandonar el enfoque marginalista neoclásico de la utilidad y del bienestar para volver a la voluntad de los contratantes. Así, un precio correspondiente a cualquier transacción de mercado sería un precio justo (justicia conmutativa) si expresa la «voluntad libre» de los participantes en la transacción. Es la voluntad de los propietarios la que determina las condiciones de la oferta y es la voluntad de los demandantes solventes (propietarios de poder adquisitivo) la que determina las condiciones de la demanda. Pero recordando que el poder se define precisamente como la probabilidad de imponer la propia voluntad a terceros, los neoliberales se «sinceran» desnudando en última instancia la cruda realidad del poder estructurado. Bajo estas premisas el tema ético de las asimetrías o desigualdades de poder, es decir, de las condiciones de injusticia distributiva o de inequidad quedan fuera del análisis: cuando una transacción está consumada ha expresado la «voluntad soberana» de los contratantes.

Por eso, en el lenguaje de la teoría de los juegos (visión originalmente desarrollada por la vertiente conservadora de la nueva economía institucional), los «jugadores» intentan imponer su voluntad y alcanzar un cierto puntaje que los favorezca en el juego, pero si no lo logran, manifiestan su «voluntad» de aceptar el resultado. Esta visión, aplicada a los mercados acepta la existencia de oligopolio, por lo que las condiciones de equilibrio estable (equilibrio de Nash) suponen que no existe competencia perfecta y cada jugador «grande» (*major player*) toma en cuenta el comportamiento de los otros «grandes» para definir su propia situación

de equilibrio. Resulta cada vez más claro que «poder» es el nombre real del juego...

TRANSACCIÓN

El concepto de *transacción*, común a todas las vertientes de la economía institucional pero poco frecuentado por la corriente estructuralista latinoamericana, es esencialmente microeconómico. La transacción es, en esencia, una relación social de mercado, y expresa una confrontación de voluntades. Esa confrontación genera interdependencias asimétricas en el sentido ya explicado más arriba y configura una situación de poder, en la cual se miden las probabilidades recíprocas de imponer la voluntad de las respectivas partes contratantes. Esa medida termina expresándose en precios, cantidades y condiciones de la operación de que se trate. Todo este proceso es esencialmente microeconómico, y, entre los padres fundadores del institucionalismo estadounidense, fue especialmente estudiado por John Commons (1995).

El concepto «micro» de transacción de mercado alcanza un sentido muy relevante en sociedades precapitalistas, como un bazar árabe en donde el regateo forma parte esencial de sus reglas de juego. A medida que el capitalismo se ha ido consolidando, cada vez más asistimos a transacciones que no admiten regateo porque están altamente reguladas hasta en sus menores detalles, por ejemplo, en las operaciones bursátiles, en los contratos de adhesión, etcétera. Por lo tanto, lo esencial de las transacciones depende cada vez más de las reglas técnicas e institucionales que las regulan. Esto consolida las formas del poder estructurado.

De otro lado, los padres fundadores del estructuralismo latinoamericano no hicieron un gran uso teórico del concepto

de transacción, entre otras cosas, porque su preocupación central era el desarrollo económico (ganancias de productividad, excedente por trabajador, acumulación de dicho excedente, etcétera). En esta visión macroeconómica, el concepto de transacción está implícito en la operatoria de los mercados, sin embargo, existe una teoría macroeconómica de los precios, estructuralmente fundada, de genuina raíz estructuralista latinoamericana, vinculada al poder negociador de los trabajadores latinoamericanos.

LA VISIÓN ESTRUCTURALISTA RESPECTO DEL PODER DE MERCADO Y LA TEORÍA KEYNESIANA

RIQUEZA Y CAPITAL

El poder económico es un poder estructurado que, *en última instancia*, adquiere y comanda el trabajo de otros, sea en forma potencial, en forma de servicios, o cristalizado en productos. Esta noción fue originalmente formulada por Adam Smith y expresada con extrema claridad en *La Riqueza de las Naciones*. En las interpretaciones de Marx incorporadas en su obra principal, el capital es, también y ante todo, un fruto del poder estructurado bajo las reglas de juego del capitalismo, pero para este autor ese poder solo se manifiesta en la esfera de la producción (relaciones de producción): no operaría en la esfera de los mercados, donde rige la ley del valor (Di Filippo, 2012).

DEMANDA EFECTIVA

Adam Smith introdujo el concepto de *demanda efectiva* entendido como el uso del poder adquisitivo necesario y suficiente para colocar en el mercado una

mercancía cualquiera.

En la esfera macroeconómica, la idea de demanda efectiva, también recogida por Malthus, adquiere su máxima vigencia en Keynes, quien ataca los dos pilares en que se fundaba la escuela neoclásica: pleno empleo y equilibrio bajo condiciones de competencia perfecta. Keynes lo hizo, en un diagnóstico aplicable a las economías desarrolladas, poniendo de relieve, primero, que puede haber un desequilibrio económicamente ineficiente y socialmente injusto (desocupación), el que, sin embargo, sea estable en el mercado de trabajo. Será desequilibrio porque no todos los que quieren (expresan su voluntad de) trabajar a un dado salario encontrarán empleo. Este desequilibrio puede ser estable si hay deficiencias permanentes en la demanda agregada y mantenerse sin alcanzar la posición de pleno empleo prometida por la ley de Say. Segundo, el mercado de trabajo, en las economías de las sociedades desarrolladas que Keynes estudió, operaba bajo condiciones institucionales (por ejemplo, vigencia del poder sindical) que modelaban una curva especial de oferta de trabajadores.

La perspectiva macroeconómica de Keynes es fundamental para entender los planteamientos de la economía política estructuralista latinoamericana. Una diferencia fundamental entre la visión institucional estadounidense y la visión estructural latinoamericana es que esta se aboca *centralmente* a la teoría del desarrollo desde una perspectiva periférica, la que requiere de una visión macroeconómica. Es cierto que la temática del desarrollo económico puede plantearse también a nivel microeconómico e incluso en lo que recientemente ha dado en llamarse nivel «mesoeconómico», donde opera el

poder económico de las corporaciones transnacionales. Sin embargo, en materia de desigualdades distributivas, la temática de la equidad, que es medular en el enfoque estructuralista, requiere de las mediciones macroeconómicas para la formulación de políticas públicas referidas al consumo, la producción, la riqueza, etcétera. Por lo tanto, a diferencia del enfoque institucional estadounidense, cuyos padres fundadores son anteriores a Keynes, los principales estructuralistas latinoamericanos no podían prescindir del marco teórico keynesiano. Piénsese, por ejemplo, en los trabajos de Prebisch (1963), Noyola, Sunkel y Pinto, sobre las causas estructurales de la inflación latinoamericana. Recuérdese también el libro de Prebisch (1947) sobre la economía keynesiana.

LA TESIS DEL DETERIORO DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Las reglas formales e informales que regulan la organización del poder sindical de los trabajadores son datos fundamentales en la tesis del deterioro de los términos de intercambio elaborada por Prebisch.

La noción de transacción depende de las reglas tecnológicas e institucionales imperantes en cada sociedad humana, precisamente porque la imposición de la voluntad, es decir, el ejercicio del poder, está estructuralmente condicionado. Y el grado de estructuración se ha ido profundizando en directa relación con la consolidación y desarrollo de los sistemas económicos capitalistas. Al afectar transversalmente a todas las transacciones del mismo tipo, las estructuras condicionan las magnitudes macroeconómicas. De allí

entonces el papel crucial que cumple en esta interpretación el concepto de poder estructurado.

Esas reglas vigentes que denominamos estructuras no son solo económicas, sino que también derivan de los otros subsistemas componentes de ese «sistema de sistemas» que hemos definido como sociedad humana. El rasgo de toda transacción es que atañe a un acuerdo de voluntades, pero de voluntades enmarcadas en las reglas tecnológicas e institucionales vigentes. Tal acontece, por ejemplo, con un sistema institucional que no reconoce los derechos laborales, donde los trabajadores tratan de ejercer un poder fáctico no estructurado e inician una huelga no autorizada: si están al margen de las instituciones laborales, sus voluntades solo expresan una forma no estructurada de poder y, seguramente, serán reprimidas.

Aquí se abre el campo para agudos conflictos sociales cuando ciertas acciones como la huelga están interiorizadas en las expectativas de los trabajadores pero las instituciones formales han dejado de respaldarlas con la sanción de nuevas leyes laborales más represivas, por ejemplo.

En resumen: el concepto de transacción es eminentemente microeconómico y en él se expresa la confrontación de voluntades en el seno de una relación de mercado. Hay en dicha relación un espacio de libertad contractual donde las transacciones pueden ser vistas como las jugadas o movidas de un juego cuyas reglas están establecidas. Este es el ámbito donde principalmente prevalecen las categorías económicas de la microeconomía neoinstitucional conservadora.

De otro lado, la noción de norma o

de regulación general es más bien macroeconómica: expresa las reglas técnicas y sociales que subyacen a las jugadas que se desarrollan en cada transacción. Este es el ámbito donde prevalecen las categorías económicas, políticas y culturales, que son el fundamento último de la teoría de los precios propia de la macroeconomía estructuralista latinoamericana.

LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LAS DIFERENTES FORMAS DE PODER

La desigualdad social rural, que explicaba el escaso poder negociador de los trabajadores latinoamericanos, fue el punto de partida que abrió el juego a otros científicos sociales para poner de relieve los graves problemas de heterogeneidad estructural, de colonialismo interno, etcétera, derivados de la herencia colonial latinoamericana y de su aprovechamiento pragmático por las oligarquías prevalecientes en áreas rurales, especialmente durante el período 1950-1980.

La noción de heterogeneidad estructural, típica del estructuralismo latinoamericano, pretende expresar esa cristalización histórica de desigualdades sociales agregadas a lo largo del tiempo, que a escala macroeconómica pueden ser juzgadas a la luz de diferentes principios de justicia distributiva. Por lo tanto, la teoría del valor económico estructuralista, que explica la tendencia de los precios de mercado (incluidos los términos internacionales de intercambio), no solo alude a las interdependencias asimétricas de las transacciones microeconómicas, sino también a las inequidades e injusticias distributivas medidas por las estructuras

transversales que regulan las corrientes macroeconómicas.

Desde luego, la noción de heterogeneidad estructural entendida desde una perspectiva histórico-estructural, y asociada a la idea de la asincronía en el cambio histórico (Gino Germani), adquirió riqueza y variedad en las contribuciones de sociólogos que también implicaron de manera explícita o implícita los temas de las asimetrías de poder estructurado (Medina Echavarría; Graciarena; Gurrieri, 1982; Stavenhagen; y González Casanova, entre otros).

Los diagnósticos de naturaleza política y cultural de todos estos autores latinoamericanos otorgaban sustento social e histórico a la explicación provista por la teoría del deterioro de los términos del intercambio elaborada por Prebisch, al estudiar las causas profundas del precario poder de organización y de negociación de los trabajadores incorporados a las actividades exportadoras. La contrapartida internacional de esta situación se verificaba en los trabajadores de las sociedades centrales altamente industrializadas que elaboraban las manufacturas exportadas a las periferias, quienes lograban apropiarse una parte sustancial de los frutos del progreso técnico que se incorporaba y así daban lugar, por el lado de los costos de fabricación, a una apropiación cerrada de las ganancias de productividad traducida en aumento de salarios reales y mantenimiento de los precios internacionales de los productos exportados.

Esto significaba que en los mercados de trabajo, las transacciones a través de las cuales se determinaba el salario real de los trabajadores céntricos y de los trabajadores periféricos reflejaban el

mayor *poder sindical* de los primeros para apropiar cerradamente sus ganancias de productividad.

Nótese entonces que el razonamiento de Prebisch en su visión centro-periferia es sistémico y multidimensional en el sentido ya explicado al comienzo de este ensayo. El sistema centro-periferia está compuesto por Estados nacionales o supranacionales (como lo es hoy la Unión Europea) vinculados por nexos tecnológicos e institucionales de naturaleza asimétrica, lo que da lugar a injusticias distributivas basadas en diferentes posiciones en las estructuras que otorgan poder a escala internacional. Las estructuras involucradas incluyen no solo las que regulan las relaciones económicas internacionales, sino también las internas de las sociedades nacionales de cada Estado. Por ejemplo: las relaciones sindicales de los países desarrollados contribuyen a la explicación del deterioro de los términos de intercambio; ellas incluyen considerar el poder negociador de los trabajadores y verificar la existencia de un pacto social entre los actores principales de las sociedades desarrolladas (empresarios, trabajadores, y gobierno). La, así denominada, escuela *regulacionista* francesa, que también puede incluirse dentro de la familia de las visiones institucionalistas, denominó «fordismo» a los complejos institucionales sobre los que se fundó dicho pacto.

EL CONCEPTO DE EXCEDENTE Y LAS ASIMETRÍAS DE PODER EN LAS IDEAS DE PREBISCH Y FURTADO

Al final de su vida Prebisch, de manera explícita, profundizó en su último libro

una convicción que lo había acompañado durante toda su trayectoria intelectual: que una teoría del desarrollo y del subdesarrollo no se podía construir sobre bases puramente económicas, sino que debía necesariamente incluir otras variables, expresables a través de la estructura de poder. Y así definió, además del poder económico y del poder político del Estado, otras dimensiones del poder (sindical, y social) que también operan en la determinación de los precios y afectan la distribución del ingreso real. Toda esta argumentación de Prebisch, en su dimensión específicamente económica, se desarrolló en términos macroeconómicos, inclusive el mecanismo dinámico de apropiación de lo que él llamó el excedente. Este mecanismo específico es una noción compleja y debatible que por razones de espacio no se puede desarrollar aquí.

Al igual que Raúl Prebisch, dentro de la corriente estructuralista latinoamericana también Celso Furtado (1961, 1978) desarrolló explicaciones del proceso económico que implicaron el rescate de las asimetrías de poder a partir de las cuales se evidenciaban situaciones específicas de (in)justicia distributiva. El punto aquí no radica en las posiciones éticas de estos autores respecto de las desigualdades sociales, sino en las interpretaciones científicas que, desde una perspectiva macroeconómica, terminan explicando el proceso de desarrollo como teñido por desigualdades sociales que en última instancia dependen de toda la estructura de las sociedades en que se desarrollan. Hay «algunos botones de muestra» en un libro de Furtado (1961) donde esta lectura del proceso de desarrollo económico, de su marco sistémico y de su carácter multidimensional quedan resumidamente en evidencia:

Los puntos estratégicos de ese proceso [el proceso económico] son la posibilidad de incrementar la productividad y la apropiación por grupos minoritarios del fruto de ese incremento. Estos dos factores son los que en última instancia, posibilitan el crecimiento. En verdad si los recursos incorporados al proceso productivo no causasen aumento real de productividad, la acumulación no determinaría ningún crecimiento, limitándose a transferir en el tiempo el acto de consumo. Por otro lado, si el fruto ocasional o permanente de productividad fuese distribuido en el conjunto de la población, el resultado sería apenas una elevación ocasional o permanente del nivel de consumo pasando la economía de una posición estacionaria a otra, sin que se originase un proceso de crecimiento.

[...] En una economía que haya alcanzado cierto grado de desenvolvimiento, la producción presenta una estructura tal que la acumulación se torna un proceso casi automático. De partida, para que el aparato productivo funcione normalmente es indispensable que también la demanda presente cierta composición. Ahora la composición de la demanda está determinada por la distribución del ingreso, esto es, por la forma como los distintos grupos se apropian del producto. Cabe, por lo tanto concluir que la estructura de la producción, la parte de la producción que se destina a acumulación y a distribución de la renta tienen todas las mismas causas fundamentales. Estas dependen del sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente. (pp. 120 y 121)

Las reflexiones de Furtado, igual que las de Prebisch, distinguen de manera sistémica entre actores sociales relevantes vinculados por lazos de poder que conforman las estructuras de producción, distribución y consumo propias del subsistema económico. Pero, para ambos

autores, dichas estructuras dependen del sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente.

El concepto de excedente en Furtado es muy sencillo e intuitivo: se refiere a aquel producto social remanente por encima de las necesidades de supervivencia de la población que se desempeña en actividades manuales no calificadas. Esto supone que Furtado define su concepto de excedente partiendo del concepto de necesidades de subsistencia. Esta idea fue formalizada con algún detalle en su *Prefacio a nova economía política*. Este punto también justifica los vínculos conceptuales abstractos que hemos establecido entre los conceptos de necesidad, de dependencia y de poder. Esos vínculos son precisamente a los que se refiere Furtado cuando destaca el sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente.

Pero, como el propio Furtado lo hizo notar reiteradamente, uno de los problemas epistemológicos esenciales que afronta la ciencia social es el nivel de abstracción al que se plantean los temas. Al más alto nivel de abstracción nos enfrentamos con la naturaleza o condición humana que es transhistórica. Si no fuera transhistórica, es decir, si no atravesara todas las civilizaciones pasadas presentes y futuras la historia, carecería de un hilo conductor porque habría perdido su sentido humano. Aquel sentido que hoy nos permite leer, entender y aprender de Aristóteles o de Platón interpretaciones sobre las sociedades antiguas en una comunicación interhumana que atraviesa milenios.

Lo mismo acontece con las necesidades humanas esenciales, las que son

universales mientras la condición humana exista como tal, pero la forma en que esas necesidades se satisfacen o los mecanismos a través de las cuales son instrumentadas para crear estructuras de poder depende de condiciones tecnológicas e institucionales específicas, que a Furtado no se le escapan. Lo mismo puede afirmarse en un corte transversal de las sociedades humanas contemporáneas, cada vez más globalizadas.

Respecto del actual proceso de globalización afirma Furtado (1978):

La situación se hace más compleja cuando la producción se estructura de manera transnacional, el valor de la mano de obra siendo un fenómeno social, se define dentro de cada sociedad, o con mayor precisión dentro del ámbito de los sistemas económicos nacionales. Cierto es que el trabajo puede ser considerado en términos abstractos, independientemente del contexto en el que se realiza, medido en unidades físicas, pero esta es una noción de alcance reducido, si lo que queremos es comprender las relaciones sociales que componen el proceso de producción. Si comparamos sistemas económicos contemporáneos observamos que el valor de la mano de obra –o sea el poder de compra del salario medido en términos de un conjunto de bienes que satisfacen las necesidades básicas de la población– varía en función de la estructura interna de dominación (la forma en que el excedente social se apropia y utiliza) y del nivel de acumulación, el cual condiciona la productividad física del trabajo. Si nos limitamos a observar sociedades capitalistas con una organización interna similar, el segundo factor pasa a ser determinante. (pp. 29-30)

económicos asociados al concepto de excedente, Furtado parte del concepto de necesidades humanas, las que para sociedades histórico-concretas son necesidades existenciales específicas que implican diferentes conjuntos de bienes capaces de satisfacer el mismo tipo de necesidades básicas (nutrición, educación, salud, vivienda, etcétera). Nótese que para acceder a los satisfactores específicos los trabajadores deben acceder a cuotas de poder adquisitivo que dependen de su salario.

En el caso de Prebisch, el concepto de excedente que él privilegia es más dinámico y se asocia a las ganancias de productividad que brotan de la introducción de progreso técnico. Pero también en este caso queda claro que el excedente es el fruto de relaciones institucionales que expresan poder estructurado en el seno de cada sociedad. Además, también para Prebisch la dinámica de generación y apropiación del excedente solo se hace inteligible a partir de los conceptos vinculados de poder adquisitivo y de demanda efectiva.

El razonamiento de los estructuralistas es, por razones ya apuntadas, fundamentalmente macroeconómico y se funda en una visión sistémica apoyada, por un lado, en las reglas técnicas e institucionales que permiten generar y apropiar las ganancias de productividad medidas por la diferencia entre el valor agregado por la fuerza de trabajo de menor calificación y la parte del producto social que esta logra capturar, y, por otro lado, en la existencia de actores sociales capaces de ejercitar su posición privilegiada en dichas estructuras para llevar adelante el proceso de desarrollo.

De nuevo en el párrafo anterior queda claro que, en sus razonamientos

El concepto de excedente que fue utilizado de diferentes maneras por la

antropología social y por los economistas clásicos es, como sabemos, un punto central en la teoría de la explotación capitalista que Carlos Marx profundizó. Sin embargo, al adoptar la teoría del valor trabajo originalmente formulada por David Ricardo, Marx cerró su campo teórico y formuló en *El capital* una teoría totalmente abstracta de los mecanismos de poder que dinamizan el proceso capitalista. Así, más allá de la validez ética de los razonamientos de Marx, desde el punto de vista epistemológico que nos interesa enfatizar aquí, el hecho concreto es que Marx, como economista, eliminó de su campo teórico central cualquier asimetría de poder, diferente a la del proceso de explotación laboral, que pudiera operar en el interior de los mercados capitalistas a través de las transacciones de mercado. Esa es precisamente la misión de su teoría del valor (Di Filippo, 1981).

PENETRACIÓN ESTRUCTURALISTA AL «BLINDAJE» DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS UNIDIMENSIONALES

Lo que caracteriza visiblemente a las teorías heterodoxas del valor, que en este ensayo sugerimos denominar con el apelativo de *teorías del valor-poder*, es que en los mercados prevalecen asimetrías de poder derivadas tanto de la propia estructura de los mercados (oligopolio, monopolio) como del marco institucional global articulado en torno a la captación y utilización del excedente social.

Dentro de esta visión heterodoxa propia de las teorías del valor-poder, destaca la escuela institucional o institucionalista cuyos padres fundadores fueron Thorstein Veblen y John Commons.

Ambos estudiaron las relaciones de poder institucionalizado que se establecen en las sociedades capitalistas. Lo hicieron preferentemente desde una perspectiva microsocia o microeconómica. El primero escribió, además de su célebre *Teoría de la Clase Ociosa*, un examen crítico del capitalismo industrial denominado en Inglés *The Theory of Business Enterprise* (1904), en donde las asimetrías de poder, cuya raíz cultural profundizó extraordinariamente, se traducen en las estructuras monopólicas de los mercados, ejemplificadas claramente con las condiciones imperantes en los Estados Unidos a comienzos del Siglo XX.

Por su parte John Commons escribió, entre otras obras, su *Legal Foundations of Capitalism* [1924], que es una expresión de la idea de transacciones sujetas a un poder institucionalizado tal como la hemos sugerido en estas líneas. La obra en cuestión estudia la influencia de los dictámenes judiciales en la evolución del concepto de propiedad dentro del capitalismo americano.

Así, el concepto de asimetrías de poder inherentes a la estructura misma de los mercados fue abordado por estos economistas y su escuela, con lo que consolidaron la idea evidente de que el capitalismo del siglo XX, y por lo visto aún más en el siglo XXI, es un capitalismo oligopólico.

El estudio de los temas microeconómicos, por ejemplo, los relativos a la lógica interna que determina las transacciones de mercado, fue escasamente abordado por Prebisch, pero en el caso de Furtado (1978) encontramos párrafos de gran fuerza y transparencia conceptual referidos a la lógica microeconómica en la determinación de los precios:

Las transacciones de mercado son, por regla general, transacciones entre agentes de poder desigual. En efecto, la razón de ser del comercio –expresión de un sistema de división del trabajo– reside en la creación de un excedente, cuya apropiación no se funda en ninguna ley natural. Las formas «imperfectas» del mercado a las que se refiere el economista no son otra cosa más que un eufemismo para describir el resultado ex post de la imposición de la voluntad de determinados agentes sobre esta apropiación. Puesto que todos los mercados son de alguna manera «imperfectos», las actividades de intercambio engendran necesariamente un proceso de concentración de riqueza y poder. De ahí la tendencia estructural, observada desde los inicios del capitalismo industrial, hacia la formación de grandes empresas. Muchos observadores inferirán erróneamente de esta observación que las pequeñas empresas tienden a desaparecer, pero la experiencia demuestra que son insustituibles en el ejercicio de importantes funciones: sin las pequeñas empresas el sistema capitalista perdería considerablemente, no sólo flexibilidad, sino también inventiva e iniciativa. (p. 17)

En este párrafo de Furtado, hago abstracción de su interesante acotación respecto de las PYME para poner de relieve la nítida y sencilla formulación de una visión respecto de las transacciones de mercado fundadas en relaciones asimétricas de poder, de la que resulta una concepción del valor-poder que lo ubica en el grupo heterodoxo distinguido en este examen y lo acerca a las argumentaciones de la corriente institucionalista norteamericana.

La retroacción o fecundación recíproca entre las corrientes estructuralista e institucionalista anglosajona también se observa en otros argumentos de Furtado donde, aún sin mención explícita,

se nota la influencia de J. K. Galbraith y de sus estudios sobre *El Nuevo Estado Industrial* (1969) y *American Capitalism* (1952). Por ejemplo, observa Furtado (1978

La transición del llamado sistema de mercado hacia el capitalismo organizado contemporáneo había de tener necesariamente repercusiones en los centros coordinadores de las actividades económicas y en la configuración general de las estructuras de poder. Prácticamente en todos los sectores de actividad existen empresas o grupos razonablemente estructurados de empresas cuyo comportamiento pesa globalmente sobre el sistema. Lo mismo puede decirse con respecto a las organizaciones sindicales. De esta manera, el contenido político de las decisiones económicas, que permanecía encubierto en los mercados atomizados, se hace claro, al igual que las implicaciones sociales de la orientación que adoptan los centros coordinadores. En el capitalismo organizado ya no tiene sentido la ideología según la cual la actividad de los centros coordinadores debe ser una prolongación de la «mano invisible» de los mercados atomizados. El poder político –concebido como capaz de modificar el comportamiento de amplios grupos sociales– se configura como una estructura compleja en la cual las instituciones que componen el estado interactúan con los grupos que dominan el proceso de acumulación y con las organizaciones sociales que pueden interferir de manera significativa en la distribución del ingreso. En la medida en que amplía y diversifica su esfera de acción, el estado contribuye a aumentar la complejidad del sistema de relaciones sociales sobre el cual actúa, puesto que él mismo da origen a estratos sociales con intereses propios. (p. 20)

CONCLUSIONES

El concepto de poder estructurado propuesto en este ensayo permite combinar el papel de las voluntades individuales como agentes del cambio social con el de las estructuras (reglas técnicas y sociales) que encauzan, incentivan y limitan la expresión concreta de esas voluntades.

El enfoque estructuralista latinoamericano es sistémico y fundado en una concepción de la historia que no es ni determinista ni voluntarista. La historia se concibe como un proceso abierto e impredecible, en primer lugar, afectado no solo por estructuras tecnológicas y económicas, sino también por los restantes marcos institucionales de la sociedad y, en segundo lugar dinamizado por la praxis de los actores encuadrados en dichas estructuras.

La posibilidad científica de verificar empíricamente los procesos examinados por los estructuralistas encuentra en los precios de mercado (especialmente en los «precios clave» como los del dinero, del trabajo, de los recursos naturales y de la energía, etcétera) la materia cuantitativa requerida, a través de la manera en que esos precios reflejan las asimetrías de poder de todo el sistema social y no solo las del sistema económico.

Cuando el estructuralismo latinoamericano abre de este modo el juego del mercado, entonces la ética utilitarista que hoy predomina en el mundo bajo las formas de la sociedad privilegiada de consumo (Prebisch), pierde la fuerza que tiene en las caricaturas del «hombre económico» y cede el paso a una consideraciones de filosofía política y moral.

El tipo de justicia que impera en los

mercados concebidos bajo condiciones estáticas de equilibrio general estable es *la justicia conmutativa*, según la cual se obtiene un precio que en su justificación teórica implica contraprestaciones equivalentes, pero en su justificación práctica, que incluye posiciones de poder, significa que las voluntades de las partes han llegado a un punto de aceptación (de buena o mala gana) de los términos de la transacción. La justicia conmutativa adquiriría significación en sociedades precapitalistas estáticas como las del mundo antiguo y medieval no sujetas a procesos de desarrollo económico. Allí operaba un «juego de suma cero» en donde las ganancias de unos solo podían provenir de las pérdidas de otros, pero el capitalismo es un juego de suma positiva y su continuo proceso de crecimiento plantea el problema de la apropiación y uso social del excedente incremental derivado de la expansión de su poder productivo (Prebisch, 1981).

Al abrir el campo a las consideraciones éticas emerge la noción de *justicia distributiva* que es esencial para juzgar la racionalidad del comportamiento político y de las funciones de los Estados en el manejo de la política económica.

En la visión de Prebisch la lectura ética subyacente al mensaje estructuralista es esencial y vale la pena terminar este ensayo con uno de los múltiples párrafos en que plantea ese mensaje. Respecto de la pregunta: ¿a quién pertenece el excedente?, responde Prebisch (1981):

No hay solución científica. La solución es fundamentalmente ética: acumular el excedente para brindar a todos las ventajas del desarrollo. Corresponde a toda la colectividad y tiene que emplearse en su beneficio para corregir las disparidades estructurales en la distribución del fruto de las innovaciones tecnológicas, ya se trate de las que provienen del poder económico o del poder social. (p. 334)

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (1999). *Moral a Nicómaco*. Austral, Espasa CalpeBunge, A. (1940).
- Bunge, M. (1996). *Buscar la Filosofía en las Ciencias Sociales*. Siglo XXI.
- Bunge, M. (1999). *Las Ciencias Sociales en discusión: una perspectiva filosófica*. Editorial Sudamericana
- Cepal (1951). *Estudio Económico de América Latina 1949*, Naciones Unidas Departamento de Asuntos Económicos.
- Commons, J. (1995). *Legal Foundations of Capitalism*. New Jersey: Transaction Publishers [1924].
- Commons, J. (2003). *Institutional Economics*, Transaction Publishers, Vols. 1 y 2.
- Di Filippo, A. (1981). *Desarrollo y desigualdad Social en la América Latina*, colección lecturas del Trimestre. México: Fondo de Cultura Económica.
- Di Filippo, A. (2012). *Poder Capitalismo y Democracia*. Ril Editores.
- Furtado, C. (1961). *Desarrollo y Subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.
- Furtado, C. (1978). *Creatividad y Dependencia*. Siglo XXI editores.
- Galbraith, J. K. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Penguin Books.
- Galbraith, J. K. (1969). *El nuevo estado industrial*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Gilpin, R. (1987). *The political economy of international relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Gurrieri, A. (1982). *La obra de Prebisch en la Cepal*. Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J. M. (1943). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Mallorquín, C. (2006). *En resguardo de lo herético: el estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo latinoamericano*. En x. Sánchez y C. Mallorquín (Comps.), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Marx, K. (1968). *El capital, Tomo I*. Fondo de Cultura Económica.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pinto, A. (1991). *América Latina: una Visión Estructuralista*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Polanyi, K. (2006). *La Gran Transformación [1944]*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1947). *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y Desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo Periférico: crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.
- Veblen, T. (1904). *The Theory of Business Enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.

Weber, M. (1973). *Ensayos sobre Metodología Sociológica.* Amorrortu.

Weber, M. (1974). *Economía y Sociedad.* Fondo de Cultura Económica.

ESTRATEGIAS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN EL DESARROLLO TERRITORIAL: APUNTES SOBRE LA CONFORMACIÓN DE CÍRCULOS DE PRODUCCIÓN-CONSUMO

Strategies of the Solidarity Economy in territorial development:
notes on the formation of production-consumption circles

por **Alberto Gandulfo** y **Alejandro Rofman**

RESUMEN

Alberto Gandulfo es Lic. en Sociología (UBA), coordinador del Programa Fortalecimiento de la Economía Solidaria de la Fundación Banco Credicoop y exsubsecretario de la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI) del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

Alejandro Rofman es Doctor en Economía (UNC), Investigador Principal del Conicet en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales y Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional Entre Ríos.

Este texto se estructura en base a cuatro apartados. El primero trata del contexto económico-social reciente en el desarrollo argentino. El segundo hace referencia a las iniciativas destinadas a la satisfacción del consumo local en los últimos cinco años. El tercero describe qué son los círculos de Producción-Consumo y el cuarto se refiere al futuro de los mismos habida cuenta del contexto económico-social prevaleciente, el que fuera descripto al inicio del documento.

Palabras clave: territorio, economía circular, solidaridad, sociedad.

ABSTRACT

This paper has been structured on the basis of four sections. The first one deals with the recent socio-economic context of the Argentine economic development. The second, refers to initiatives aimed at satisfying local consumption in the last five years. The third describes what the Production-Consumption circuits are. And, the fourth refers to their future, taking into account the prevailing economic-social contexts, which were described at the beginning of the article.

Keywords: territory, circular economy, solidarity, society.

Recibido: 10 de abril de 2018

Aceptado: 10 de mayo de 2018

INTRODUCCIÓN

En sucesivas contribuciones a encuentros de especialistas en la problemática de la sociedad Argentina contemporánea, hemos aportado reflexiones acerca de la evolución del proceso de desarrollo capitalista contemporáneo y su incidencia social. En dichos aportes, que consignamos en la bibliografía adjunta, hemos insistido en que por las modalidades que ha adoptado el desarrollo capitalista en la Argentina se han producido serios desajustes de tipo estructural, como la concentración de la actividad productiva en cada vez menos agentes económicos de elevado tamaño con poder abusivo de mercado y una creciente desigualdad en la apropiación del excedente económico por parte de los sujetos sociales que mayores ingresos perciben en relación con los que están ubicados en los estratos menos favorecidos. Ello, en perjuicio de la producción nacional, acentuando la precarización laboral y, por consiguiente, generando mayor brecha social.

Estas consideraciones generales no son novedosas en los estudios y análisis de destacados especialistas en los últimos 30 años. Las distintas variantes de las políticas económica y social adoptadas por los gobiernos de turno tras el restablecimiento de la democracia en 1983 se mostraron claramente incapaces para enfrentar este proceso negativo de bajo nivel de crecimiento económico acompañado por una notoria y creciente desigualdad social. Este escenario –en permanente expansión en el reparto del ingreso nacional entre los más y los menos favorecidos por la evolución histórica de nuestra sociedad hasta inicios de este siglo– tuvo un importante cambio de

rumbo a partir del año 2003 cuando una estrategia de desarrollo económico con creciente inclusión social –que apuntaba a valorizar el trabajo como eje central de sus objetivos a corto, mediano y largo plazo– posibilitó que se revirtiese a favor de los sectores populares el proceso de distribución del ingreso generado año tras año por la economía nacional; que, además, se enmarcó en la construcción de una estrategia soberana de integración latinoamericana con la instrumentación de políticas distributivas que priorizaron el desarrollo del mercado interno, fomentaron la producción con la creación de empleo y promovieron la Economía Social y Solidaria como otra forma de integración social. Como ocurre con la *agricultura familiar* donde se valoriza la *soberanía alimentaria* a través de la producción de alimentos saludables, el cuidado del medio ambiente y se promueve una nueva ruralidad.

En los primeros 20 años de la evolución económico-social restablecido el sistema democrático, la vigencia de un proyecto neoliberal signado por la concentración creciente del capital, su extranjerización cada vez más relevante y sus resultados socialmente regresivos en términos de equidad y justicia social fueron los signos más distintivos de dicha política –salvo un reducido lapso al inicio de la experiencia alfonsinista que intentó enfrentarlo, pero que rápidamente fracasó–. El proyecto de acumulación estructurado con la experiencia menemista, que se prolongó más de una década, adoptó el paradigma de basar el crecimiento económico en la especulación y valorización del capital financiero, y fue responsable de una acentuada degradación social y de un espectacular derrumbe económico hacia inicios del siglo. La etapa surgida en el 2003, tras la asunción de Néstor Kirchner a la Presidencia de la Nación, pudo poner

en marcha un proyecto centrado en la reactivación productiva a causa de un fortalecimiento singular del mercado interno, con creciente expansión del empleo y el salario real como auténticos motores del crecimiento económico, lo cual produjo una sensible baja de la pobreza y la indigencia, y un evidente mejoramiento en la distribución del ingreso.

En el proceso de desenvolvimiento de esta estrategia el proyecto colocó a la creación programada de instrumentos de política, instituciones acordes y formas de organización social alternativas enroladas en la Economía Social y Solidaria como uno de los pilares de su accionar. Los avances en la puesta en marcha de pasos decisivos y significativos en pos del afianzamiento de otra modalidad de crecimiento económico y social basado en la solidaridad, la cooperación; el rechazo a formas abiertas y/o encubiertas de explotación social de los trabajadores; y el aliento al asociacionismo igualitario de los proyectos productivos fueron muy destacados.

Se pudieron así concretar iniciativas muy valiosas que quedaron trucas cuando la derrota electoral del año 2015 supuso un nuevo episodio histórico de restauración conservadora y neoliberal, con la vigencia del negocio financiero como eje central del proceso de acumulación. Este retorno de la dinámica de crecimiento sustentada por quienes consideran al capital financiero como fuente central de obtención de ganancias supuso relegar todo principio de organización del capital productivo como las Pyme y las empresas de producción nacional, y las diferentes formas organizativas surgidas con base en la solidaridad, la cooperación y sin fines de lucro, a la vez que desplazó al trabajo como fuente esencial de producción de valor

agregado. El trabajo volvió a ser solamente considerado como un costo esencial de la desmedida acumulación capitalista y abandonó el rol de integración social que tenía hasta fines del año 2015.

El proyecto de concentración económica vigente en Argentina, y en varios países de América Latina, descansa en el respaldo de una alianza entre los cultores históricos del capital financiero como fuente central de obtención de elevadas ganancias, y apela a la especulación altamente rentable de enormes recursos monetarios, preferentemente externos, junto con grandes capitales internos orientados a la exportación de *commodities* y bienes semindustrializados, con bajo contenido de valor agregado. Es una alianza con conflictos derivados de la firme intención de la especulación de que la inflación y el tipo de cambio no crezcan como lo han venido haciendo porque dañan el negocio de la «bicicleta financiera», y del clamor de los exportadores (grupos económicos nacionales y filiales de grandes conglomerados empresariales, como el automotriz) por una elevación mayor del tipo de cambio. Pero este acuerdo hegemónico no tiene ninguna intención de mirar hacia adentro ni hacia los sectores del trabajo y la pequeña y mediana producción. La restricción del consumo masivo y del sector manufacturero (excepto la circunstancial expansión de insumos para la construcción) sigue en negativo desde el 2015.

Esta alianza, en donde predomina claramente el segmento de los especuladores financieros, se desenvuelve históricamente con diferentes impactos según el modo de inserción de cada sector en el control del proyecto hegemónico. No podemos dejar de mencionar el agudo proceso de fuga de capitales financiado con una política de

endeudamiento externo impagable que pone en peligro el futuro de la evolución económica nacional. Los resultados macroeconómicos hasta ahora son magros y muestran una fuerte heterogeneidad en su incidencia en los sectores productivos, y los efectos a nivel social exhiben un deterioro de las condiciones de vida del amplio arco mayoritarios de sectores de la sociedad que han quedado excluidos de los beneficios de la política económica oficial, reservada para los pocos y muy privilegiados protagonistas de la dinámica de acumulación económica nacional.

La actividad económica, luego de dos años de instalada la restauración neoliberal, muestra índices agregados que solo la hacen regresar, en término de producto por cápita, al punto de partida: el cierre del año 2015. Un año de retroceso del producto bruto, del nivel del 2,2%, en el año 2016, y un año de avance del citado indicador (2017) que exhibe un aumento provisional del 2,8%. El índice del producto por habitante entre diciembre de 2015 y diciembre del 2017 es prácticamente similar. Los sectores productivos más favorecidos, acorde con los datos de la evolución respectiva del valor agregado por cada uno de ellos, durante el año 2017 con referencia al año anterior, son los constituidos por el complejo agroexportador de carnes vacuna, cereales y oleaginosas en sus distintos eslabonamientos; el sector financiero; el rubro de la construcción alentado fuertemente por la inversión en obra pública y algunas ramas de la industria manufacturera, en particular, aquellas actividades vinculadas al citado segmento de las construcciones. En el sector de la actividad primaria de base agraria, la bonanza producida por la devaluación y por la quita parcial o total de las retenciones solo abarcó a aquellos actores sociales involucrados

en la especulación financiera de los agronegocios y excluyó de modo singular a las cooperativas agropecuarias y a los pequeños productores de la agricultura familiar.

Si nos referimos a la actividad industrial, esta aún no pudo volver a los niveles del año 2015, pues el retroceso de casi 5 puntos que exhibió el desenvolvimiento sectorial en el año 2016 se modificó y pasó a signo positivo en el año 2017, aunque la información oficial consigna –con datos provisorios– solamente un 1,5% de aumento del producto bruto interno PBI sectorial acorde con lo que informa el Estimador Mensual de Actividad Industrial que publica el INDEC. En el área de producción de bienes manufacturados, el ya comentado impulso decidido a la obra pública en el segundo semestre del año 2017 dio sus frutos con el incremento de gastos e inversiones en dicho rubro, que se extendió a sectores de la actividad manufacturera vinculada con la obra pública y algunos emprendimientos privados alentados por la emisión de hipotecas indexadas. Sin embargo, ese impulso multiplicador, que siempre deparan las actividades de la construcción, tiene impacto limitado en los procesos de aprovisionamiento de materiales y no se difunde al resto de las actividades del sector industrial.

El efecto de arrastre «hacia atrás» de los procesos manufactureros favorecidos se hace notar en dos rubros destacados: la rama de «minerales no metálicos» que reúne a los procesos productivos responsables de insumos básicos, como arena, cal, cemento, etcétera; y «rubros selectivos» de la industria metalúrgica ligada al acero y al hierro, en particular, en el caso de hierro redondo de encofrados para la construcción de pavimentos urbanos e interurbanos. Quedan afuera

los procesos vinculados con la industria alimenticia, la textil, del cuero y calzado estrechamente relacionados con la generación de insumos en la actividad agraria. Tal es así que si se revisan los últimos datos oficiales sobre el empleo registrado, al cierre del año 2017, se podrán contabilizar más de 60.000 puestos de trabajo netos perdidos en el sector con respecto a fines del 2015. Esta caída del empleo, en correspondencia con la reducción de la actividad productiva de origen manufacturero, ligada con preferencia al mercado interno, descansa en dos fenómenos que forman parte esencial del proyecto dominante: la contracción del consumo popular de bienes de primera necesidad, marcado por todas las estadísticas oficiales y privadas; y el flujo importador en constante incremento que desplaza a la producción nacional en áreas muy significativas de la actividad manufacturera interna.

Este resultado negativo en producción y fuerza de trabajo ocupada que se advierte a partir de las estadísticas oficiales para fines del año 2017, con relación al 2015, es fiel reflejo de la disminución generalizada del salario real de los trabajadores en relación de dependencia, tanto en los sectores formal como informal, y de la apertura de la economía que posibilitó un flujo creciente de bienes de consumo desconocido desde principios de este siglo. En este fenómeno de disminución del salario real no podemos dejar de omitir los aumentos desmesurados de tarifas públicas, que no solo afectaron el poder adquisitivo de los sectores populares, sino que constituyen un incremento muy elevado de los costos productivos que afectó con mayor intensidad a los pequeños productores de la agricultura familiar con un fuerte nivel de endeudamiento particular debido a la imposibilidad de abonar los nuevos

valores de las tarifas públicas.

Es precisamente en estos núcleos destacados de la industria manufacturera donde se concentra la actividad basada en la oferta de los establecimientos rurales de menor dimensión instalados en los espacios de producción agropecuaria del país. Alimentos frescos para el aprovisionamiento diario de los hogares urbanos del país e insumos destacados para uso industrial (algodón, lana, frutas, leche, cereales como trigo y maíz, hortalizas, legumbres, carnes blancas, etcétera) son los más destacados aportes de los agricultores familiares que sufren los embates de la nueva política económica a partir del 2015.

El año 2017, por ende, deja un balance negativo para la capacidad de expansión posible en los procesos de la agricultura familiar. Existe menor demanda debido tanto a la caída del salario real promedio de los trabajadores como al incremento de la tasa de desempleo entre 2015 y 2017 en alrededor de 3 puntos porcentual, y a la reducción de la oferta total de bienes de consumo por ingresos crecientes de importaciones competitivas que reemplazan los que se producen internamente. Además de este perfil específico que asume el ajuste económico que afecta a los sectores sociales de menores ingresos se agrega el creciente costo de reproducción de la fuerza de trabajo, que impacta a las unidades familiares asentadas en zonas rurales. La elevación de los precios de los alimentos, rubro de fuerte incidencia en la canasta familiar de los consumidores comprendidos en los tramos de ingresos menores que el promedio general, fue con mayor fuerza aún que las tasas promedio de inflación y acentuó el deterioro social de los pequeños productores y sus familias (ver Informes del Centro de

Estudios German Abdala de la UMET). Finalmente, la intermediación en sus diversas manifestaciones, sin regulación por parte del Estado que acotase su destacado poder predominante, pudo captar crecientes cuotas del excedente total de la comercialización de los productos obtenidos por los agricultores familiares, como lo indican las estadísticas de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), organización empresarial que agrupa a los sectores del comercio minorista de todo el país.

A partir de este escenario contextual inscribimos una propuesta de desempeño programado de la producción de bienes y materias primas para la alimentación de los hogares urbanos contiguos a las áreas de producción, intentando que la estrategia a adoptarse suponga un robustecimiento en el desenvolvimiento de los actores sociales incorporados a la actividad productiva, a la vez que se dispongan acciones estimuladoras del consumo masivo de los mismos con precios justos y accesible a todos los sectores sociales involucrados situados en aglomeraciones contiguas a las áreas de producción.

LAS EXPERIENCIAS RECIENTES DE PROCESOS PRODUCTIVOS TERRITORIALIZADOS Y SU VINCULACIÓN CON EL CONSUMO LOCAL

En el panorama general que hemos descripto aparecen claramente las consecuencias de una política económica que supone un giro total de objetivos y procedimientos en relación con la que prevalecía antes del 10 de diciembre del 2015. De resultados de la nueva política económica que privilegia la valorización financiera se impone como espacio

para el perfeccionamientos de las relaciones de producción al mercado como espacio privilegiado y se impone el principio fundamental de que el libre desenvolvimientos de los agentes económicos contribuye al bienestar general y que se deben descartar todo tipo de interferencias al accionar desregulado de tales agentes, y de que es preciso posibilitar a aquellos sujetos que posean capacidad y poder económico la opción de un despliegue sin limitaciones de su comportamiento. Este paradigma, inserto en las raíces mismas del modelo neoliberal que ha retornado en toda su esencia, descarta la presencia del Estado en las relaciones propias del desarrollo capitalista, tanto en los procesos de inversión como en la regulación de los mecanismos de comercialización y financiamiento a los sujetos económicos de menor tamaño para que puedan tener poder de incidencia en el mercado.

Fruto de esta visión del desenvolvimiento de la economía nacional a partir de diciembre del 2015, se acentuaron las eliminaciones de acciones de política económica que acotasen o pusiesen límites al desempeño en el mercado de quienes detentan mayor poder y capacidad de acción, y se abandonaron o no se pusieron en marcha mecanismos tendientes a favorecer a los segmentos productivos de más débil inserción en las relaciones de producción. Así, normas sobre vigilancia de precios y control de posiciones monopólicas o disolución de organismos que, con apoyo estatal, intervenían en el desarrollo de los procesos productivos y en las estrategias de intercambio desaparecieron o no fueron potenciadas adecuadamente. Se destacaron, en el conjunto de las decisiones adoptadas, la eliminación de varios programas inspirados desde

la Secretaría de Comercio de la Nación y que acompañaron en la última etapa del gobierno de Cristina Fernández la puesta en marcha de tramas vinculatorias entre producción y consumo oferente de alimentos de consumo imprescindible en las familias de bajos y medianos ingresos –masivos demandantes de los mismos, localizados preferentemente en las grandes aglomeraciones urbanas–.

La desaparición citada se correspondió con el nuevo esquema de ideas de la restauración neoliberal puesta en marcha desde el 10 de diciembre de 2015 a la que ya hemos hecho alusión. No fue una sorpresa la interrupción de la RED COMPRAR, que consistió en la instalación de centros de comercialización de tamaño singular en distintas áreas metropolitanas del país que fue desactivado y congelado. Junto con ello se debilitaron seriamente y se abandonaron las políticas adecuadas de promoción de los agricultores familiares responsables de la producción de alimentos en las diversas regiones del país. La Secretaría de Agricultura Familiar fue degradada a subsecretaría y afrontó la cesantía y/o la inactividad de numerosos profesionales dedicados al sector en todo el ámbito nacional. La Ley de Promoción Integral de la Agricultura Familiar sancionada por el Congreso Nacional a fines del año 2014 no fue aún reglamentada y, por ende, no entró a cumplir su importante utilidad práctica de apoyo amplio y variado a los pequeños productores agrarios asentados en todo el territorio nacional. La ley incluye una colección articulada de acciones, desde el reconocimiento de la propiedad rural como un bien social hasta la programación de intervención directa en su tenencia para favorecer a los que menos tienen, que incluye un Banco de Tierras y Planes diversos de colonización asistida. También

se desactivaron los Programas Nacionales de Promoción de la Economía Solidaria de los Ministerios de Desarrollo Social, de Trabajo, de Producción y se desfinanciaron las actividades científicas de extensión que realizan el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

¿Qué objetivos se planteaban quienes, en los años que antecedieron a la transferencia del Poder en 2015, alentaron diversas dependencias públicas nacionales y provinciales con el fin de eliminar intermediación y garantizar precio justo a los productores y asequible a los consumidores? En primer lugar, la apertura de centros de abastecimientos de gran porte en áreas muy pobladas de diferentes aglomeraciones urbanas del país aspiraba a vigorizar y asegurar salida efectiva a la producción local de alimentos por parte de agentes económicos incorporados a la agricultura familiar.

Ello implicaba el acceso crecientemente masivo de consumidores residentes en barrios periféricos de las grandes aglomeraciones a productos que conformaban la canasta básica de alimentos y que reducían sus precios por la eliminación de prácticas monopolistas y de supresión de intermediación innecesaria. A ello se agregaba la presencia de un programa muy original, de adhesión voluntaria, que suponía el armado de un listado de numerosos productos de uso cotidiano por las familias para su subsistencia (en particular alimentos) que merced acuerdo con las cadenas de supermercados privados se vendían a precios reducidos. Este programa llamado «Precios Cuidados» no suponía un quebranto para las comercializadoras

de las grandes cadenas de súper e hipermercados, dado que el margen de ganancia que necesariamente se reducía en la comercialización de los productos se compensaba con lo que es habitual en un comprador en esos establecimientos de gran tamaño y otros bienes que requerían las familias para su consumo habitual. El costo que implicaba para las grandes empresas el bajar los precios en un grupo selectivo de bienes constituía en cierto modo el gasto necesario de propaganda para atraer consumidores. De ningún modo, debe recalcarse, tal modalidad de venta suponía un quebranto para las empresas comercializadoras al público. Puesto en marcha este programa a inicios del 2014, cuando un salto devaluatorio (golpe económico) en nuestra moneda apareció inesperadamente impuesto por el mercado, se pudo mantener y respetar por el decidido apoyo popular que actuó como mecanismo de control de disponibilidad amplia y respeto a los precios acordados de los bienes incluidos en el mismo. Dicho sea de paso, tan buen resultado supuso que, para que los consumidores de medios y bajos ingresos pudiesen hacer frente a las remarcaciones masivas, producido el cambio de gobierno a fines del 2015, la nueva administración los mantuvo y mantiene, aunque el nivel de cumplimiento de los supermercadistas es muy bajo dado que el control popular desapareció.

En segundo lugar, estas modalidades fueron impulsadas decididamente por algunos Gobiernos provinciales (caso Mendoza y Chaco) y Municipales (caso San Luis, Bariloche, Moreno, Cañuelas entre otros) donde se localizaba la producción de los alimentos, lo que posibilitó efectos muy favorables para dichos agricultores que se fueron incorporando progresivamente al acuerdo con el Estado nacional y el

de las provincias. Este beneficio suponía certeza de venta de producción, precios justos y acordes con un ingreso adecuado para los agricultores, y eliminación de intermediación innecesaria.

Al mismo tiempo se amplió decididamente la presencia de ferias en espacios públicos merced a la decidida colaboración del INTA y de las entidades públicas y de agrupamiento de agricultores familiares comprometida en la oferta permanente de los productos. Estas ferias tuvieron un incremento explosivo en muchas ciudades dispersas en todo el país y los programas incluso fueron adoptados por centros universitarios y organizaciones sociales sin fines de lucro. Dos de las experiencias más ricas están asentadas en las respectivas Facultades de Agronomía de la Universidad Nacional de La Plata (se origina en 2008) y la Universidad de Buenos Aires (2012), con dimensiones crecientes. El ejemplo más significativo es la experiencia de las Ferias Francas surgidas en la provincia de Misiones (allá por los años noventa) y generalizadas en gran parte del país. También cabe mencionar las diversas experiencias de los «bolsones de verduras frescas» de distintas organizaciones sociales que vinculan producción-consumo, como el caso de la Universidad Nacional de Quilmes.

Las experiencias referidas promovidas desde el Estado, que facilitó la conformación de múltiples redes entre productores y consumidores, han sufrido serios retrocesos en los últimos dos años de restauración conservadora en la Argentina. En las siguientes páginas nos dedicaremos a puntualizar en detalle una estrategia alternativa que pueda suplantar la ausencia del Estado en la promoción

de estas valiosas iniciativas e incluso poner en marcha esfuerzos similares que pudiesen contar con protagonismo de actores públicos y privados interesados en hacer frente a las serias dificultades de amplios segmentos de la población que se ven afectados en sus ingresos reales por el persistente aumento de precios de bienes y servicios que sirven a la subsistencia cotidiana de las familias.

QUÉ SON Y CÓMO OPERAN LOS CÍRCULOS DE PRODUCCIÓN-CONSUMO

En el espacio de la actividad comercial y en lo relativo a los procesos productivos del sector de la actividad agropecuaria vinculada al aprovisionamiento de alimentos a los centros urbanos, queremos exponer, con la mayor precisión posible, algunas ideas referidas a la generación de espacios de producción, intercambio y consumo de tales alimentos que hoy ofrece la agricultura familiar y la economía solidaria a la población urbana del país.

En la experiencia de la política económica neoliberal en marcha, la provisión de alimentos e insumos para el consumo interno que realizan los productores de la agricultura familiar experimentó serios retrocesos, tanto desde el punto de vista del volumen comercializado (por la caída de los ingresos reales de la población cómo la desmedida competencia importadora) y la ausencia de los programas de promoción como de los recursos monetarios que percibieron los agricultores como el Programa Nacional de Microcréditos, al abandonarse las políticas de defensa de los precios que

había puesto en marcha la Secretaría de Comercio Nacional. Estadísticas oficiales y datos provenientes de organismos privados especializados así lo consignan (Ver CAME y los informes del Instituto German Abdala de la UMET).

La creación de círculos de producción-consumo tiende a restaurar las ideas que animaron los programas nacionales del período 2003-2015, junto con políticas provinciales y municipales tendientes a reducir precios de venta de alimentos destinados a la demanda urbana de sus habitantes de menores recursos económicos, dado que eliminan intermediación y acercan a productores y consumidores. De este modo se garantizaba a tales productores valores de ventas capaces de ser incorporados a los procesos de capitalización de sus actividades y se aseguraban ventas masivas al consumo local y nacional. Esos mismos objetivos pretende alcanzar la iniciativa que proponemos, tendiente a crear, dentro de ámbitos periurbanos, lo que denominamos «círculos de producción- consumo» orientados a operar en ámbitos locales.

¿En qué consisten los planes que apuntan a organizar círculos de producción-consumo? La hipótesis básica que manejamos es que si el mercado funciona libremente sin un adecuado respaldo a los que producen y consumen en situaciones de debilidad y subordinación estructural, quienes participan del lado de la oferta y la demanda están expuestos a sufrir presiones y manejos de las respectivas transacciones que reducen en mayor o menos magnitud los ingresos que les deberían corresponder por su actividad productiva y su consumo cotidiano. En otras palabras, dejar librado al accionar del mercado a actores sociales con

muy diferente poder de negociación, del lado de la oferta, y consumidores que no poseen capacidad de acceso a las compras con modalidades que garanticen precios aptos para valorizar su ingreso real, perjudica a ambos segmentos pues deja dicho mercado a merced del poder abusivo ejercido por quienes detentan elevada capacidad de control de las transacciones. Un comercio totalmente desregulado suele implicar, para un producto determinado, que un intermediario de gran tamaño y presencia en el proceso de transacciones comercialice sus ventas imponiendo precios y condiciones de venta tales que desplaza a los pequeños productores que pretenden ingresar a dicho mercado. Al mismo tiempo, el poder negociador que tales actores de gran tamaño suelen manejar les posibilita imponer condiciones en precios y modalidades de venta a quienes comercializan su producción, siempre mucho más favorables que las que pueden alcanzar actores sociales de muy débil presencia en el correspondiente mercado. Por el otro lado, la mayoría de los habitantes de los aglomerados urbanos consumidores de dichos productos poseen capacidad de compra limitada dado que sus ingresos nominales están restringidos y si las ventas están en manos de empresas comerciales de gran tamaño no pueden aspirar a la posibilidad cierta de soportar precios abusivos que nadie regula, lo que reduce su calidad de vida.

La decidida falta de regulación del Estado en la organización y control de las operaciones de compraventa de alimentos de primera necesidad, que hacen a la subsistencia de la mayoría de los habitantes que residen en las aglomeraciones urbanas en todo el país, se torna indispensable e ineludible. El nivel de desigualdad social librado a las conductas monopólicas de grandes

conglomerados de intermediación comercial y especulación financiera acentúan los procesos de pauperización creciente de los hogares que perciben ingresos limitados. El gran desafío es que la vinculación entre producción y consumo popular debe suplir la ausencia de la acción reparadora de regulación estatal, y debe apuntar a:

- 1) Menguar el poder abusivo del conglomerado comercializador de alimentos de primera necesidad para que no utilice su presencia dominante en el mercado para imponer precios desmedidos.
- 2) Apoyar al pequeño productor, mayoritario habitualmente en los segmentos de producción de alimentos frescos o insumos para la elaboración de manufacturas alimenticias, para evitar que quede marginado en su capacidad de recibir precios justos que lo habiliten para una adecuada capitalización de sus excedentes o más luego de satisfacer las necesidades básicas para la subsistencia de su unidad familiar.
- 3) Que el consumidor urbano no quede preso de las estructuras monopólicas tanto de la producción como de la intermediación de quienes controlan el mercado. Resulta fundamental fortalecer el trabajo de las asociaciones de consumidores, especialmente las organizaciones que promueven el precio justo y el consumo responsable.

Estas tres condiciones, por ende, imponen la necesidad de una función de control y compensación de las desigualdades propias del sistema capitalista que conllevan la existencia de márgenes abusivos en la comercialización de la

producción de alimentos, precisamente por la condición monopólica u oligopólica en que se realizan. Esta situación es signo evidente de por qué los programas de política económica destinados a fortalecer progresivamente de modo ascendente el ingreso de pequeños productores y de las asociaciones de consumidores surgen cuando los proyectos económicos globales apuntan a consolidar el mercado interno y el poder adquisitivo de la población, antes que a satisfacer las ganancias de un pequeño sector de grandes operadores en los mercados.

Las experiencias incluidas en la estrategia de fortalecimiento en el ingreso de los agricultores familiares y en la disminución de precios al consumidor directo se reprodujeron, como dijimos, en el interior del país con resultados muy favorables. Esta estrategia nos ha de servir para desarrollar nuestra propuesta teniendo en cuenta:

1) El enfoque dominante en los ámbitos oficiales a nivel nacional y de varios distritos importantes del país de excluir todo tipo de regulación del mercado.

2) Los resultados, en términos de ingresos reales de los consumidores de medios y bajos recursos, han sido desalentadores cotejando la situación experimentada por el poder adquisitivo de esos mayoritarios segmentos de la población, si se cotejan los años 2017 con el 2015. Ello, producto del abandono de la política central de la estrategia económica del Gobierno nacional, comentada en el apartado inicial de este texto, de desalentar el consumo vía la pérdida de ingresos reales (estadísticas confiables indican que el promedio de los trabajadores asalariados tuvo un descenso en torno al 4% para los activos y 8% para los pasivos entre noviembre del 2015 y

diciembre del 2017).

3) Que ante ambas evidencias urge recomponer modalidades esenciales de regulación del mercado para defender la capacidad de compra de los consumidores urbanos y el nivel de ingresos de los pequeños productores rurales de la agricultura familiar, pero en un plano diferente al experimentado hace más de dos años habida cuenta del retiro del Estado nacional de su función reguladora.

A partir del reconocimiento de que a nivel nacional no cabe en el proyecto oficial, en materia de política económica, hacer jugar al Estado un rol central en la vigilancia de precios y en el fomento de la producción nacional y la economía solidaria, tanto los que reciben los productores por sus bienes de primera necesidad o los demandantes para sostener su nivel de vida, es necesario cambiar de referente para una política que favorezca a estos dos grandes segmentos de la población. El actual Gobierno nacional designó al frente de la Secretaría de Comercio a un representante del sector concentrado en una clara definición política de favorecer a los agentes económicos de gran dimensión para que impongan sus reglas especulativas de subordinación a la pequeña producción rural y, a la vez, un importante agente comercializador que hace uso de su capacidad de dominación en los precios de ventas de productos finales en desmedro del poder adquisitivo de los consumidores. Es imprescindible, entonces, que aparezcan otros actores para llevar adelante una estrategia de intervención y regulación como la que sostenemos.

En tal sentido, apuntamos a la búsqueda, por parte de los sectores sociales que queremos favorecer, de aquellos

organismos públicos pertenecientes a ámbitos administrativos alternativos dispuestos a actuar de soporte o «paraguas» de una iniciativa alternativa. Dentro del territorio nacional existen Gobiernos provinciales y numerosos municipios dispuestos a recuperar roles imprescindibles a nivel estatal para impedir abusos derivados de la capacidad de dominación de los mercados, que aceptarían estrategias orientadas a impedir la expoliación por pocos sobre los mayoritarios segmentos de la agricultura familiar y , a la vez, garantizarían a los sectores de medios y bajos ingresos precios a los cuales puedan adquirir bienes de primera necesidad para su manutención. Si el Estado nacional renuncia a una tarea que debería ser prioritaria y obligatoria, dada las desigualdades de poder en los mercados en ámbitos locales (sean estos provinciales o, más aún, municipales), es posible intentar diseñar acciones del sector público a nivel inferior que cumplan esa irrenunciable misión.

Para ello es imprescindible armar una propuesta compuesta por la asociación estrecha entre productores, consumidores y sectores del poder público. Dadas las características generales que hemos descrito del perfil ideológico de la actual conducción nacional, será preciso reemplazar su inexistencia de acción con el apoyo de los Gobiernos locales comprometidos con el desarrollo endógeno y la integración social.

La situación más compleja de este armado de los círculos que propugnamos es que, al desaparecer el Estado nacional como principal promotor, la conformación de acuerdos entre producción y consumo, entre agentes encargados de la entrega al mercado de los bienes de primera necesidad, no se encuentran fácilmente

en condiciones de ser articulada a nivel de todo el territorio nacional. Un ejemplo relevante: si la producción de frutas de pepita (peras y manzanas) obtenida en el Alto Valle del Río Negro pretende ser enviada a un eventual mercado concentrador en el Gran Buenos Aires, será muy complicado convenir todos los detalles de una operación a distancia solo con la gestión de dos municipios que respalden el acuerdo, dado que están localizados geográficamente muy lejos uno de otro y sin contar con apoyo estatal para, llegado el caso, utilizar el ferrocarril como medio de transporte.

Esta dificultad relacionada con la distancia geográfica entre producción y consumo se agrava aún más si los municipios en donde se podría contar con apoyo del Estado para la gestión entre producción y consumo –como suele ocurrir– no disponen de recursos suficientes para apoyar iniciativas como las que estamos debatiendo y, menos aún, poseen logística y experiencia para concretarlas. Por otro lado, cabe esperar que como resultado del accionar articulado entre productores y consumidores, con la presencia ineludible del Estado como gestor y garante de los acuerdos, será mucho más beneficioso para las experiencias de desarrollo local si se perfeccionan en espacios reducidos, en donde se generen otros beneficios adicionales. En este último aspecto nos estamos refiriendo a los efectos directos e indirectos deparados por los beneficios resultantes de un accionar articulado y planificado entre productores y consumidores. Estamos atendiendo a las características peculiares de funcionamiento de una estructura productiva destinada hoy día a la tarea de ofrecer alimentos frescos en los cinturones hortifrutícolas de las aglomeraciones urbanas.

En el ámbito de toda aglomeración urbana de cierta magnitud es dable encontrar franjas de productores locales que diariamente abastecen de alimentos frescos de todo tipo (carne vacuna, porcina, aviar, hortalizas, legumbres, verduras de hoja, leche, huevos, etcétera), en muchos casos ya provistos por agentes económicos cercanos a la aglomeración o que pueden proveerse de los mismos si se estimula la cría o el cultivo respectivo al tener mercado asegurado. La transacción entre productor y consumidor implica además numerosos impactos favorables de todo tipo. Una expansión programada de la producción generada a nivel local para satisfacer los consumos de la población urbana cercana supone aumento de cantidad de productores, robustecimiento y expansión de los existentes e incremento del empleo tanto por parte de nuevas unidades y agricultura familiar o ampliación de las múltiples modalidades de empleo estacional. Como contraparte de este proceso es posible imaginar mejoras de diverso tipo en calidad y cantidad entre todos aquellos agentes económicos que se relacionan con los procesos de producción-consumo. Estamos hablando de medios de transporte, espacios para depósitos, zonas en donde se localizan unidades de venta como son mercados o ferias, lo que implica aumento de puestos de trabajo. Del lado del consumo, la esperable baja de precios de los productores indispensables para la subsistencia, fruto de los acuerdos precitados, aumenta el ingreso disponible de las familias de los sectores de medios y bajos recursos con el consiguiente impacto favorable en otros tipos de consumo familiar.

El rol del Estado local es en este aspecto estratégico para soldar los acuerdos entre productores y consumidores y obtener beneficios para el desarrollo integral

de los municipios. La construcción de esta estrategia política supone la puesta en marcha de iniciativas de economía solidaria y asociativa, articulación con otros Gobiernos locales y obtención de beneficios derivados de ventas en gran cantidad. A la vez, implican el surgimiento y consolidación de medios de transporte relacionados con las asociaciones de productores, de financiamiento de entidades bancarias locales, de acuerdos con universidades para mejora técnica de la producción, de compras asociativas en insumos, agroquímicos, envases, etcétera.

Este texto solo incluye una primera aproximación a la conformación de alianzas entre productores y consumidores en diversificados espacios locales. El abordaje más detallado de la iniciativa nos permitirá apreciar que la misma ya tiene experiencias previas, de carácter voluntario, que se encuentran en la búsqueda del autosustento, pero aún permanecen aisladas y sin una programación global que permita recuperar todos los beneficios que le asignamos a priori.

Una estructura tal como la que sugerimos posee numerosos efectos positivos sobre la trama productiva y social en el espacio en que se desenvuelve, tanto por sus efectos directos como por sus impactos y repercusiones sobre actores sociales diversos asentados en las localizaciones escogidas. El análisis metodológico correspondiente es la materia de nuestras actuales inquietudes, las cuales pensamos volcar muy próximamente en una versión integral más amplia sobre este proyecto... Esta es la tarea a la que estamos ahora comprometidos.

LA MIRADA ESTRATÉGICA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA UNA RED DE CÍRCULOS DE PRODUCCIÓN-CONSUMO

Al considerar el potencial de compra de los sectores populares, y en defensa del salario real de los trabajadores, se debe buscar formas organizativas que permitan menguar el poder discrecional de las grandes corporaciones formadoras de precios y evitar el abuso de su poder oligopólico en el mercado. Las diversas experiencias existentes de vinculación entre producción y consumo permiten visualizar el alto nivel de aceptación en la población (principalmente en las grandes ciudades) y de concientización alcanzado por gran parte de los consumidores que han entendido que entre los causales en los aumentos desmedidos de precios que generan «inflación» están las grandes empresas concentradas en cada sector de la producción y también en la intermediación comercial y financiera.

Es necesario poner estas experiencias en red para potenciar el poder organizativo de productores y consumidores que permitan generar condiciones locales que regulen la intermediación comercial y, a la vez, para facilitar los procesos organizativos socioproductivos de las pequeñas y medianas empresas nacionales y locales. Esas formas organizativas deberían contemplar la preeminencia de la Economía Social y Solidaria como marco para su concreción. La iniciativa expuesta valoriza la presencia de redes de productores-consumidores populares que puedan fortalecer la capacidad instalada tanto del comercio de aproximación como del mayorista, quienes padecen situaciones desfavorables ante los excesos

de las empresas concentradas. Se trata de una red de producción-consumo con base territorial que pueda brindar hasta la posibilidad de diseñar un plan de abaratamiento del consumo local y pueda plantearse metas de producción y desarrollo alcanzables en el mediano plazo.

Si lográramos canalizar tan solo un 10% del consumo popular en alimentos a través de las redes y circuitos comerciales con producción local y con participación de la Economía Social y Solidaria, ello permitiría mejorar los precios al consumidor, ganar en calidad de los productos, generar nuevos puestos de trabajo, garantizar buena alimentación en los sectores populares, y posibilitaría el cuidado del medio ambiente, sobre todo si se estimula la agroecología como objetivo central. En definitiva: avanzar en la democratización del mercado y concretar el desarrollo con mayor integración social. Con esta misión es posible interpelar las acciones del Estado que deberán dejar de tener la mirada asistencial del financiamiento de proyectos productivos para pasar a impulsar propuestas de desarrollo territorial integral con mayor acción de regulación comercial que potencien las Pyme locales y las empresas de la Economía Social y Solidaria. Así, las dependencias estatales locales deberán asumir acciones programáticas de mayor presencia regulatoria en el mercado y disponer de capacidad de control sobre las empresas oligopólicas para destrabar las lógicas corporativas del intercambio comercial, facilitar el acceso a mejores condiciones de la producción local y brindar resguardo al consumo popular.

Simultáneamente, las organizaciones de la Economía Social y Solidaria deberán profundizar la etapa de resistencia a

las políticas de ajuste y concentración económica, potenciar el trabajo voluntario-artesanal subordinadas a las prácticas de financiamiento por proyecto para pasar a una ofensiva de autogestión en la construcción de poder territorial tanto en el plano productivo como en el político. Se ganaría así mayor presencia con sus productos en los mercados, disputarían espacios en las cadenas de producción y sumarían a las asociaciones de consumidores para ser más protagónicas en la democratización del mercado.

De este modo se fomenta el compra local y el compra cooperativo a partir del consumo responsable y el precio justo como factores que permitan organizar el consumo popular. Debe ser una acción coordinada que interpele a las diferentes agencias y dependencias del Estado provincial y municipal, en articulación con las organizaciones de productores locales estructuradas de acuerdo a los principios de la economía social y en gestión mancomunada con las asociaciones de consumidores.

Distinguimos tres niveles de complejidad en el entramado de construcción de los círculos de producción y consumo a nivel local: el proceso de construcción colectiva pensada siempre como punto de partida, nunca como punto de llegada; el conjugar la mirada de largo plazo con políticas activas que requieran efectos inmediatos en defensa del trabajo y de la producción local; y el sostenimiento del consumo popular ante la especulación de la intermediación comercial y de las empresas oligopólicas en el mercado.

Una etapa ulterior podría vincular todas las experiencias productivas articuladas entre sí con los grupos y asociaciones

de consumidores locales (formales e informales) donde se incorporen comerciantes, empresas nacionales y Pyme locales para que se extienda la mirada territorial sobre los distintos actores de la economía. A partir de ese enfoque es necesario incorporar a cooperativas de trabajo, organizaciones de microcrédito, asociaciones de productores familiares y campesinas, cooperativas de servicios públicos y mutuales, asociaciones de consumidores, centros vecinales, bibliotecas populares, centros religiosos, asociaciones de comerciantes, cámaras Pyme, organizaciones sindicales, clubes barriales que puedan aportar bienes y servicios a la distribución y la organización del consumo popular y ampliar la cobertura de los acuerdos que se alcancen.

Al mismo tiempo, será factible encarar una etapa orientada a conformar la provisión de canastas básicas de alimentos a partir de una amplia participación de actores económicos, productivos y comerciales con incorporación de las organizaciones citadas, representadas en espacios colectivos por región, localidad o barrio bajo la modalidad de *consorcios de gestión local* que permitan establecer una práctica concreta que multiplique las experiencias existentes o generen nuevas iniciativas.

Todas estas experiencias han tenido años atrás principios de concreción, están todavía muy desarticuladas pero son valiosas como experiencias colectivas a alentar. El apoyo estatal local luce como imprescindible, pero no tanto como fuente de provisión de recursos monetarios, sino como herramienta de gestión.

En definitiva, nos referimos a nuevas *políticas públicas locales* que posibiliten extender, multiplicar y

fortalecer los procesos organizativos de carácter asociativo, enmarcados en la Economía Social y Solidaria con nuevas formas de apoyo, de fomento y promoción que asuman la responsabilidad de integrar la producción y organizar el consumo popular a través del microcrédito, los fondos rotatorios, la moneda electrónica, etcétera. De este modo se pueden generar instrumentos de finanzas solidarias, de alcance masivo, que permitan fortalecer las redes de producción-consumo populares para direccionar el consumo masivo.

La propuesta es crear en cada barrio, pueblo, localidad *círculos de producción y consumo popular* para contribuir en la construcción de esta gran red de redes. Se requiere de mayor vinculación territorial para integrar las ferias populares y mercados solidarios, potenciar a las cooperativas productoras de alimentos, integrar las diferentes prácticas de organización del consumo popular y ampliar la discusión sobre el desarrollo local con los almacenes barriales, comercios locales, municipios, sindicatos y el amplio mundo de las Pyme.

El gran desafío es fortalecer la identidad de las organizaciones solidarias, reconocer la conflictividad en el territorio donde se materializan las desigualdades, donde se dan los problemas de la comercialización, donde se concretan las situaciones de exclusión y sobreexplotación. Desde la experiencia de la Economía Social alcanzada se trata de organizar y multiplicar las capacidades desplegadas con más prácticas colectivas y solidarias. Es una construcción de base territorial, de abajo hacia arriba, para enfrentar la concentración económica y poder avanzar en términos de desarrollo con mayor integración social.

BIBLIOGRAFÍA

- Basualdo, E. (2011). La autonomía relativa de la economía argentina durante la hegemonía neoliberal a nivel internacional. En Eduardo Basualdo (Comp.), *Sistema político y modelo de acumulación: tres ensayos sobre la Argentina actual*. Buenos Aires: Editorial Ariel.
- Cittadini, R., Luis Caballero, Mariana Moriz y Florencia Mainella (Comps.) (2010). *Economía Social y Agricultura Familiar: hacia nuevos paradigmas de intervención*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)-MAGyP.
- Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI) (2011). *1º Congreso Latinoamericano de Microcrédito: Nuestra Palabra Tiene Crédito*. Buenos Aires: Ministerio Desarrollo Social de la Nación.
- Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI) e Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Agricultura Familiar (IPAF) (2010). La Juntada: microcrédito, tecnología y gestión asociada en la agricultura familiar. En Gustavo Tito y otros. *IPAF- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Ministerio de Desarrollo Social de la Nación*. Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) (2018). Informes mensuales sobre consumo del comercio minorista en todo el país, años 2015-2018.
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Acosta y Martínez Editores.
- Coraggio, J. L. (2008). *Economía Social, acción pública y política: hay vida después del neoliberalismo*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Gandulfo, A. (2012) Nuevos desafíos para el desarrollo de la Economía Social y Solidaria en la Argentina. En Sidney Lianza y Flavio Chedid Henriques (Orgs.), *A Economía Solidária Na América Latina: realidades nacionales e políticas públicas* (pp. 113-123). Rio de Janeiro: RILESS, SENAES.
- Gandulfo, A. (2014). El Desarrollo Territorial de la Economía Social y Solidaria. *Voces en el Fénix*, 28.
- Gandulfo, A. (2014). Finanzas Solidarias en la profundización del Proyecto Nacional y Popular. *Voces en el Fénix*, 38.
- Gandulfo, A. y Alejandro Rofman (2016). Finanzas Solidarias en la Argentina: a 10 años de la promulgación de la Ley Nacional 26117. *Realidad Económica*, 302.
- García, A. y Alejandro Rofman (2012). *Economía Solidaria en Argentina: hacia la construcción de un nuevo proyecto de país*. Buenos Aires: DT, CEUR.
- Golsberg, C. y otros (2010). *Las Ferias de la Agricultura Familiar en la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones INTA.

Instituto Germán Abdala, UMET.
Informes mensuales sobre coyuntura económica y social, 2016-2018. Buenos Aires: UMET.

Merlinsky, G. y Adriana Rofman (2005).
Los programas de promoción de la Economía Social Una nueva agenda para las políticas sociales. En Floreal H. Forni (Comp.), *Caminos Solidarios de la economía argentina.* Buenos Aires: Ediciones Ciccus.

Rofman, A. (2012). La economía solidaria y los desafíos actuales. *Revista de Ciencias Sociales.*

Rofman, A. y Alberto Gandulfo (2015). La Economía Social y Solidaria en la Argentina contemporánea: logros y desafíos. En Santiago Fraschina y Arturo Trinelli (Comps.), *Una Década Ganada: gestión económica kirchnerista en perspectiva (2003-2013).* Avellaneda: Ediciones UNDAV.

Rofman, A. y Juan M. Vázquez Blanco (2011). Al cierre del Bicentenario Dos modelos de país en disputa. En S. Fraschina y Juan M. Vázquez Blanco, *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario.* Buenos Aires: Editorial Prometeo.

Rosa, Pauña, Regina Vidosa, Ariel García y Juan M. Vázquez Blanco (2012). Caminos hacia la inclusión. En Raquel Castronovo (Comp.), *Políticas sociales en el Bicentenario.* Buenos Aires: EUDEBA.

CRECIMIENTO Y DESIGUALDAD REGIONAL DURANTE EL APOGEO AGROEXPORTADOR (1895-1913). ALGUNAS CONCLUSIONES A PARTIR DE UN ANÁLISIS MULTIDIMENSIONAL

Economic growth and regional inequality during the agroexportador apogee (1895-1913). Some conclusions from a multidimensional analysis

por Lic. Gerardo Sánchez

RESUMEN

Gerardo Sánchez es Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Tucumán, Máster en Historia Económica por la Universidad de Barcelona y actualmente cursa el Doctorado de Historia en la Facultad Filosofía y Letras de la UBA.

El período comprendido entre las últimas décadas del siglo XIX y a las primeras del siglo XX fue de gran crecimiento económico. Ahora bien, cuando se analiza la producción científica sobre la época surge un claro contraste entre la cantidad de literatura que ha destacado el desenvolvimiento del país, con la que analiza el diverso grado de participación de las regiones y el impacto que de dicho proceso en cada una de ellas. Uno de los objetivos de esta investigación es contribuir en la construcción de series cuantitativas de diferente índole (socio demográficas, finanzas públicas y valor agregado) que permitan mejorar el conocimiento de la desigualdad regional de la Argentina. A su vez se presentan algunas inferencias provenientes del análisis de estas variables.

Palabras clave: Desigualdades, Análisis regional, Crecimiento.

ABSTRACT

The last decades of the nineteenth century and the first decades of the twentieth century were undoubtedly years of great economic growth for Argentina. Even so, the numerous investigations on this period have little depth in the diverse degree of participation of the different provinces in that process. One of the objectives of this research is to contribute to the construction of quantitative series of different kinds (socio-demographic, public finance and added value) that allows improve the knowledge of the regional inequality of Argentina. At the same time, some inferences from the analysis of these variables are presented.

Keywords: Inequality, Analysis of Regional Economies, Growth.

Recibido: 26 de marzo de 2018

Aceptado: 15 de mayo de 2018

INTRODUCCIÓN

América Latina ha sido destacada en la literatura especializada como la región del mundo que presenta la mayor desigualdad. El origen de este fenómeno es ubicado, por lo general, en el período colonial cuando la interacción entre colonos europeos y la población local dio como resultado un conjunto de instituciones excluyentes que se consolidaron y perpetuaron más allá de los procesos de independencia y de los distintos modelos económicos y políticos que devinieron en América Latina (North, 1990; Sokoloff y Engerman, 2000; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2000).

Pero luego, el período comprendido entre las últimas décadas del siglo XIX y a las primeras del siglo XX fue de gran crecimiento económico. La performance económica de la Argentina ha sido merecedora una vasta producción literaria, y no solo de autores argentinos, que ubicaba al país como una de las economías más desarrolladas del mundo. Entre las principales causas de dicho desempeño, que estos trabajos destacan, se ubicó al proceso de inserción de Argentina en lo que se conoce como la primera globalización, caracterizada por la gran movilidad de bienes, capitales y mano de obra.

Ahorabien, cuando se analiza la producción científica sobre la época surge un claro contraste entre la cantidad de literatura que ha destacado el desenvolvimiento del país, con la que analiza el diverso grado de participación de las regiones y el impacto de dicho en cada una de ellas. Incluso, muchos de los trabajos que incorporan algún tipo de análisis sub-nacional lo hacen desde una óptica

muy simplificadora en la que distinguen solamente el Interior del Litoral. Con lo cual no existen investigaciones con una mirada de conjunto del país que analice el impacto y el grado de participación de las provincias en el proceso de crecimiento económico, tantas veces ponderado, y que a su vez tengan en cuenta la gran heterogeneidad de las mismas. muy simplificadora en la que distinguen solamente el interior del Litoral. Con lo cual no existen investigaciones con una mirada de conjunto del país que analice el impacto y el grado de participación de las provincias en el proceso de crecimiento económico, tantas veces ponderado, y que a su vez tengan en cuenta la gran heterogeneidad de las mismas.

Gran parte de esta carencia de bibliografía no pasa necesariamente por la falta de interés de los investigadores, sino por una dificultad a la hora de contar con fuentes cuantitativas homogéneas para el conjunto de las regiones o aún para cada una de ellas por separado. En el caso de las que deben ser construidas desde una metodología que logre estandarizar las series para todas las provincias y en el largo plazo, se encuentran las series de salarios y precios que aún son aisladas en cuanto a su cobertura temporal y geográfica. Si bien en los últimos tiempos surgieron nuevos estudios, estos no suplen la falta de homogeneidad en las metodologías, muchas veces dificultada por la propia naturaleza de las fuentes. En el caso particular de series de precios de bienes de consumo básicos tampoco están saldadas las diferencias existentes en las canastas de consumos, cambiantes en el tiempo y en las regiones. Si bien por una cuestión de extensión no se ahonda en este trabajo sobre este tema, a partir de la información socioeconómica

disponible, podría decirse que las únicas variables existentes que cumplirían con las características de homogeneidad y amplia cobertura geográfica son la evolución de la población y la recaudación fiscal¹. Lo que no implica que estas, además, tengan sus propias limitaciones.

En este sentido, uno de los objetivos de esta investigación es contribuir en la construcción de series cuantitativas de diferentes temáticas que permitan mejorar el conocimiento de la desigualdad regional de la Argentina. En este caso en particular se toma el período de apogeo del modelo agroexportador, pero la intención es poder contar con indicadores confiables de largo alcance. Esto sería un gran avance en pos de identificar las principales hipótesis de las causas de una desigualdad regional cambiante en cada uno de los sub-períodos de la historia argentina, entre las que se destacan el contexto económico general en el que se insertan las economías regionales argentinas en cada etapa, el peso y desarrollo de los mercados interiores y exteriores, la dotación de recursos naturales, la cuestión geográfica y el desarrollo de los medios de transporte, así como diversos factores de tipo institucional y político.

Con lo cual las preguntas que guían este trabajo son: en primer lugar, si el mayor crecimiento económico ocurrido a hasta ese momento, y tantas veces descripto, impulsó a que el conjunto de las provincias crezcan. En segundo lugar, en parte ligado a lo anterior, si el crecimiento económico sirvió para homogenizar

en términos económicos las diferentes regiones del país². A su vez, de ser así, qué características tuvo en cada caso dicho crecimiento. O por el contrario, qué impidió a ciertos territorios el «acople» a la Belle Époque. Y por último, qué singularidades y características comunes tuvieron las performances provinciales, para dilucidar, entre otras cosas, si la dicotomía Interior Litoral es válida para describir la época.

Desde ya que no es posible responder a estas cuestiones de manera exhaustiva, pero sí esbozar algunas ideas que permitan delinear una investigación más profunda y extensa que pueda abarcar estas cuestiones planteadas. A su vez, se parte de que las particularidades y generalidades de la evolución de los desempeños provinciales no pueden ser explicadas unívocamente. En este sentido, se intenta una aproximación a esta problemática a partir de la recopilación, la construcción y el análisis de datos en torno a tres ejes: evolución socio demográfica, finanzas públicas y el Valor Agregado (VA, en adelante). Cada uno de ellos es desarrollado en la siguiente sección, donde se elabora un breve recorrido por las fuentes y metodologías que se ha utilizado en cada caso. Luego, y a modo de cierre se presentan algunos resultados e inferencias del análisis cruzado de estos ejes.

¹ La población puede darnos una pauta de las condiciones de vida de las regiones: no sólo porque nos indicaría que estas tienen capacidad para mantener el crecimiento natural de su población: sino porque en muchos casos eran capaces de recibir contingentes de población de otras regiones del país o del extranjero: Mientras que la construcción de series provinciales de la recaudación del erario es importante dada la estrecha relación entre economía y fiscalidad:

² Por otros trabajos sabemos que sí coexistieron una gran heterogeneidad de casos provinciales en cuanto a la evolución de los niveles de vida (Sánchez, 2015).

INDICADORES: FUENTES Y METODOLOGÍAS

VALOR AGREGADO

Dentro de las Cuentas Nacionales, el Producto Bruto Interno (PBI) es el indicador más utilizado para obtener información sobre la situación económica de un país o una región. Cuando este es calculado a nivel sub-nacional se lo denomina Producto Bruto Geográfico (PBG). Este indicador nos informa acerca del valor de bienes y servicios finales producidos durante un lapso de tiempo, por lo general un año, en un territorio determinado. Posee dos características que favorecen su uso generalizado: el carácter sintético y una metodología estandarizada. La primera de estas permite resumir en una sola cifra el valor del total de bienes y servicios producidos dentro de un territorio y un lapso de tiempo definido. Mientras que la segunda permite que sus resultados sean comparables en el tiempo y entre territorios. Esto último lo dota de una enorme utilidad para los trabajos históricos, ya que existe una gran dificultad para encarar un posible cálculo del desempeño económico por provincias. Como se mencionó en la introducción de este trabajo podría decirse que las únicas variables que cumplirían con dicho objetivo son la evolución de la población y la recaudación fiscal. En este sentido, las investigaciones recientes de Piketty y su equipo han asentado gran parte de su trabajo en las estimaciones retrospectivas dentro del marco de las Cuentas Nacionales. Su uso se basa, según estos autores, en que es el único intento existente de definir el ingreso y la riqueza de manera consistente a nivel internacional (Piketty, 2014; Piketty, Saez, y Zucman, 2016; Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez y Zucman, 2017).

ción a nivel país desde la metodología de las Cuentas Nacionales fue elaborada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), que en el año 1958 publicó la serie de PBI para los años 1900-1955 a precios de 1950. Luego la serie de Cortés Conde y Harriague (1996) (CCyH en adelante), que en este trabajo se utilizará como referencia, amplió la cobertura la serie al año 1875. Mientras que el período que resta desde la independencia fue estimado por Ferreres (2005). Si bien todos estos trabajos han significado un avance muy grande a la hora de contar con datos que permitan hacer un seguimiento de la evolución macroeconómica de un país, es igual de cierto que esconden una alta disparidad de casos regionales, no sólo en niveles de ingreso per cápita, que en muchos casos es aún mayor que entre países, si no de estructuras y especializaciones productivas. En este sentido es que se propone una metodología de estimación para las provincias argentinas para los años que sea posible del período bajo estudio.

Para esto debe saberse que la metodología de cálculo tiene diferentes formas de estimar el PBI. La primera de estas es considerar la producción como una gran interconexión de sectores (primario, secundario y terciario), donde que cada uno de estos utiliza insumos provenientes de su sector o de otros con los que, al agregarle valor, produce un bien o un servicio nuevo. De esta forma el PBI es la suma del VA de cada sector de la economía. Otra forma de aproximarse es considerar que la producción genera ingresos a los actores intervinientes en la misma, por lo que la suma de estas retribuciones es exactamente igual al valor de lo producido. Por último, debe tenerse en cuenta que este mismo ingreso se gasta en la apropiación de estos mismos bienes y servicios, de

En el caso de Argentina, la primera estima-

esta forma el PBI es la suma de los agregados de la demanda.

En esta investigación se utiliza la primera de estas metodologías, es decir, aquella según la cual el valor de lo producido es resultado de la sumatoria del VA de cada producto. El cual, a su vez, se calcula restandole a la producción, denominada Valor Bruto de Producción (VBP), los insumos, llamado Consumo Intermedio (CI). El primer componente es el valor de la producción que son las cantidades producidas (q) por sus respectivos precios (p) de mercado.

$$VBP - CI = (p * q) - insumos = VA$$

$$\sum VA = PBI$$

A nivel metodológico el cálculo del VA regional presenta dificultades aún mayores que el nacional, sobre todo por la escasez de fuentes que permitan una estimación directa por alguno de los métodos mencionados. En este sentido, se identifican tres métodos de estimación del VA a nivel regional: método ascendente, descendente y mixto (Franchet, 1995).

El método de estimación ascendente estima el agregado nacional como la suma de las estimaciones locales. Garantiza una mayor proximidad entre la realidad económica del territorio. A este método de contabilización se lo suele identificar con la estimación directa, es decir, con la estimación del VA de alguna actividad

productiva con referencia territorial (provincias, en el caso argentino) como resultado del cálculo del VBP (asociado al valor de venta total) y la correspondiente deducción del valor del CI (correspondiente a los insumos). Esta forma de estimación implica un gran esfuerzo de relevamiento de información –cantidades producidas de cada rubro, precios de venta, materiales e insumos utilizados y precios de compra de estos–. En el caso de estimaciones retrospectivas, las dificultades se elevan exponencialmente, lo cual lo hace un método casi imposible de llevar a cabo.

El método descendente, en cambio, para calcular un agregado regional supone distribuir la cifra nacional entre las regiones, utilizando para ello un indicador que esté relacionado lo más estrechamente posible con la variable que debe estimarse. En historia económica se han desarrollado diferentes estrategias dentro de este método de estimación entre las que se ha destacado la metodología expuesta en los trabajos de Geary y Stark (2002) y las modificaciones a esta de Crafts (2005).

El método ascendente, en cambio, garantiza que los totales de la economía en su conjunto serán completamente coherentes con las estimaciones de las provincias, porque se suman para obtener las estimaciones totales del trabajo. Sin embargo, con el método descendente, es posible utilizar fuentes de datos muy diversas a fin de obtener la desagregación por industrias. En esos casos es importante asegurar que la suma de las estimaciones por industrias se corresponda con los totales nacionales.

Finalmente, el método mixto es una combinación de los anteriores, ya que rara vez se encuentra el método ascendente en estado puro. Siempre existen lagunas en los datos que deben completarse

utilizando un enfoque descendente. De la misma forma, en muchos métodos descendentes se incluyen a menudo datos tomados de fuentes exhaustivas, al igual que en las estimaciones ascendentes.

Este es el método que se utiliza en este trabajo y se toma las estimaciones del PBI de Cortés Conde y Harriague (1996). Esta serie posee dos grandes ventajas: **1)** la serie se publicó en un cuadernillo en el que se volcó detalladamente todas las explicaciones metodológicas; **2)** la estimación parte de fuentes donde la cifra nacional es el resultado de la agregación provincial, a diferencia de otras que estiman por métodos indirectos³.

El año base de la estimación es 1913 y los restantes años (1888, 1895 y 1908) se calcularon de manera directa o a través de algún índice de volumen físico que reflejan la evolución de la actividad en cuestión, según la disponibilidad de información. Los sectores que pueden ser estimados con mayor disponibilidad de información y que además son los que representan el grueso de la economía son para 1888: Agricultura, Ganadería, Comercio y Gobierno. Mientras que para los tres cortes temporales siguientes se puede incorporar a la Industria. Estos sumados representarían el 68% del primer año, el 82% del VA total de 1895 y el 77% de los dos restantes, según las estimaciones de CCyH. En este trabajo se presentan los resultados obtenidos para el sector Industria, que significaba en 1895 el 12,5% y en 1913 el 22,5% del VA total.

En cuanto a las fuentes disponibles, para el año 1888 se cuenta con el relevamiento *L'agriculture et l'élevage dans la République Argentine*, compilado

³ La serie que presenta Ferreres, por ejemplo, ha sido calculada con base en series nacionales y en estimaciones econométricas que no toman en cuenta las divisiones provinciales.

bajo la dirección de Francisco Latzina. Dicha publicación se elaboró para «[...] demostrar a través de la estadística la riqueza de la ganadería y la agricultura de la República Argentina en la exposición de París» (Latzina, 1889, p. 3 xx). Por esta razón existe solo una versión en francés. Como se puede deducir del título de la publicación, esta solo releva los sectores Agricultura y Ganadería.

Este registro posee una serie de problemas que obliga a procesar la información volcada en él con cuidado. En primer lugar, la recolección de la información: al haberse realizado a través de comisiones provinciales formadas para este propósito, esto presenta un problema importante, que es la seguramente heterogénea capacidad de cada comisión provincial. Y a su vez un problema adicional, ya que esto no puede ser mensurado⁴. Por otra parte, y más importante aún, el propio Latzina señala que las condiciones provinciales fueron muy dispares: en algunos distritos la población estaba más agrupada y la comunicación fue más fácil, mientras que en otras ocurría todo lo contrario. Además de que en ciertos lugares se encontraban con que el encuestado no estaba preparado para responder a un sinnúmero de preguntas. Y por último, un inconveniente muy común en esa época con la interpretación de las medidas de superficie, ya que aún no estaba del todo aceptado el uso del sistema métrico decimal (Latzina, 1889).

Para el siguiente corte temporal, del año 1895, se utilizó como fuente el Segundo Censo Nacional de la República Argentina, en el que se realizaron una serie de censos complementarios al de población, entre ellos: Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio. Además, debe tenerse en

⁴ Para profundizar sobre la historia de los organismos estatales agrarios ver Bollo (2011) y Djenderedjian (2014).

cuenta que a estas alturas ya se contaba con una burocracia más especializada en este campo y que, al haberse practicado en paralelo al censo de población, contó con mayor presupuesto y armado logístico que el de 1888.

Para el sector agrícola, por ejemplo, el director de este operativo, Gabriel Carrasco, asegura que el censo se realizó «[...] en condiciones bastantes buenas, por lo que se refiere al número de propiedades agrícolas censadas y a la relativa exactitud de los datos obtenidos» (de la Fuente, 1898, Tomo III p. IV xx). Para esa época el sistema métrico decimal estaba prácticamente generalizado, tal es así que Carrasco estimaba una subestimación menor al 5% explicada por este problema y el de la inteligibilidad de algunas planillas.

La información cuantitativa del año 1908 fue extraída del Censo Agropecuario Nacional, en el que se realizó además un operativo sobre las Industrias Nacionales, llevado a cabo por la Dirección de Comercio e Industria del Ministerio de Agricultura. Este operativo se realizó bajo la coordinación de una comisión nombrada desde el Ministerio de Agricultura, que estuvo a cargo de Carlos Casares y contó con miembros de trayectoria en el asunto como Emilio Lahitte, Francisco Latzina y Alberto Martínez.

Además, para este año, se pueden corroborar los datos del censo del sector Agricultura con *El Boletín* que estaba a cargo de la Dirección de Economía Rural y Estadística Agrícola en la que se publicaba el cómputo general de la producción agrícola. Una vez terminada la campaña se publicaban en el anuario «Estadísticas Agrícolas» las cifras anuales definitivas junto con los valores de producción de algunos cultivos.

Para el año 1913 se cuenta con información proveniente del Tercer Censo Nacional de población que incluyó: un censo de Explotaciones Agropecuarias, de Industrias y Comercios. Este operativo presentó amplias mejoras en términos logísticos y metodológicos como parte de una profesionalización general de las Estadísticas Nacionales (Djenderedjian, 2014). En primer lugar, se contó con una mayor cantidad de empadronadores; ello implicó que cada empadronador tuviese una menor área de relevamiento, lo que permitió un mejor control. A su vez, se realizaron diversas capacitaciones a quienes iban a ser censados para explicarles sobre todos los puntos del cuestionario. Por otra parte, y quizás lo más importante, es que por primera vez para la fase de recopilación de la información se utilizó toda la información relevada en los distintos capítulos del Censo para controlar los posibles errores y la calidad de las respuestas (Martínez, 1916).

El sector Gobierno, por su parte, puede ser estimado de forma directa para los tres cortes temporales donde el VA es la suma de los salarios pagados por la administración. La fuente en este caso son los Anuarios de la Dirección General de Estadística, que a partir del año 1887 incorpora un apartado sobre empleo público para cada una de las provincias y los municipios, desagregado en personal civil y militar con su respectiva remuneración anual correspondiente.

Es importante incluir otro tipo de fuentes para complementar y validar los datos cuantitativos. En este sentido, para este período se dispone de estudios específicos, testimonios de viajeros, memorias provinciales y columnas periodísticas, entre otras fuentes⁵.

⁵ Entre estas se destacan: Agricultura (1875), Biale Massé (1904), Denis (1987), Eizaguirre (1900), Fazio (1889), Kaerger (2004), Lafone Quevedo y Schickendantz (1881), Mulhall y Mulhall (1892), Solá (1889).

FINANZAS PÚBLICAS ⁶

Existe una amplia producción académica en la bibliografía argentina sobre fiscalidad, tanto para el período colonial como para los siglos XVIII y XIX. Muchos de estos trabajos consideraron a las arcas de los Estados como una aproximación a la evolución de la actividad económica, dada la estrecha relación entre la recaudación y esta última. En este sentido, el indicador que más se ha utilizado para evaluar las performances es la recaudación per cápita. Sin embargo, para su apropiada interpretación debe tenerse presente la dificultad discriminar en qué medida los ascensos y bajas responden a ciclos en las economías o en la capacidad del Estado por cobrar esos impuestos. A favor, las fuentes fiscales poseen una relativa facilidad de acceso como consecuencia del interés de los Estados por registrar sus ingresos y gastos, lo cual permite contar con información para largos períodos y para la mayoría de las provincias.

En cuanto a la información presupuestaria para el período en cuestión, es posible reconstruir no solamente la cifra total de la recaudación, sino sus fuentes. Esto enriquece cualitativamente el análisis de los resultados obtenidos, ya que permite inferir sobre los cambios y continuidades en las estructuras económicas de cada una de las provincias. Para esto puede distinguirse el peso, dentro de la recaudación, de los impuestos que gravaban la riqueza, de los que lo hacían sobre transacciones económicas en general, como de aquellos que recaían en una determinada actividad y, a su vez, de los recursos provenientes de la Nación en forma de subsidio.

Los cortes temporales ⁶ que se analizaron son los años 1880, 1895 y 1913. La fuente

de información fiscal para el año 1880 es el *Informe sobre la deuda pública, bancos, acuñación de moneda y presupuestos y leyes de impuestos de la Nación y las provincias*, publicado por el Presidente del Crédito Público, Pedro Agote (1888). Para 1895 y 1913 se extrajo la información de los *Anuarios de la Dirección General de Estadística*, que continúan con la información brindada en la publicación de Agote. En ambas se detalla la recaudación de las arcas provinciales por tipo de impuesto. Además, a partir del año 1894 se incorporó el relevamiento de la misma información para los principales municipios del país, lo que permite contar con estos datos para la Ciudad de Buenos Aires, que hasta 1880 fue parte de la Provincia de Buenos Aires.

EVOLUCIÓN SOCIODEMOGRÁFICA⁷

En pos de saber si el crecimiento experimentado permitió la mejora de ciertos estándares de vida, se construyeron y recopilaron series homogéneas que permitan la comparación entre las provincias y, a su vez, de estas en el tiempo. Entre ellas: la evolución de la población y de la población económicamente activa, la movilidad interna, la cantidad y proporción de extranjeros, la esperanza de vida, la mortalidad infantil, las estaturas medias, el índice de disparidad de Williamson y el alfabetismo, entre otras. Con este objetivo se analizarán a nivel regional las variables que se destacan a nivel nacional en la bibliografía del período. La principal fuente de información la constituyen los tres primeros censos nacionales que permiten observar la evolución de la localización geográfica y de ciertos aspectos cuantitativos y cualitativos de la población.

⁶ Este apartado se basa en Sánchez (2017).

⁷ Este apartado se basa en Sánchez (2017).

Una vez recopilados, se construyó de un indicador sintético de bienestar. Para esto se adaptó la metodología planteada por Crafts (1983). El autor parte de relacionar el PBI, usando regresiones logarítmicas, de los países europeos, que sí contaban con esta estimación con una serie de variables indicadoras de niveles de vida. Luego utiliza los coeficientes resultantes para estimar el de los países que no poseen estimaciones. En este sentido, la metodología es útil porque otorga la ponderación de cada variable con base en otros países cercanos y no *ad hoc*, que sería la otra posibilidad; como se realiza, por ejemplo, para el cálculo del Índice de Desarrollo Humano (IDH)⁸.

En consonancia con dicho ejercicio se relacionó el PBI per cápita de países latinoamericanos, para los cuales existen cálculos disponibles con tres de las variables importantes: proporción de población alfabetizada, proporción de población urbana y proporción de población extranjera⁹. Se realizó la estimación para el período 1869-1914, ya que para observar los cambios en estas variables se necesita analizar un plazo más amplio que en los dos ejes anteriores¹⁰.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES GENERALES

En este apartado se exponen algunos de los resultados obtenidos para cada uno de los ejes mencionados en la introducción. Cada serie fue construida metodológicamente para que sea comparable entre provincias y en el tiempo. Además, se incluye algunas inferencias del análisis del conjunto de los datos.

⁸ Como es sabido el IDH es el promedio simple de los tres valores que reflejan distintas dimensiones:

⁹ Gran parte de los censos de los demás países latinoamericanos que se utilizaron para realizar la regresión no coinciden exactamente con los años en los que se realizaron en la Argentina; pero son bastantes cercanos:

¹⁰ A su vez, el *ranking* resultante de dicho ejercicio puede ser comparado con el *ranking* construido por Newland (1998) para el período inmediatamente anterior (1810-1869).

EJE 1: VALOR AGREGADO

Valor Agregado Industrial. Millones de pesos de 1913						
Provincias	1895	%	1908	%	1913	%
Capital federal	98,2	40,2%	375,9	48,6%	383,7	38,4%
Buenos Aires	45,9	18,8%	156,9	20,3%	237,2	23,8%
Santa Fe	24,7	10,1%	74,0	9,6%	106,6	10,7%
Entre Ríos	15,7	6,4%	22,7	2,9%	32,3	3,2%
Córdoba	9,3	3,8%	18,4	2,4%	35,4	3,5%
Corrientes	4,4	1,8%	5,6	0,7%	8,8	0,9%
San Luis	2,4	1,0%	1,5	0,2%	5,0	0,5%
Mendoza	6,5	2,7%	37,1	4,8%	61,5	6,2%
San Juan	4,9	2,0%	6,4	0,8%	13,9	1,4%
La Rioja	1,4	0,6%	1,1	0,1%	3,4	0,3%
Catamarca	1,1	0,4%	1,7	0,2%	1,8	0,2%
Santiago	2,8	1,1%	11,8	1,5%	17,3	1,7%
Tucumán	21,5	8,8%	49,3	6,4%	73,5	7,4%
Salta	3,0	1,2%	5,4	0,7%	5,4	0,5%
Jujuy	2,4	1,0%	5,8	0,8%	12,5	1,3%
Total	244,2	100,0%	773,8	100,0%	998,2	100,0%

EJE 2: FINANZAS PÚBLICAS

Recaudación per cápita. 1880, 1895 y 1913. En pesos moneda nacional (\$m/n)						
1880		1895		1913		
Provincias	\$ m/n	Provincias	\$ m/n	Provincias	\$ m/n	
Buenos Aires*	6,6	Capital Federal	18,2	Capital Federal	32,8	
Entre Ríos	4,0	Santa Fe	15,6	Buenos Aires	30,0	
Santa Fe	3,6	Buenos Aires	15,1	Santa Fe	25,2	
Corrientes	3,5	Entre Ríos	14,5	Mendoza	20,6	
Promedio	2,3	Tucumán	10,7	Entre Ríos	17,6	
San Juan	2,0	Promedio	8,0	Tucumán	17,1	
San Luis	1,9	Mendoza	7,2	Promedio	15,5	
Mendoza	1,6	San Juan	6,7	Córdoba	15,4	
Catamarca	1,5	Corrientes	5,7	San Juan	14,2	
Salta	1,5	Córdoba	5,6	San Luis	10,8	
Tucumán	1,4	San Luis	5,5	Corrientes	10,6	
Córdoba	1,4	Jujuy	4,0	Salta	10,3	
La Rioja	1,2	Salta	3,8	Santiago	9,4	
Santiago	0,9	Santiago	3,6	Jujuy	8,0	
Jujuy	0,9	Catamarca	2,5	La Rioja	6,7	
		La Rioja	1,2	Catamarca	4,4	

*Corresponde a Provincia de Buenos Aires y Ciudad de Buenos Aires

EJE 3: SOCIODEMOGRÁFICO

Ranking de provincias según sus indicadores socio demográficos 1869, 1895 y 1914			
Nivel de desarrollo Alto	1869	1895	1914
	Capital Federal	Capital Federal	Capital Federal
	Buenos Aires	Santa Fe	Buenos Aires
	Santa Fe	Buenos Aires	Santa Fe
	Entre Ríos		
Intermedio	Mendoza	Entre Ríos	Córdoba
	Córdoba	Mendoza	Mendoza
	Catamarca	Córdoba	Entre Ríos
	San Juan	San Luis	San Luis
	Corrientes	San Juan	Tucumán
	Salta	Corrientes	San Juan
	Tucumán		
Bajo	Jujuy	La Rioja	La Rioja
	San Luis	Tucumán	Catamarca
	La Rioja	Salta	Corrientes
	Santiago del Estero	Catamarca	Salta
		Jujuy	Jujuy
	Santiago del Estero	Santiago del Estero	

Fuente: Realización Propia. Ver apartado de metodología y fuentes

Del análisis, aún inconcluso, se extrajeron algunas conclusiones que aportan a la discusión sobre las desigualdades regionales, en general, y sobre su evolución en el período bajo estudio, en particular. De forma resumida ellas son:

1. Durante este período se observa un incremento mayor en la brecha en términos socio demográfico que económicos. A nivel general, puede aseverarse que el mayor distanciamiento entre las provincias mejor posicionadas del resto no fue en el aspecto económico. Esto se explica, en primer lugar, porque ya existía una distancia en estos términos en la etapa anterior. Y, en segundo lugar, porque efectivamente algunas provincias del interior experimentaron un fuerte crecimiento económico. La mayor distancia se abrió en materia de estándares de vida. La educación, la urbanización, el tendido del ferrocarril y los inmigrantes se distribuyeron sobre un territorio ya desigual, profundizando aún

más las desigualdades existentes en el período previo. Este fenómeno es todavía más marcado en materia de avances en el bienestar social, donde se registraron mejoras a nivel general, pero el cuadro al final del período muestra realidades regionales más diferenciadas que al principio del mismo.

2. El análisis de la evolución de la recaudación per cápita y el VA cercioran que fue un período de crecimiento económico generalizado, como así también de concentración de recursos y de población. Del mismo modo que se coteja que no hubo movilidad en las provincias de los extremos, es decir que las provincias con mayores y menores recursos fueron exactamente las mismas durante el período analizado. Persisten las mismas tres provincias durante los tres cortes: Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fe son las de mejor desempeño durante todo el período en prácticamente todos los indicadores de crecimiento

económico y bienestar. Mientras que lo contrario sucede con La Rioja, Jujuy, Santiago del Estero, Salta, y Catamarca.

3. En cambio, sí se observa movilidad, en ambos sentidos, en las provincias ubicadas en el «medio». Por ejemplo Entre Ríos y Corrientes muestran una pérdida de posiciones relativas en todas las variables. Mientras que Mendoza y Tucumán, por su parte, ganan posiciones que en muchos casos les permite ubicarse por encima del promedio de país, sobre todo en variables económicas. Y por su parte Córdoba, parece ser la provincia que más posiciones escala al final del período, mostrando una gran recuperación luego de experimentar una de las peores crisis económicas posindependencia. Por último, los casos de San Juan y San Luis se caracterizaron por su estabilidad: las fuentes de recaudación y VA permiten observar que ambas provincias lograron crecer con base en el desarrollo de actividades productivas originadas en provincias vecinas. Con lo cual tuvieron un crecimiento apenas por debajo del promedio, pero estuvieron lejos de un crecimiento que les permitiese converger con las provincias de mayores recursos.

4. Las provincias del interior que tuvieron buenas performances económicas, se sustentaron en un solo producto o actividad. Los casos del vino en Mendoza y el azúcar en Tucumán son dos de los más estudiados, pero no los únicos. El caso de la provincia de Santiago del Estero es paradigmático, ya que se encuentra evidencia de crecimiento económico basado en la actividad maderera, combinada con un rezago en todas las variables sociodemográficas analizadas. Los casos de San Juan y Jujuy comparten con Mendoza y Tucumán la importancia de las industrias vitivinícola y azucarera en una y otra provincia. En todas estas

provincias, estas actividades fueron la base de la recaudación de sus respectivas arcas, lo que dio como resultado un círculo de dependencia. Es decir, que desde este enfoque se detectó no solo un elevado peso de dichos sectores dentro de la economía en general, sino también un papel determinante en la demanda de empleo y para el erario provincial.

5. Las provincias que se mantuvieron en lo más bajo tuvieron un pobre crecimiento poblacional, lo que habla de menores oportunidades económicas, y un crecimiento de sus recursos muy por debajo de las provincias de mayor crecimiento. Incluso, este último se debió en gran parte a los subsidios y/o a los impuestos con base en una sola actividad económica. En este sentido, La Rioja, Salta y Catamarca dependieron en gran medida de los envíos de la Nación, mientras que Jujuy dependió de estos y de los impuestos sobre la nascente actividad azucarera. Por su parte, Santiago del Estero vio acrecentar sus recursos fiscales propios de tal manera que los subsidios nacionales terminaron significando una proporción muy baja. En cambio, la recaudación paso a estar basada cada vez en mayor medida en la imposición a una sola actividad, pero que no implicó mejoras en la economía en general.

6. El comportamiento de las provincias del litoral no puede analizarse como si fuese un grupo homogéneo, tal como se lo efectuó desde mucha de la bibliografía sobre el período¹¹. En cambio, se observan una amplia variedad de casos que se distinguen en resultados y temporalidades. El caso entrerriano es una clara muestra de ello: combinó un bajo

¹¹ Incluso el propio término «litoral» pierde su sentido explicativo durante esta época en la que el río pierde su importancia económica, sobre todo por que la extensión de tierras fértiles se expandió gracias al ferrocarril mucho más allá de sus costas.

crecimiento poblacional y de sus recursos fiscales en comparación con el resto de las provincias. Mientras que la composición de la recaudación y el VA muestran un importante peso de los saladeros en hasta 1895, lo que refleja las dificultades que tuvo esta provincia para incorporarse al crecimiento económico estimulado por las exportaciones. Esta performance permite reflexionar sobre las condiciones que debe tener o crear un territorio para incrementar su producción, muestra que la ampliación de los mercados no es por sí sola condición suficiente. Por su parte, el desempeño de Santa Fe fue excepcional, sobre todo en el período 1880-1895, aunque a partir de allí se observan algunos indicios de agotamiento en el modelo de crecimiento. Mientras que en el caso cordobés se ve un despegue sobre todo a partir de de 1895. Este crecimiento, a su vez, fue diferente al que experimentaron otras provincias del interior, ya que tuvo una base diversificada.

7. Por su parte, las jurisdicciones de mayores recursos –la Ciudad de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires y Santa Fe– experimentaron un gran crecimiento de su población, de sus recaudaciones y producción. Todo esto provocó que la distancia al final del período en términos absolutos sea mayor que al comienzo, pero que en términos per cápita haya habido cierta convergencia (producto del gran crecimiento poblacional). En cambio, la mayor diferencia que se verifica es que el crecimiento de estas jurisdicciones estuvo acompañado por un gran proceso de diversificación productivo reflejado en las finanzas y en VA industrial.

8. Las provincias que se mantuvieron en lo más bajo tuvieron ya sea un pobre crecimiento poblacional, lo que habla de menores oportunidades económicas, o un crecimiento de sus recursos muy

por debajo de las provincias de mayor crecimiento. Incluso, el crecimiento de sus recursos se debió en gran parte a los subsidios y/o a los impuestos con base a una sola actividad económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson (2000). *The colonial origins of comparative development: An empirical investigation*. National bureau of economic research.
- Agote, P. (1888). *Informe del Presidente del Crédito Público Pedro Agote sobre la Deuda Pública, Bancos, Acuñación de Moneda y Presupuestos y Leyes de Impuestos de la Nación y Provincias*. Publicación oficial.
- Agricultura, A. D. N. de. (1875). *Informe del Departamento Nacional de Agricultura*.
- Alvaredo, F., L. Chancel, T. Piketty, E. Saez y G. Zucman (2017). *Global Inequality Dynamics: New Findings from WID*. world. National Bureau of Economic Research.
- Bialet Massé, J. (1904). Informe sobre el estado de la clase obrera en el interior de la República Argentina. *Ministerio del Interior, Argentina*.
- Bollo, H. G. G. (2011). Medir el agro argentino: la Dirección de Economía Rural y Estadística, Ministerio de Agricultura, 1898-1948. *Estatística e Sociedade, (1)*.
- Cortés Conde, R. y M. Harriague (1996). *Estimaciones del Producto Interno de la Argentina*. Universidad de San Andrés, Octubre (mimeo).
- Crafts, N. (1983). Gross national product in Europe 1870–1910: some new estimates. *Explorations in Economic History, 20(4)*, 387–401.
- Crafts, N. (2005). Regional GDP in Britain, 1871–1911: some estimates. *Scottish Journal of Political Economy, 52(1)*, 54–64.
- de la Fuente, D. G. (1898). *Segundo censo de la República argentina: mayo 10 de 1895 (Vol. 2)*. Buenos Aires Taller tip. de la Penitenciaría nacional.
- Denis, P. (1987). *La valorización del país: la República Argentina, 1920*. Buenos Aires Ediciones Solar.
- Djenderedjian, J. (2014). EL ESTADO, PRESENTE: Aproximación a las políticas gubernamentales de desarrollo tecnológico, investigación y extensión rural en la argentina de finales del siglo XIX e inicios del XX. *Revista de historia americana y argentina, 49(2)*.
- Eizaguirre, J. M. (1900, 1901). *A través de la República*. Buenos Aires La Prensa.
- Fazio, L. (1889). *Memoria descriptiva de la provincia de Santiago*

- del Estero. Buenos Aires: Compañía sud-americana de billetes de banco.
- Ferreres, O. (Dir.) (2005). *Dos siglos de economía argentina 1810-2010: historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte Sur.
- Franchet, Y. (1995). Métodos de contabilidad regional. *Statistical office of the European communities (Eurostat)*.
- Geary, F. y T. Stark (2002). Examining Ireland's post-famine economic growth performance. *The Economic Journal*, 112(482), 919–935.
- Kaerger, K. (2004). *La agricultura y la colonización en Hispanoamérica: los estados del Plata* (Vol. 1). Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.
- Lafone Quevedo, S. y F. Schickendantz (1881). *Las industrias de la provincia de Catamarca*. Catamarca: Imprenta del Estado.
- Latzina, F. (1889). *L'agriculture et l'élevage dans la République Argentine: d'après le recensement de la première quinzaine d'octobre de 1888*. Buenos Aires: P. Mouillot.
- Martínez, A. B. (1916). *Tercer censo nacional 1914*. Buenos Aires: Talleres Gráficos de LJ Rosso.
- Mulhall, M. G. y E. T. Mulhall (1892). *Handbook of the River Plate*. Buenos Aires: MG and ET Mulhall.
- Newland, Carlos (1998). Economic development and population change: Argentina, 1810-1870. *Latin America and the World Economy Since*. 207–22.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge university press.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (2016). *Distributional national accounts: Methods and estimates for the united states*. Massachuset. National Bureau of Economic Research.
- Sánchez, G. (2015). Desigualdades regionales en la Argentina de la Belle Époque (1869-1914). *Ensayos de Economía*, 25(46), 45.
- Sánchez, G. (2017). Evolución económica de las provincias argentinas durante la Belle Époque (1880 -1913): Un análisis a través de los recursos fiscales. *Tiempo y Economía*, 4(2), 89-112.
- Sokoloff, K. L. y S. L. Engerman (2000). History lessons: Institutions, factors

endowments, and paths of development in the new world. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217-232.

Solá, M. (1889). *Memoria descriptiva de la provincia de Salta, 1888-1889*. Buenos Aires: Imprenta M. Moreno.

INNOVACIÓN Y TERRITORIO: EL DESEMPEÑO TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA METALMECÁNICA EN UNA MICRORREGIÓN ENTRERRIANA

Innovation and territory: the technological performance of the metal-mechanic industry in a microregion of Entre Ríos

por la Dra. María Valentina Locher y la Mg . María Jose Haberkorn

RESUMEN

Dra. María Valentina Locher es Doctora en Economía Rural por la Universidad de Toulouse, Francia. Licenciada en Economía por la Universidad Nacional del Litoral. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe-Argentina. Investigadora del Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral (UNL/CONICET).

Mg. María José Haberkorn es Licenciada en Economía y Magister en Administración Pública, FCE - UNL. Estudiante avanzada en Especialización en Vinculación y Gestión Tecnológica, GTec Litoral Centro - UNL. Jefa de la División Encuestas y Relevamientos de la Dirección General de Estadística y Censos de Entre Ríos. Integrante del CIDS - UADER. Sus temas de investigación se relacionan con Desarrollo regional e Innovación, Planificación Estratégica y Administración Pública.

El presente trabajo tiene por objetivo estudiar el desempeño innovativo de la industria metalmeccánica de una microrregión de la provincia de Entre Ríos: la Microrregión Crespo y Aldeas Aledañas (MiCrA). Para ello, se aplicó una encuesta de elaboración propia donde se consultó a un grupo de empresas locales respecto de sus actividades de innovación. Los resultados muestran que es un sector dinámico que responde a las demandas de los actores productivos locales y con un alto sentido de pertenencia territorial. Sin embargo, la capacidad de innovar (caracterizada mayormente por innovaciones adaptativas) se encuentra poco aprovechada dada la baja vinculación de las empresas entre sí y con el entorno científico-tecnológico local.

Palabras clave: innovación, territorio, industrial, región, sistema.

ABSTRACT

The objective of this research is to study the innovative performance of the metallurgical industry of a microregion of the province of Entre Ríos: the Crespo Microregion and AldeasAledañas - MiCrA. In order to do so, a self-made survey was applied, where a group of local companies was consulted regarding their innovation activities. The results show that it is a dynamic sector that responds to the demands of local productive actors and with a high sense of territorial belonging. However, the ability to innovate (characterized mainly by adaptive innovations) is underutilized given the low linkage of companies with each other and with the local scientific-technological environment.

Keywords: innovation, territory, industrial, region, system.

Fecha de Recepción: 19 de abril de 2018

Fecha de Aceptación: 29 de mayo de 2018

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objetivo analizar el desempeño tecnológico e innovativo de un sector económico importante para el desarrollo local, como lo es el sector metalmeccánico –conocido como «la industria de industrias» o «industria industrializante»–, en un territorio delimitado: la Microrregión Crespo y Aldeas Aledañas (MiCrA) en la provincia de Entre Ríos.

Con esta finalidad, se estudian las actividades realizadas por las pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas relacionadas con el sector productivo para promover las innovaciones y el desarrollo local, con base en la información primaria que surge de una encuesta realizada a empresas del sector (que representan el 75% del universo determinado).

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en un primer apartado, se abordan las principales perspectivas teóricas a través de las cuales se analiza la capacidad innovadora de la industria metalmeccánica local, referidas particularmente a la innovación y su relación con el territorio. Luego, se presenta a la MiCrA tanto desde su ubicación en el territorio como desde su entramado productivo y se realiza una caracterización de la industria metalmeccánica nacional y local. A continuación, se analiza el desarrollo de la industria metalmeccánica local y sus principales resultados en materia de innovación. Y, finalmente, se presentan algunos comentarios a modo de cierre.

LA INNOVACIÓN Y EL TERRITORIO: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

El marco de análisis seleccionado para estudiar el desempeño tecnológico de la industria metalmeccánica en una microrregión de la provincia de Entre Ríos tiene asiento en dos conceptos centrales: la innovación y el territorio.

Si bien cada uno de ellos posee un extenso abordaje intelectual, el objetivo de este trabajo es mostrar los puntos de contacto entre ambos que permitan analizar un caso de estudio en particular, puntualmente, una rama industrial (la metalmeccánica) en un espacio determinado (MiCrA).

LA INNOVACIÓN COMO ELEMENTO PARA EL DESARROLLO

El concepto innovación ha adquirido, en las últimas décadas, una gran importancia al momento de explicar el desarrollo local. Tal como señala Méndez (2002), numerosas son las corrientes que abordan dicho concepto, el cual podría definirse como «[...] la capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas del presente» (64).

En este sentido, el autor menciona que existen diferentes enfoques teóricos para analizar el desarrollo territorial y la innovación, los cuales han ido variando en el tiempo. Los primeros análisis se encontraban vinculados fuertemente con la economía y ponían el acento en las condiciones internas de las firmas como las características determinantes de su capacidad de innovación. Luego, comenzaron a surgir otras corrientes, más vinculadas con la geografía y con el institucionalismo, que hacen hincapié

no solo en las características internas de las firmas, sino en su vinculación con el territorio (en un sentido amplio).

En relación con esto, señala Méndez:

[...] es evidente que el debate entre quienes dan prioridad a los factores internos o externos a la propia firma para explicar su comportamiento más o menos innovador tiene un cierto componente de artificialidad, puesto que resulta innegable que ambas dimensiones –la organizativa y la espacial– suelen influir de forma conjunta y se complementan [...] aunque con una importancia diversa según el tipo de empresa. (2002, 66)

Es decir, la composición del entramado empresarial en función con el tamaño de las empresas puede considerarse uno de los determinantes de las necesidades de las firmas de vincularse, a través de redes de cooperación e innovación (o cualquier otra forma de relación entre empresas), para poder llevar adelante innovaciones productivas.

Otro autor que ha estudiado esta temática es Hartwich (2008), quien señala:

[...] la generación y adopción de conocimiento y tecnología –en otras palabras, de innovación– constituye un proceso de carácter sistémico y de interacción en redes. Depende de un conjunto de sinergias y externalidades que van más allá de los incentivos provenientes de la oferta y la demanda de conocimiento (Cimoli y Primi, 2004). Para innovar, los productores requieren no solamente acceso al conocimiento transferido por un solo agente de extensión, de igual manera necesitan el conocimiento de un conjunto de actores que les permita discutir las

implicaciones de la innovación, mejorar su aplicación y juzgar sobre su utilidad. (6)

En este sentido, define a las redes y a las alianzas para la innovación como

[...] arreglos en los cuales los agentes de los sectores productivos y públicos, la sociedad civil y los proveedores de conocimientos –agentes de extensión, centros de investigación, universidades, ONG...– deciden aportar recursos y enfrentar riesgos de forma conjunta con el propósito de desarrollar y aplicar innovaciones que les permitan generar beneficios individuales y comunes. Las alianzas son mecanismos de colaboración en los cuales las organizaciones públicas y entidades privadas y de la sociedad civil comparten algunos recursos, conocimientos y riesgos, con el fin de lograr una mayor eficacia en la producción o en algún eslabón de la cadena productiva. (Hartwich, 2008, 7).

LA IMPORTANCIA DEL TERRITORIO EN LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN

Méndez (2002) sostiene que los territorios innovadores no solo dependen de la innovación empresarial (caracterizada por la competitividad, la creación de empleo y de nuevas empresas, la inserción en mercados internacionales, etcétera), sino también de una innovación social, donde se destacan la cooperación, la gobernabilidad y la búsqueda del bienestar y la equidad social.

Este autor desarrolla el concepto *medio innovador* como una de las maneras de interpretar las innovaciones y el dinamismo de los territorios, y destaca que en aquellos espacios en los cuales

hay procesos de interacción y aprendizaje colectivo suele observarse la presencia de: 1) recursos y activos territoriales específicos; 2) actores locales públicos y privados (capaces de poner en valor dichos recursos); 3) sistema productivo local (es decir, una organización productiva en la que se encuentran redes de empresas); y 4) redes sociales de cooperación (que impulsan las innovaciones) (Méndez, 2002).

Por otra parte, Caravaca, González y Silva (2003) destacan que muchos estudios e investigaciones que buscan interpretar las transformaciones socioeconómicas y territoriales desarrolladas en esta nueva etapa del desarrollo capitalista encuentran a los flujos y a las redes como elementos centrales en la conformación de los procesos de innovación y del espacio de interacción.

Más precisamente, señalan:

[...] a diferencia de las etapas anteriores en las que la atención se centraba en las innovaciones empresariales de carácter tecnológico, considerando al territorio como mero soporte o escenario en el que discurrían los acontecimientos, se entiende ahora que es precisamente la capacidad innovadora, aunque entendida en un sentido más amplio –es decir, como la predisposición para incorporar conocimiento– la que, al permitir utilizar racionalmente los recursos patrimoniales existentes en cada ámbito (físico-ambientales, humanos, económicos, sociales, culturales...) es capaz de crear un *entorno* que propicia el desarrollo. Junto a la innovación, el medio, el entorno se convierte así en un importante recurso y en elemento activo que contribuye a la generación de ventajas, no sólo comparativas sino

también competitivas. Se produce, en consecuencia, una revalorización del papel ejercido por el territorio [...] (Caravaca, González y Silva; 2003; 104)

Es decir, se profundiza la idea de que el esfuerzo innovador no solo se resume a la incorporación de tecnología por parte de los actores empresariales, sino que el territorio –en un sentido amplio– también repercute en las condiciones que permiten la innovación y el desarrollo.

En el marco del análisis de las agencias de desarrollo, Costamagna (2012) estudia cómo es la vinculación entre la innovación y el territorio. Y señala:

[...] la innovación no es un proceso lineal generado por instituciones de I+D trabajando de forma aislada. Por el contrario, la innovación es un proceso social, de carácter acumulativo e interactivo en el cual los usuarios y usuarias del conocimiento deben interactuar con quienes producen el conocimiento. De este modo, ambas partes aprenden mutuamente, entre sí, por medio de un aprendizaje a través de la interacción [...] Del mismo modo, la innovación no se produce sólo a través de rupturas o saltos radicales, sino que también avanza, generalmente, de forma continua. Dada la naturaleza social del aprendizaje y la innovación, estos procesos funcionan mejor cuando los actores y actrices implicados se encuentran próximos entre sí, lo cual permite una interacción frecuente, así como un intercambio de información fácil y eficaz. (Costamagna, 2012, 139)

Y más adelante remarca que:

[...] una parte del conocimiento transmitido entre estos actores y actrices locales es de carácter tácito

más que codificado, lo cual confiere ventajas a quienes participan en redes territoriales. Este lenguaje o código de comunicación común, facilitador de la interacción, puede también ser apoyado, complementariamente, por la creación de instituciones territoriales que ayudan a producir y reforzar las normas y convenciones que gobiernan el comportamiento de las empresas locales y la interacción entre ellas. (Costamagna, 2012: 139)

Por último, Teixido (2013) conceptualiza a la innovación tomando como referencia el desarrollo teórico de Lundvall (2009), quien considera que comprende siete dimensiones, cinco de las cuales se relacionan de manera directa con el territorio: 1) la innovación como proceso acumulativo; 2) el aprendizaje y la estructura productiva; 3) el aprendizaje y la configuración institucional; 4) la innovación de productos y la interacción entre usuarios y productores; y 5) la rutina de aprender, buscar y explorar.

De esta manera

[...] la relación entre territorio e innovación se da cuando definimos a esta última como un proceso acumulativo de capacidades tecnológicas que necesitan las empresas para mantenerse en el mercado, y surge del aprendizaje por interacción y colectivo, por lo que la localización de las empresas genera economías externas y potencia la atmósfera industrial donde el sistema institucional local y las redes internas y externas adquieren un dinamismo propio de producción de conocimiento por la interrelación permanente e intensiva entre lenguajes, conocimiento y visiones cognitivas diferentes. En esta dinámica, la comunidad productiva toma decisiones estratégicas que

permiten mejoras sustanciales en las capacidades y habilidades de los diferentes actores del sistema territorial. (Teixido, 2013, 29)

LA MICRA: PRESENTACIÓN DEL CASO DE ESTUDIOS

La Microrregión Crespo y Aldeas Aledañas (MiCrA) se encuentra localizada en el suroeste de la provincia de Entre Ríos, a 20 km. de la ciudad de Paraná, en la intersección de los departamentos Paraná, Diamante y Nogoyá.

Las localidades que integran la MiCrA, que abarcan una superficie aproximada de 70.000 hectáreas, son: Crespo, Aldea San Miguel, Aldea Santa Rosa, Aldea San Rafael, Aldea San Juan, Aldea Eigenfeld, Estación Racedo, Camps, Gobernador Etchevere, Colonia Reffino y Colonia Merou y sus respectivas áreas de influencia.

La MiCrA es una red pública abierta de cooperación gubernamental y no gubernamental que cuenta con una población de 22.000 habitantes y una tradición emprendedora. En sus comienzos, su crecimiento se basó en la producción agrícola colonial, con una impronta de inmigrantes alemanes del Volga e italianos. Actualmente, ha diversificado sus actividades económicas y productivas.

Constituye un prototipo de laboratorio a cielo abierto (LCA) en implementación, que es producto de la decisión política de las autoridades democráticas de los pueblos que la integran, preocupadas por la construcción de políticas públicas para un desarrollo sustentable.

Este proceso cuenta con el apoyo del sistema científico-tecnológico local, a

través de la participación del Centro de Innovación y Desarrollo Sustentable (CIDS) y del Instituto Tecnológico Universitario (ITU), ambos pertenecientes a la Facultad de Ciencia y Tecnología de la Universidad Autónoma de Entre Ríos (FCyT-UADER), con sede en la ciudad de Crespo; y la Agencia de Extensión Rural del Instituto de Tecnologías Agropecuarias (AER-INTA) de Crespo. También participan organizaciones civiles (Centro Comercial, Industrial y Agropecuario) y empresas (La Agrícola Regional Coop. Ltda., Metalúrgica Nirderhaus, Marcelo Gottig y cía., Grupo Motta, entre otros).

La forma jurídica y organizacional que permite el trabajo conjunto de todas las partes es una organización *ad hoc* para el Desarrollo Humano Sustentable de la MiCrA, la cual fue constituida en junio del año 2014 y cuyo directorio se encuentra integrado por representantes de los gobiernos locales, de las instituciones científico-tecnológicas y de las empresas mencionadas anteriormente.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LAS LOCALIDADES DE LA MICRA

Dentro de las localidades que integran la MiCrA, es necesario realizar una primera distinción: por un lado, se encuentra la ciudad de Crespo y, por el otro, las Juntas de gobierno de Aldea San Miguel, Aldea Santa Rosa, Aldea San Rafael, Aldea San Juan, Aldea Eigenfeld, Estación Racedo, Camps, Gobernador Etchevehere, Colonia Reffino y Colonia Merou. En el análisis de alguna/s variable/s en particular, es posible identificar elementos que difieran entre ambos (dadas las diferencias propias entre ciudades y juntas de gobiernos), mientras que en otras no será necesario realizar ninguna diferenciación.

Todo el análisis que se presenta a continuación tiene como base el Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda del año 2010, llevado adelante por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). El mismo, se divide en las tres grandes entidades censales: población, hogares y vivienda.

POBLACIÓN

La ciudad de Crespo posee una población de 20.203 habitantes, mientras que las Juntas de Gobierno que integran la MiCrA poseen una población que oscila entre los 90 y los 650 habitantes.

En promedio, en todas las localidades (incluida la Crespo) el 49% son mujeres y el 51% son varones y casi el total de habitantes son nacidos en Argentina (en Crespo solo el 0,6% son extranjeros, mientras que en las Juntas de Gobierno dicho porcentaje es inferior en todos los casos).

La mayoría de la población que vive en las Juntas que integran la MiCrA (el 67% en promedio) tiene entre 15 y 65 años, mientras que el 33% restante se reparte entre 0 a 14 años (23%) y más de 65 años (10%). En el caso de Crespo, esta distribución de la población por edad es similar.

Del total de habitantes mayores de 10 años que viven en las Juntas de Gobierno, el 98% sabe leer y escribir, mientras que el 2% restante no; en Crespo el porcentaje de personas mayores de 10 años que saben leer y escribir asciende al 99%.

En lo que respecta a su condición de asistencia escolar, el 98% de la población mayor de 3 años asistió en algún momento a alguna institución educativa, mientras que el 2% no lo hizo. Estos valores se

registran tanto en la ciudad de Crespo como en el resto de las juntas de gobierno que integran la MiCrA (en promedio).

Por último, el 40% de la población mayor de 3 años que habita en las Juntas de Gobierno de la MiCrA usa computadora mientras que en la ciudad de Crespo dicho valor asciende al 55% de la población.

VIVIENDA

De acuerdo al glosario del Indec, una vivienda es un

[...] espacio donde viven personas, éste se halla separado por paredes u otros elementos cubiertos por un techo, y sus ocupantes pueden entrar o salir sin pasar por el interior de otras viviendas. Las viviendas pueden haber sido construidas o adaptadas para ser habitadas. (Glosario CNPHV, 2010,1)

Según el régimen de convivencia, pueden ser viviendas particulares (casa, rancho, casilla, departamento, pieza en inquilinato, pieza en hotel familiar o pensión, local no construido para habitación y vivienda móvil) o viviendas colectivas (hospitales, cuarteles, geriátricos, prisiones, residencias estudiantiles, entre otras).

De acuerdo a los datos oficiales, el 98% de las viviendas que se encuentran en las Juntas de Gobierno que integran la MiCrA son casas, mientras que el 2% restante son ranchos. En Crespo, en cambio, el 93% son casas y el 7% departamentos.

Si se analiza la calidad constructiva de las mismas, en el caso de las Juntas, en promedio, el 75% de las viviendas se considera de calidad «satisfactoria» y el 16% se considera «básica», mientras que el 9% se considera «insuficiente». En el caso de Crespo, el 83% de las viviendas poseen

una calidad constructiva «satisfactoria», el 14% tiene una calidad «básica» y apenas el 3% es considerada «insuficiente».

Otro dato que puede obtenerse del Censo respecto de las viviendas es la calidad de conexión a los servicios básicos. En las Juntas de Gobierno que integran la MiCrA, solo un 5% de las viviendas tienen conexiones «satisfactorias» mientras que el 83% de las mismas se considera «insuficiente» y el 11%, «básica». En la ciudad de Crespo, en cambio, el 94% de las viviendas tiene conexiones «satisfactorias», el 2% conexiones «básicas» y solo el 4% posee conexiones «insuficientes».

Por último, en lo que respecta a la calidad de los materiales de las viviendas, tanto en la ciudad de Crespo como en las Juntas de Gobierno, la mayoría de las mismas se considera que tienen materiales de Calidad 1 (la más alta posible según la definición del Censo): el 84% y 79% respectivamente. En ningún caso hay viviendas que se encuentren construidas con materiales de calidad 4 (la peor según la definición del Censo).

HOGARES

De acuerdo al glosario del Indec, un hogar es «[...] una persona o grupo de personas que viven bajo el mismo techo y comparten los gastos de alimentación» (Glosario CNPHV, 2010, 2). Es importante señalar que, dentro de una misma vivienda, puede haber más de un hogar. Por lo tanto, el total de viviendas y hogares no siempre es el mismo (en general, hay más hogares que viviendas).

Realizadas estas aclaraciones, del total de hogares habitados en las Juntas de gobierno que componen la MiCrA, en promedio, el 87% tiene sus pisos de

“cerámica, baldosa, mosaico, mármol, madera o alfombrado” y el 12% “cemento o ladrillo fijo”. En la ciudad de Crespo, dichos valores son 92% y 8% respectivamente.

La cubierta exterior del techo es, en la mayoría de los hogares de las Juntas de Gobierno, de «chapa de metal sin cobertura» (el 86%) y el 8% tiene techo de «losa sin cubierta». En Crespo, el 66% tiene techo de «chapa de metal sin cobertura», el 20% tiene techo de «losa sin cubierta» y el 11% tiene «tejas». En el 89% de los casos, tanto en las Juntas de gobierno como en Crespo, los hogares poseen revestimiento interior o cielorraso.

A su vez, el 99% de los hogares tiene baño, de los cuales el 97% es de uso único y el 3% de uso compartido; mientras que en Crespo el 100% de los hogares posee baño, 98% de los mismos es de uso único y 2% de uso compartido.

En la mayoría de los hogares de las Juntas de Gobierno (el 59% promedio) el desagüe de los baños es «sólo pozo ciego» mientras que el 35% va a «cámara séptica y pozo ciego»; solo en las localidades de Racedo y Camps es posible encontrar hogares conectados a red pública/cloaca (el 14% y 36%, respectivamente). En la ciudad de Crespo, en cambio, el 95% de los hogares cuenta con la red pública/cloaca para el desagüe de baños.

En lo que respecta a la procedencia del agua para beber y cocinar, la mitad de los hogares de las Juntas de Gobierno tienen «perforación con bomba a motor» mientras que el 34% tiene «red pública». En la ciudad de Crespo, en cambio, el 99% de los hogares cuenta con acceso a la red pública.

Si se analiza la procedencia del combustible para cocinar, en la amplia mayoría (78%

en promedio) de los hogares de las Juntas de Gobierno de la MiCrA se utiliza «gas de garrafa», el 9% «gas en tubo» y el 8% «gas a granel». En la ciudad de Crespo, si bien la mayoría de los hogares (el 55%) utiliza el «gas de garrafa», el 38% tiene «gas en red».

En la ciudad de Crespo, el 50% de los hogares tiene computadora y el 89% tiene celulares, mientras que en las Juntas de gobierno el 39% de los hogares tiene computadora y el 95% celulares.

Finalmente, un dato importante a tener en cuenta es que, tanto en la ciudad de Crespo como en las Juntas de Gobierno que integran la MiCrA, el 97% de los hogares no tiene Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI).

EL SISTEMA PRODUCTIVO DE LA MICRA

Según los datos obtenidos de un inventario productivo realizado en el año 2013 por la Agencia de Extensión Rural Crespo del INTA en colaboración con los presidentes de las Juntas de Gobierno que conforman la MiCrA y del Sistema de Información Geográfico (SIG) (elaborado por el CIDS-UADER), la superficie productiva de la MiCrA supera las 60.000 ha.

Una característica distintiva de las unidades productivas situadas en la MiCrA es la diversificación de sus actividades productivas, lo que les permite sortear eventuales crisis en alguno de los sectores abarcados (ya sea por factores climáticos, de mercado u otros) y, de esa manera, garantizar una mayor estabilidad.

La MiCrA, cuenta con 295 granjas registradas que representan el 43%

de las granjas de huevos y el 38% de la producción de porcinos de la provincia de Entre Ríos. Además, hay 112 establecimientos destinados a la producción láctea.

En lo que respecta a la producción avícola, la ciudad de Crespo es la Capital Nacional de la Avicultura. El sistema productivo ha ido avanzando a lo largo del tiempo, a través de la incorporación de tecnología: del total de granjas productoras de huevos, más de un 30% son automatizadas (tanto para la alimentación de las aves como para la recolección del huevo y el retiro del guano). La mayoría de los productores elabora su propio alimento a través de fábricas ubicadas dentro de sus predios. Además de los huevos, también hay una importante producción de pollos parrilleros.

La producción tampera también es significativa, ya que se produce el 13% del total de litros de leche de la provincia. En general, se trata de establecimientos familiares pequeños y/o medianos con un bajo nivel de tecnología (salvo algunas excepciones).

Por último, la producción porcina, a pesar de ser relativamente nueva en la zona, ha ido ganando una participación muy importante en la generación de valor: al momento del relevamiento, se registraron 25 establecimientos que producían el 38% del total provincial. En su amplia mayoría utilizan un sistema de cría confinado, pero algunos también lo hacen «a campo».

En lo que respecta a la actividad agrícola, de un total aproximado de 40.000 ha destinadas a cultivos, el 63% (25.000 ha.) corresponden a la siembra de soja, 8.500 ha (21%) a trigo, 5.000 ha. (12%) a maíz y el 4% restante a sorgo (1.500 ha.).

El principal destino de esta producción es la elaboración de alimentos para la producción de animales de la zona. Tal como señala el Informe del INTA «[...] en términos de balance, ningún grano cosechado en la MiCrA sale como tal, por el contrario, es necesario importar prácticamente cuatro veces y media la cantidad de maíz que se cosecha y algo de soja» (INTA, 2013, 42).

Por último, posee un importante desarrollo de la actividad industrial y es considerada «[...] el quinto núcleo de firmas manufactureras de la provincia de Entre Ríos», después de Paraná, Concordia, Gualaguaychú y Concepción del Uruguay (Pietroboni, Lepratte, Blanc, Hegglin y Cettour; 2009; x).

LA INDUSTRIA METALMECÁNICA, PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

La industria metalmecánica se encuentra conformada por un amplio conjunto de actividades manufactureras que utilizan los productos de la siderurgia y sus derivados como su principal insumo, sobre los cuales se aplica algún tipo de transformación, ensamble, fabricación o reparación. También incluye las ramas electrónicas y electromecánicas (CFI, 2016).

Según un informe sectorial de la industria autopartista nacional elaborado por el Consejo Federal de Inversiones (CFI) en el año 2016:

[...] esta industria constituye un eslabón fundamental en el entramado productivo de una nación. No sólo por su contenido tecnológico y de valor agregado, sino también por su articulación con distintos sectores industriales. Prácticamente todos los

países con un desarrollo industrial avanzado cuentan con sectores metalmeccánicos consolidados. (CFI, 2016, 3)

Por este motivo es que es conocida comúnmente como la «industria de industrias».

Luego, en el mismo informe se señala que esta industria:

[...] provee de maquinarias e insumos clave a la mayoría de las actividades económicas para su reproducción, entre ellas, la producción manufacturera, la construcción, el complejo automotriz, la minería y la agricultura, entre otros. Asimismo, fabrica bienes de consumo durables que son esenciales para la vida cotidiana. (CFI, 2016, 3)

Otros autores han denominado al sector de bienes de capital como «industria industrializante» señalando que:

[...] el sector de bienes de capital suele ser el epicentro y motor de cambio tecnológico en el sistema productivo. Su evolución marca el ritmo y la dirección del cambio estructural [...] Se diferencia de otros complejos productivos por su función generadora y difusora del progreso tecnológico, su papel en la integración productiva y el empleo y su aporte a la hora de aliviar la restricción externa, fenómeno que caracteriza a las economías de la periferia [...] Estas características diferenciadoras determinaron la calificación del sector como una "industria industrializante", término acuñado por la escuela francesa de análisis económico. (Peirano, Carregal, Peirano, 2017, 204)

Según los datos del Producto Bruto Interno (PBI), en nuestro país la industria

manufacturera en su conjunto representó durante el período 2004-2016, en promedio, un 22% del total del Valor Agregado Bruto nacional a valores del año 2004.

Si bien las principales actividades industriales se encuentran vinculadas con la elaboración de productos alimenticios y productos químicos (con el 25% y 13% del total de la industria, respectivamente), aquellas incluidas dentro de «la metalmeccánica» tienen una participación relativamente importante: la fabricación de maquinarias y equipos representa el 6%, la fabricación de productos metálicos (excepto maquinarias) representa el 5%, fabricación de vehículos el 5%, la fabricación de maquinarias y equipos eléctricos el 2%, la reparación, mantenimiento e instalación de máquinas y equipos el 1% y la fabricación de equipos de transporte el 0,5%; es decir, casi un 20% del total de la industria nacional.

En Argentina la industria metalmeccánica reúne unos 20.000 establecimientos, distribuidos principalmente en la Provincia de Buenos Aires, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. En estas cuatro zonas se concentra el 90% de universo metalmeccánico nacional. Casi en su totalidad, se trata de pequeñas y medianas empresas de entre 10 y 20 personas en promedio, y también operan empresas de más de 150 empleados (CFI, 2016, 5)

La provincia de Entre Ríos (de acuerdo con el mismo informe) se posiciona en el quinto lugar.

En lo que respecta a la generación de empleo, según los datos del Ministerio de Trabajo de la Nación, en nuestro país el 20% promedio del empleo registrado

en el período 2004-2016 corresponde a la industria manufacturera. Dentro de la misma, el 16 % promedio pertenece a las industrias metalmeccánicas (en el mismo período).

Dentro de la provincia de Entre Ríos se observa un comportamiento similar: en promedio, el 18 % del empleo registrado en el período 2004-2016 corresponde a la industria manufacturera. Dentro de esta última, la participación de las industrias metalmeccánicas es menor (superando el 8 % promedio para el mismo período).

LA INDUSTRIA METALMECCÁNICA EN LA MICRA

Para caracterizar la industria metalmeccánica local, dada la falta de información secundaria referida al tema, se recurrió a fuentes primarias: más precisamente, a la realización de una encuesta donde se abordaron diferentes temáticas, tales como: características generales de las empresas, actividades de innovación, vinculación y capacitación del personal, entre otras. La misma se llevó adelante durante el mes de agosto del 2017 y abarcó el 75 % del universo determinado.

DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y LA MUESTRA DEL RELEVAMIENTO

Antes de avanzar en la caracterización, resulta importante señalar cómo fue la determinación del universo de estudio, basado en un listado de empresas registradas del sector, elaborado por el municipio de Crespo: de un padrón

conformado por 60 empresas, el mismo se redujo a 29 quitando empresas inexistentes, repetidas o cuya actividad económica no se corresponde con la industria metalmeccánica (a través del cotejo de la actividad por número de CUIT). Por último, para determinar el universo definitivo, se separaron aquellas empresas vinculadas a la construcción (fábricas de aberturas de aluminio), quedando un total de 20 empresas metalmeccánicas vinculadas al sector productivo (15 de las cuales fueron encuestadas).

Una vez realizadas estas aclaraciones, se procede a mostrar las principales características de la industria metalmeccánica local.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA METALMECCÁNICA LOCAL

La primera parte del relevamiento nos permite obtener información general de la empresa lo que será de suma utilidad para caracterizar a la industria metalmeccánica local.

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES DE LAS FIRMAS

Si se clasifica a las empresas por su *forma jurídica* dentro del rubro metalmeccánico, del total de 15 empresas relevadas, el 67 % son Empresas Unipersonales, el 27 % son Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) y solo una de ellas (el 7 % del total) es una Sociedad de Hecho (SH). Es posible intuir, entonces, que el entramado industrial metalmeccánico local se corresponde con un conjunto de pequeñas y medianas empresas.

Del total de empresas relevadas, un 80% tiene un único *local productivo*, mientras que el 20% restante posee más de uno. Dentro de estos últimos, en los tres casos identificados solo tienen un local más.

En el 93% de los casos, las empresas relevadas no pertenecen a un *grupo de empresas*, mientras que solo una sí es parte de un grupo de origen internacional. Además, es importante destacar que el 80% son empresas familiares.

Ninguna de las firmas posee *certificaciones nacionales y/o internacionales*, pero el 93% de las mismas las conoce (solo una declaró no saber del tema). Es importante destacar que actualmente hay tres firmas que se encuentran trabajando para certificar normas de calidad ISO.

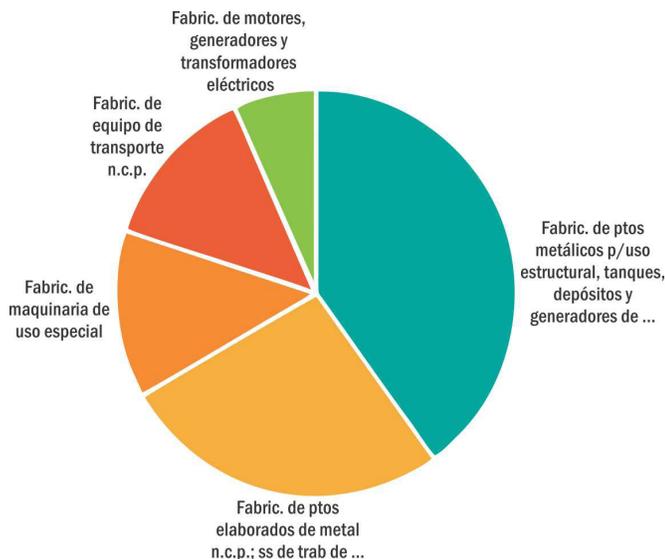
CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DEL SECTOR

Para conocer la *composición económica del sector*, se clasificó a las empresas relevadas según el Clasificador Nacional de Actividad Económica (Clnae) 2004, con una apertura de tres dígitos.

Un 40% de las empresas encuestadas se encuentran dentro del rubro *Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor*, y un 27% en *Fabricación de productos elaborados de metal n.c.p., servicios de trabajo de metales*.

La tercera parte restante se distribuye entre *Fabricación de maquinaria de uso especial (13%)*, *Fabricación de equipo de transporte (13%)* y *Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos (7%)*.

GRAFICO I. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS RELEVADAS SEGÚN CLANAE 2004

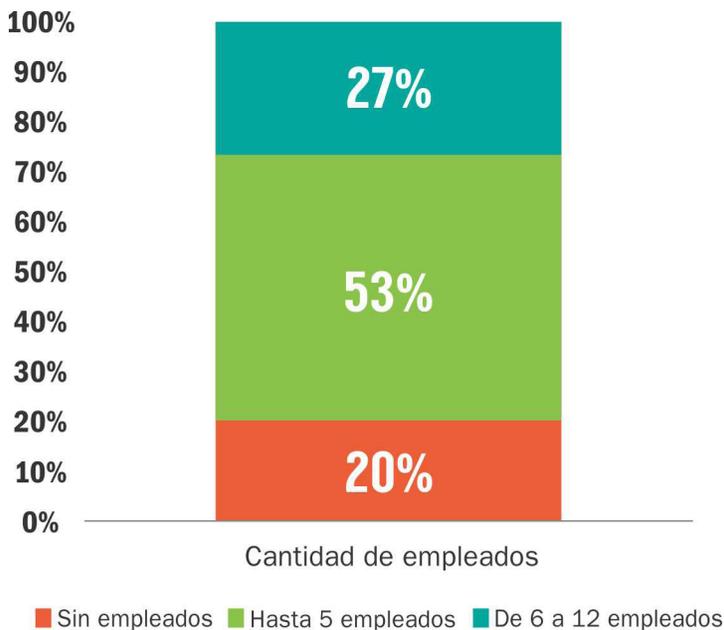


Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento Industrias metalmeccánicas MiCrA

En lo que respecta al tamaño (medido en cantidad de empleados), la mayoría de las empresas (un 53% del total) tiene 5 empleados o menos, mientras que un 27% tiene entre 6 y 12 empleados. Es importante destacar que hay 3 empresas (20%) que declararon no tener empleados.

Las otras dos empresas que tienen empleados, además de tener *personal operativo* cuentan con *personal auxiliar*, que es «[...] aquel cuyas tareas están vinculadas con la administración interna y mantenimiento de la empresa [...]»; y con *personal técnico* «[...] que

GRÁFICO II. TAMAÑO DE LA EMPRESA SEGÚN CANTIDAD DE EMPLEADOS



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento Industrias metalmecánicas MiCrA

Al indagar respecto del grado de calificación del mismo, 10 de las 15 empresas tienen una planta de personal que se compone en su totalidad de *personal operativo*, que es aquel que «[...] realiza tareas que requieren de habilidades manipulativas, de atención, rapidez y/o conocimientos precisos adquiridos por experiencia laboral o capacitación (formal o informal)».

es el que realiza actividades o acciones que requieren habilidades manipulativas y de conocimientos teóricos de orden específico[...].

Más del 50% de las empresas estudiadas son empresas familiares que tienen al menos un familiar trabajando. En todos los casos representan personal no asalariado (por ello, no se los incluye dentro de la planta de empleados).

Al consultar respecto de la *calidad de las maquinarias y equipos* con los que cuentan las firmas, el 80% considera que sus equipos son modernos, mientras que el 20% restante los considera antiguos. Ninguna reconoce tener equipos de avanzada ni obsoletos. En algunos casos, los encuestados mencionan que son propietarios de equipos que solo ellos tienen, motivo por el cual pueden diferenciarse de otros empresarios locales.

Finalmente, se consultó a los empresarios si podían identificar aquellos elementos que consideran importantes para sostenerse en la actividad y continuar creciendo. Dentro de un conjunto de opciones (las cuales no eran mutuamente excluyentes) podemos extraer las siguientes afirmaciones, que servirán para analizar las actividades de innovación llevadas adelante por el sector:

- el 87% de los encuestados considera que contar con personal calificado es fundamental;
- el 80% destaca la necesidad de disponer de máquinas y equipos tecnológicamente adecuados;
- el 73% piensa que el desarrollo de nuevos productos para el mercado colabora en el crecimiento de la empresa;
- el 60% considera que buscar y desarrollar nuevos mercados también resulta determinante al momento de mantener su ritmo de crecimiento; y
- el 53% considera que trabajar de manera conjunta con organismos de ciencia y tecnología también es importante para el desarrollo de la actividad.

A continuación, abordaremos en profundidad aquellos elementos relacionados

con las actividades de innovación de las firmas metalmeccánicas de la MiCrA incluidas en el relevamiento.

INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA METALMECÁNICA DE LA MICRA

Uno de los temas más importantes sobre el cual se decidió indagar a los empresarios metalmeccánicos vinculados con la producción, refiere a si realizaron algún tipo de innovación durante el período 2015-2017.

Al momento de aplicar el formulario, se definió innovación como aquellas

[...] operaciones científicas, tecnológicas, organizativas, financieras, comerciales que tienen por objeto conducir a la introducción de un nuevo o significativamente nuevo producto, de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de organización en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores (pero no necesariamente han alcanzado el objetivo). (Encuesta a Pymes metalmeccánicas del sector productivo-MiCrA)

Del total de empresas relevadas, el 47% declaró haber realizado alguna actividad de innovación durante el período 2015-2017, mientras que el 53% restante declaró no haberlo hecho.

TIPOS DE INNOVACIÓN

Para profundizar aún más en este tema, en el formulario se consultó respecto al tipo de innovación que fue realizada en el período de análisis (2015-2017). Estos fueron:

- 1) Investigación y Desarrollo (I+D) interna:** trabajo creativo realizado en

forma sistemática (no ocasional) y no necesariamente de manera formal, con el objetivo de generar un nuevo conocimiento (científico o técnico), de aplicar o aprovechar un conocimiento ya existente o desarrollado por otro. Por ejemplo, la creación de un *software* se considera I+D, en tanto implique hacer avances científicos o tecnológicos. La construcción y prueba de un prototipo se considera como I+D al igual que la construcción y utilización de una planta piloto si su objetivo es aportar nuevas mejoras, adquirir experiencias y/u obtener datos técnicos.

2) Contratación de I+D externa: trabajo creativo, que no se realiza dentro de la empresa o con personal de la empresa, sino que se encarga a un tercero (grupo de investigadores, institución o empresa) con el acuerdo de que los resultados del trabajo serán de propiedad, total o parcial, de la empresa contratante. Incluye la adquisición de ss. de I+D de las unidades establecidas en el extranjero de empresas multinacionales.

3) Adquisición de maquinarias y equipos: se consideran solo la incorporación de bienes vinculados a introducir mejoras y/o innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o de comercialización. No incluye el reemplazo de una máquina por otra de similares características o una nueva versión de un software ya instalado.

4) Adquisición de hardware y software para innovación: se consideran solo la incorporación de bienes vinculados a introducir mejoras y/o innovaciones de procesos, productos o técnicas organizacionales o de comercialización. No incluye el reemplazo de una máquina por otra de similares características o una nueva versión de un software ya instalado.

5) Transferencia tecnológica: adquisición de derechos de uso de patentes, inventos no patentados, licencias, marcas, diseños, *know-how* o asistencia técnica vinculada a introducir mejoras y/o innovaciones de procesos, productos, técnicas organizacionales o de comercialización.

6) Capacitación para la introducción de innovaciones: contempla la capacitación interna o externa del personal, tanto en tecnologías blandas (gestión y administración) como en tecnologías duras (procesos productivos) orientadas a una innovación específica. No incluye la capacitación a nuevos trabajadores en métodos, procesos o técnicas ya existentes en la empresa.

7) Consultorías: implican todas las contrataciones a terceros externos de servicios científicos y técnicos relacionados con actividades como: ingeniería y diseño industrial: generación, adaptación y aplicación de nuevas técnicas que permitan una mejor articulación de los esfuerzos de cada área de la empresa; organización: todo lo relacionado a cómo se organiza y articula el trabajo de las distintas áreas de la empresa; marketing-comercialización: todo lo relacionado con cómo la empresa se vincula con sus clientes o con el mercado-distribución, modalidades de venta, etcétera.

8) Diseño industrial e Ingeniería (interna): actividades realizadas en el interior de la empresa, como por ejemplo: preparaciones técnicas para la producción y distribución no incluidas en I+D, planos y gráficos para la definición de procedimientos, especificaciones técnicas y características operativas; instalación de maquinaria; ingeniería industrial; y puesta en marcha de la producción. Para diferenciarlas de las actividades de I+D puede resultar de utilidad comprobar

si se trata de un nuevo conocimiento o de una forma de solución técnica. Si la actividad se encuadra en la resolución de un problema técnico, será considerada dentro de las actividades de ingeniería y diseño industrial. (Encuesta a PYMES metalmeccánicas del sector productivo – MiCrA).

La mayoría de las empresas declararon haber realizado innovaciones a través de «Investigación y Desarrollo (I+D) interna» y «Adquisición de maquinarias y equipos» (el 71% en ambos casos); el 57% lo hicieron a través de «Consultorías» y el 43% con «Diseño industrial e ingeniería (interna)». El resto de los tipos de innovación representan menos del 15% cada uno.

Como se mencionó anteriormente, para el 80% de las empresas encuestadas era significativo contar con maquinarias y equipos que fueran tecnológicamente adecuados. Al indagar en los tipos de innovación llevados adelante, un 71% declaró que la forma en que lo hicieron es a través de la adquisición de maquinarias y equipos.

TABLA I. ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN, POR TIPO, LLEVADAS ADELANTE POR LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN DE LA MICRA EN EL PERÍODO 2015-2017

Actividades de innovación (*)	Si	No
Investigación y desarrollo (I+D) interna	5	2
Adquisición de máquinas y equipos	5	2
Consultorías	4	3
Diseño industrial e Ingeniería (interna)	3	4
Subcontratación de I+D externa	1	6
Adquisición de <i>hardware</i> y <i>software</i>	1	6
Transferencia tecnológica	1	6
Capacitación para la incorporación de innovaciones	1	6

Fuente: elaboración propia con base en el relevamiento Industrias metalmeccánicas MiCrA.

(*) El total de empresas es 7, que son las que declararon haber llevado adelante innovaciones en el período 2015-2017. (Las respuestas no son mutuamente excluyentes).

RECURSOS HUMANOS DEDICADOS A LA INNOVACIÓN

Al consultar a los empresarios que llevaron adelante actividades de innovación en el período 2015-2017 sobre el personal que se encontraba afectado a las mismas, en la totalidad de los casos declararon que ellos participaron de las mismas.

TABLA II. RECURSOS HUMANOS DEDICADOS A LA INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS CON LA PRODUCCIÓN DE LA MiCrA EN EL PERÍODO 2015-2017

Personal dedicado a la innovación (*)	Si	No
Un equipo o área de la empresa (formal o informal)	4	3
Los dueños de la empresa	7	0
Consultor externo	1	6

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL RELEVAMIENTO INDUSTRIAS METALMECÁNICAS MiCrA.

(*) EL TOTAL DE EMPRESAS ES 7, QUE SON LAS QUE DECLARARON HABER LLEVADO ADELANTE INNOVACIONES EN EL PERÍODO 2015-2017. (LAS RESPUESTAS NO SON MUTUAMENTE EXCLUYENTES).

En el 57% de los casos, además, participaron equipos y/o áreas de la empresa (tanto formales como informales). Por último, solo una de las empresas señaló que contrataron a un consultor externo para llevar adelante tareas de innovación.

Al indagar en la cantidad de personas que integran los equipos dedicados a la innovación, en promedio se conforman grupos de entre 3 y 8 personas. En la totalidad de los casos, no están abocados exclusivamente a las tareas de la innovación sino que, por el contrario, las realizan junto con sus actividades habituales.

Aquí resulta importante destacar que, al tratarse de empresas familiares, en

la mayoría de los casos las parejas y/o hijos de los propietarios participan de la actividad de la empresa en general (y de las innovaciones en particular) sin tener una relación de dependencia laboral.

RESULTADOS OBTENIDOS POR LOS ESFUERZOS DE INNOVACIÓN

Los resultados obtenidos de la realización de actividades de innovación pueden clasificarse en seis grandes tipos, cada uno de los cuales fue definido al momento de aplicar el formulario en Encuesta a Pymes metalmecánicas del sector productivo-MiCrA. A continuación se presenta un breve repaso de cada una de esas definiciones:

a) Nuevos productos: corresponde a la

introducción en el mercado de bienes nuevos en cuanto a sus características o al uso al que se destinan. Para su desarrollo pueden utilizarse nuevos conocimientos o tecnologías, o basarse en nuevas utilidades o combinaciones de conocimientos o tecnologías ya existentes.

b) Productos significativamente mejorados: corresponde cuando en bienes existentes se introducen cambios en los materiales, componentes u otras características funcionales o de utilización del producto que hacen que estos tengan un mejor rendimiento. Contempla las modificaciones de diseños que introducen un cambio significativo en las características funcionales (por ejemplo: mayor eficiencia o rapidez).

c) Nuevos procesos: corresponde a la introducción de un nuevo proceso de producción o de distribución (logística de aprovisionamiento de insumos, interna y distribución de productos finales). Engloba la introducción de nuevos equipos, programas informáticos, nuevos procedimientos y técnicas empleadas para la creación del producto.

d) Procesos significativamente mejorados: Corresponde a la introducción de una mejora en el proceso de producción o distribución a través de cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos.

e) Innovaciones organizacionales: corresponde a la introducción de un nuevo método organizativo en las prácticas, la organización del lugar de trabajo y/o las relaciones con otras empresas o instituciones, las vinculaciones e integraciones con clientes, proveedores y organismos de investigación.

f) Innovaciones de comercialización:

corresponde a la aplicación de un nuevo método de comercialización que la empresa no utilizaba antes y que implique cambios significativos del diseño o envasado de un producto, su posicionamiento, su promoción o su tarifa. Estas innovaciones tratan de satisfacer mejor las necesidades de los consumidores, de abrir nuevos mercados o de posicionar de una nueva manera un producto con el fin de aumentar las ventas. La introducción de nuevos métodos puede referirse tanto a nuevos productos como a ya existentes; incluye cambios significativos en el diseño del producto; nuevos canales de ventas y servicios a clientes; entre otras. (Encuesta a PyMES metalmeccánicas del sector productivo – MiCrA).

En el caso de la metalmeccánica en la MiCrA, durante el período 2015-2017 se obtuvieron mayormente nuevos productos y nuevos procesos (un 71% en ambos casos). Luego, en el 57% de los casos los resultados alcanzados tienen que ver con *productos significativamente mejorados* y, en menor medida (un 43%), se obtuvieron *procesos significativamente mejorados e innovaciones organizacionales*. Por último, en el 29% de los casos se obtuvieron *innovaciones de comercialización*.

TABLA III. RESULTADOS OBTENIDOS POR LOS ESFUERZOS DE INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN DE LA MICRA EN EL PERÍODO 2015-2017

Resultados de la innovación (*)	Si	No
Nuevos productos	5	2
Productos significativamente mejorados	4	3
Nuevos procesos	5	2
Procesos significativamente mejorados	3	4
Innovaciones organizacionales	3	4
Innovaciones de comercialización	2	5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL RELEVAMIENTO INDUSTRIAS METALMECÁNICAS MICRA.

(*) EL TOTAL DE EMPRESAS ES 7, QUE SON LAS QUE DECLARARON HABER LLEVADO ADELANTE INNOVACIONES EN EL PERÍODO 2015-2017.

(LAS RESPUESTAS NO SON MUTUAMENTE EXCLUYENTES).

En general, las innovaciones que han sido realizadas por las empresas relevadas representaron mayormente una novedad para la empresa que las realizó y, en menor medida, lo han sido para el mercado en general.

En la totalidad de los casos, llevar adelante este tipo de actividades le ha permitido a las empresas poder acceder a nuevos mercados (en su mayoría acceder a nuevas provincias en las cuales no lo hacían con anterioridad) o ampliar la cartera de clientes en mercados en los que ya venían trabajando.

Es decir, podemos concluir que en lo que respecta a los resultados obtenidos a partir de los esfuerzos y recursos destinados a actividades de innovación, estos han sido favorables, por lo que han permitido ampliar y mejorar mercados y cartera de clientes.

Si bien no se encontraba dentro del formulario, uno de los empresarios declaró haber patentado un producto

(un recolector de huevos automático para galpones automatizados) que fue el resultado de sus actividades de innovación.

Anteriormente se mencionó que para el 73 % de las empresas encuestadas era un elemento importante para garantizar la continuidad de la actividad contar con nuevos productos, mientras que para el 60 % de la muestra lo era acceder a nuevos mercados.

Aquí nuevamente vemos que se condicen estos resultados con las ideas expresadas con el empresariado local al inicio del formulario: en el 71 % de los casos, aquellas empresas que han realizado alguna actividad de innovación tuvieron como resultado un nuevo producto, y en la mayoría eso se ha traducido a nuevos mercados.

FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN

Otro de los temas sobre los cuales se

consultó a los empresarios encuestados refiere al financiamiento de sus actividades productivas en general y, en los casos que corresponda, de las actividades de innovación.

Del total de empresas relevadas, el 67% (10 casos) declaró haber realizado alguna inversión durante los años 2015 y 2016. El destino más importante de las mismas ha sido *adquisición de máquinas y equipos seguida por ampliación del taller y/o fábrica*.

En menor medida, las inversiones se han destinado a *capacitación del personal y otros destinos*, entre los que señalaron la adquisición de materias primas para realizar producción en serie de algunos de sus productos.

Dado que el nivel de financiamiento de las empresas es muy bajo, se consultó a los empresarios sobre el conocimiento que tienen de diferentes fuentes de financiamiento que se encuentran disponibles. En caso de conocerlas, se consultó también si en algún momento habían requerido un préstamo y si había sido otorgado (o no).

Todos los empresarios reconocen la posibilidad de recurrir a financiamiento a través del sistema bancario, tanto en bancos públicos como privados. Acordar con clientes y proveedores pagos diferidos en el tiempo también representa una opción que es reconocida por los encuestados.

TABLA IV. DESTINO DE LAS INVERSIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN DE LA MICRA EN EL PERÍODO 2015-2016-2017

Destino de las inversiones (*)	Si	No
Capacitación del personal	2	8
Ampliación del taller y/o fábrica	4	6
Adquisición de nuevas máquinas y equipos	8	2
Otro	2	8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL RELEVAMIENTO INDUSTRIAS METALMECÁNICAS MICRA.

(*) EL TOTAL DE EMPRESAS ES 10, QUE SON LAS QUE DECLARARON HABER LLEVADO ADELANTE INVERSIONES EN EL PERÍODO 2015-2016.

(LAS RESPUESTAS NO SON MUTUAMENTE EXCLUYENTES).

Aquellas empresas del rubro metalmeccánico que efectivamente realizaron alguna inversión en actividades de innovación recurrieron casi en su totalidad a utilizar recursos propios como forma de financiamiento, donde solo una empresa señaló haber solicitado algún tipo de financiamiento (el cual se combinó con recursos propios en partes iguales).

Dentro de los organismos públicos a los cuales puede recurrirse en caso de necesitar financiamiento productivo, una amplia mayoría declara conocer líneas de acceso al crédito a través del CFI (el 93%) y la Secretaría de la Pequeña y la Mediana Empresa (Sepyme) (60%), y en menor medida a través del Fondo Tecnológico Argentino (Fontar) (el 33%).

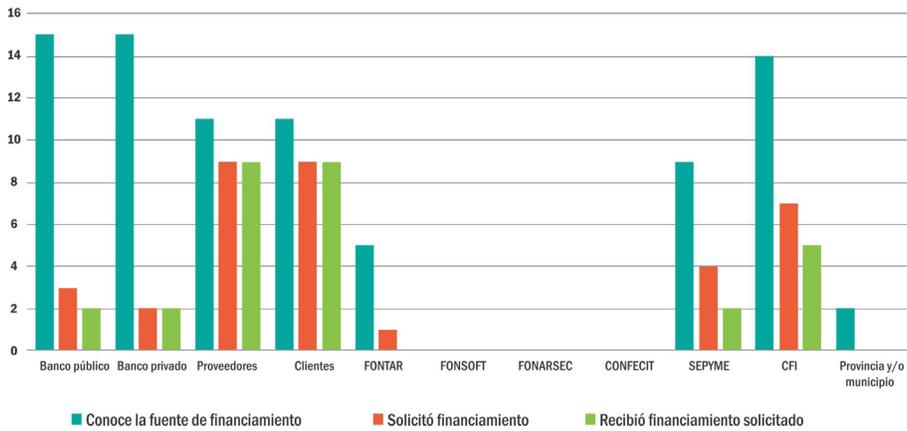
De las diferentes maneras de acceder a financiamiento que han sido analizadas, las más utilizadas son *proveedores* y *clientes*: de 11 empresas que señalan conocer esa forma de financiarse, 9 lo han utilizado y han obtenido resultados positivos.

Una situación similar sucede con los créditos del CFI: de las 14 empresas que declaran conocer dicha línea, el 50% de las mismas la han solicitado en alguna oportunidad y en un 72% de los casos obtuvieron el crédito (5 empresas).

Otra de las líneas que es ampliamente conocida por los empresarios encuestados es la de Sepyme: de los 9 que mencionaron conocerla, 4 la solicitaron y solo 2 accedieron a la misma.

En lo que respecta a los bancos – agentes de financiamiento que todos los encuestados mencionaron conocer– los resultados fueron escasos: del total de 15 empresas, solo tres solicitaron un crédito a la banca pública, de los cuales dos fueron otorgados; mientras que en el caso de bancos privados, dos empresas solicitaron un crédito y accedieron al mismo en ambos casos.

GRÁFICO III. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES PARA LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN DE LA MiCRA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL RELEVAMIENTO INDUSTRIAS METALMECÁNICAS MiCRA.

Parte de estos magros resultados en cuanto al conocimiento de líneas de financiamiento disponibles y a la utilización de las mismas puede deberse a una baja vinculación entre las empresas del sector entre sí (que podría permitirles compartir experiencias y/o asesoramiento) y con los organismos de ciencia y técnica locales (que también pueden ofrecer asesoramiento y apoyo para la elaboración de proyectos de inversión).

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Al final del formulario, se consultó a los empresarios respecto de la gestión del área de recursos humanos y la formación y capacitación de los empleados.

Ninguna de las empresas incluidas dentro del relevamiento cuenta con un área de recursos humanos, y al momento de tomar alguna decisión al respecto (contratación, recisión, capacitación, entre otros), son los mismos dueños los que lo hacen.

En lo que respecta a las actividades de capacitación propiamente dichas, solo una empresa declaró que todo su personal contratado recibió una capacitación durante el año 2016: un curso de higiene y seguridad que estuvo a cargo de la Aseguradora de Riesgos del Trabajo. La duración fue de tres horas en una única jornada dentro del horario de trabajo.

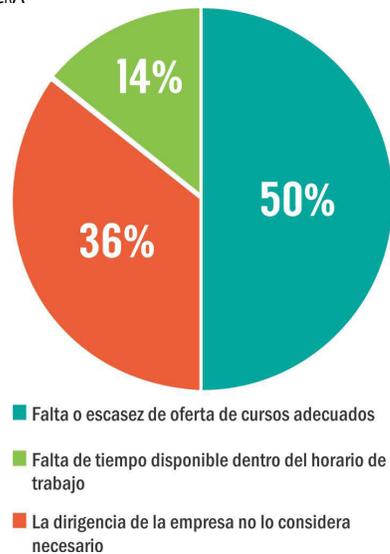
Al momento de consultar a las empresas que no ofrecieron ninguna actividad de capacitación a su personal durante el año 2016 respecto de por qué no lo hicieron, el 50% declaró que el principal motivo es la «falta o escasez de oferta de cursos adecuados».

En segundo orden, porque la «dirigencia de la empresa no lo considera necesario».

Sobre este último punto hay que resaltar que en los casos en los cuales los empresarios manifestaron este motivo, adujeron que las tareas que llevaban adelante no lo requerían.

Finalmente, el último motivo que mencionaron los empresarios es la «falta de tiempo disponible dentro del horario de trabajo».

GRÁFICO IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES PARA LAS EMPRESAS METALMECÁNICAS VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN DE LA MiCrA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON BASE EN EL RELEVAMIENTO INDUSTRIAS METALMECÁNICAS MiCrA.

En este caso es posible identificar una contradicción entre lo que los empresarios consideran importante para mejorar la actividad respecto de las acciones concretas: puntualmente, el 87% de las empresas relevadas señaló que es importante contar con personal calificado, pero son muy pocos los que destinan recursos (económicos y fundamentalmente tiempo) para lograrlo.

CONCLUSIONES

El sector de la industria metalmecánica de la MiCrA representa un sector pequeño dentro de la estructura económico-productiva local pero fuertemente vinculado con las actividades más importantes en materia de generación de valor: la producción primaria (ya sea de ponedoras, pollos parrilleros, cerdos y tambos) y las industrias alimenticias.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el relevamiento realizado, es un sector dinámico, que responde a las demandas de los actores productivos locales, adaptando su producción de manera permanente a los cambios del contexto y las necesidades productivas, es decir, un sector que tiene un alto componente de innovaciones adaptativas.

Además, el empresariado local tiene un sentido de pertenencia importante respecto del territorio en el que se encuentra, lo cual favorecería los vínculos por la proximidad.

Sin embargo, esa capacidad de innovar se ve desdibujada y poco aprovechada, tanto en términos de rentabilidad económica como de apropiabilidad de los resultados de las mismas, dada su escasa –prácticamente nula- vinculación entre sí y con los organismos del sistema científico-tecnológico local; además de la baja capacitación del personal.

De esta manera, la fortaleza que representa la proximidad territorial y la cultura emprendedora e innovadora no alcanzan para constituir un fuerte entramado industrial, al menos en este sector en particular.

BIBLIOGRAFÍA

- Caravaca, I.; González, G; Silva, R. (2003). "Redes e innovación socio-institucional en Sistemas Productivos Locales". Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles A.G.E. N° 36, Madrid, pp. 103-115.
- Consejo Federal de Inversiones CIF (2016). "Informe del sector autopartista en la Argentina" Disponible en: <http://cfi.org.ar/wp-content/uploads/2016/05/informe-sectorial-industria-metalmechanica-2016.pdf>
- Costamagna, P: (2012). "Innovación y territorio. Ideas para nuevas actuaciones de las agencias de desarrollo" en *Desarrollo regional en América Latina: el lugar importa*. Serie Seminarios y Competencias N° 70, mayo 2012. Santiago de Chile, pp. 127-142.
- Hartwich, F. (2008) "Alianzas para la innovación: aprendizajes desde Bolivia". Revista Pueblos y Fronteras digital, Vol 3, N° 6, diciembre 2008 – mayo 2009, México, pp. 1-38
- INTA Estación Experimental Paraná (2013). "El INTA Paraná actuando en el territorio. Experiencias de extensión". Serie Extensión, N° 72. Paraná, Entre Ríos. Diciembre 2013. ISSN 0325-8874.
- Méndez, R: (2000). "Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes". Revista Eure, Vol. XXVIII, N° 84, Santiago de Chile, pp. 63-83.
- Peirano, F.; Carregal, C.; Peirano, M. (2017). "El complejo productivo de bienes de capital: entre el carácter estratégico, la expansión y los límites estructurales" en Abeles, M.; Cimoli, M.; Lavarello, P. (2017) "Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina", Libros de la CEPAL, N° 149, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 201-242.
- Pietroboni, R.; Leprat, L.; Blanc, R; Hegglin, D.; Cettour, W. (2009). "Desarrollo regional, agroindustria e innovación. Rol de las instituciones del territorio e impulso de capacidades innovativas de las firmas. El caso de Crespo y zonas de influencia en la provincia de Entre Ríos (Argentina)". Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Entre Ríos, Argentina.
- Teixido, R: (2013). "Innovación y territorio para el desarrollo: estudio de caso de una firma industrial mediana ubicada en Campana – Buenos Aires - Argentina". Tesis de Maestría en Gestión de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación. Universidad Nacional General Sarmiento, Buenos Aires.

Series estadísticas consultadas

Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2010, INDEC. Disponible en www.indec.gov.ar

Productor Bruto Interno, series corrientes y constantes, INDEC. Disponible en www.indec.gov.ar

Empleo privado registrado, Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad Social de la Nación. Disponible en www.argentina.gob.ar/trabajo

SUBSISTEMAS DE ACUMULACIÓN TERRITORIAL EN LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS: UNA CARACTERIZACIÓN

A characterization of territorial accumulatio subsystems in the Entre Rios province

por **Ignacio Trucco**, **Nicolás Brunner**, **Cecilia Piloni** y **Leticia Leiva**

RESUMEN

Ignacio Trucco es Doctor en Economía. Licenciado en Economía. Docente e Investigador de la UNER y la UNL. Docente ordinario adjunto de Teoría del Crecimiento y Desarrollo Económico, ha publicado diversos artículos sobre desarrollo territorial, gobernanza del desarrollo y subsistemas territoriales de acumulación.

Nicolas Brunner es Contador Público de la UNER y Especialista en Docencia Universitaria en Ciencias Económicas (UBA). Docente y Director de la Licenciatura en Economía de la UNER y actualmente cursa la Maestría en Administración de Empresas de la FCE, UNL.

Cecilia Piloni es Contadora Pública de la UNER y Especialista en Docencia Universitaria en Ciencias Económicas (UBA). Egresada del Programa – «Premio Amartya Sen 2014». Docente y Coordinadora Ejecutiva del Centro Escuela de Gestión y Negocios (FCECO-UNER). Actualmente estudiante de abogacía y de la Maestría en Desarrollo Socioeconómico.

Leticia Leiva es Contadora Pública de la UNER y Especialista en Vinculación y Gestión Tecnológica de la UNL.

El análisis de los sistemas económicos implica la consideración de diferentes niveles. Por ejemplo, la integración de una rama de actividad en un distrito, una ciudad o una región supone, o una decisión metodológica al establecerse cierta delimitación o una caracterización de la articulación territorial de dichos sistemas. Este trabajo tiene por objetivo contribuir al estudio de esta problemática analizando la estructura industrial de un conjunto departamentos de la provincia de Entre Ríos, utilizando para ello un modelo de análisis basado en la territorialidad de los procesos de acumulación de capital y la información suministrada por el CENSO Económico 2003/05. La antigüedad de la información utilizada indica que el trabajo no se basa en la novedad empírica, sino en el desarrollo de un modelo interpretativo basado en la noción de “subsistemas de acumulación territorial” desarrollada y presentada previamente. Este modelo se caracteriza por establecer relaciones inteligibles entre los sistemas territoriales de acumulación como un todo y sus componentes, hasta el nivel de la unidad de producción misma. De esta manera el trabajo integra dos niveles: las características de los territorios seleccionados, y las características de las ramas de actividad al interior de cada departamento.

Palabras Claves: subsistemas, territorio, riqueza, industria.

ABSTRACT

In the analyses of economic systems different levels are implied. For example, the integration of an activity sector in a district, a town or a region supposes a methodological decision: to establish a geographic delimitation or to define the relationships that integrate the system. This paper aims to contribute to this discussion by analyzing the industrial structure of some departments of the Entre Ríos province. For this purpose, we use an analysis model based on the territoriality of the capital accumulation process and the information on the Economic Census 2003/05. Although we utilize outdated information, the contribution is not the empirical analyses, but the model founded in the "territorial accumulation subsystems" concept. This model establishes intelligible relationships between the components of the territorial accumulation systems, and the system as a whole. This work integrates two levels: the territorial characteristics and the attributes of the activity sectors, in each department.

Keywords: subsystems, territory, wealth, industry.

Recibido: 3 de marzo de 2018

Aceptado: 3 de abril de 2018

INTRODUCCIÓN

La diferenciación del desarrollo socioeconómico supone principios que le den inteligibilidad. En rigor, si es posible hablar de que una sociedad se desarrolla de tal modo, y otra, de tal otro, entonces se está frente dos opciones ineludibles: o esa diferencia es accidental o es inteligible.

Este artículo pretende, precisamente, avanzar en el estudio de la diferenciación del desarrollo socioeconómico sobre la base de dos objetivos: en primer lugar, otorgar mayor precisión y alcance a los principios que le dan inteligibilidad y, en segundo lugar, utilizar dichos principios para formular modelos operacionales que permitan interpretar la información empírica disponible, de tal modo de ponerlos a prueba.

De un modo más específico, este trabajo se divide en cuatro momentos basados en distintos objetivos específicos: **(1)** establecer algunos antecedentes del modelo de análisis, **(2)** presentar los conceptos fundamentales que definen el enfoque de los subsistemas territoriales de acumulación, **(3)** analizar la diferenciación del desarrollo socioeconómico entre los Departamentos de la Provincia de Entre Ríos y, finalmente, **(4)** analizar un conjunto de departamentos de la provincia de Entre Ríos (San Salvador, Concordia y Colón) a partir de la información disponible discriminada por ramas de actividad. Para el abordaje de los dos últimos puntos se utilizarán los resultados del Censo Económico 2003/05.

La antigüedad de la información utilizada indica que el trabajo no se basa en la novedad empírica, sino en el desarrollo de un modelo interpretativo basado en una teoría sistemática que puede aplicarse

en diferentes niveles. Este modelo se caracteriza por establecer relaciones inteligibles entre los sistemas territoriales de acumulación como un todo y sus componentes, hasta el nivel de la unidad de producción misma. En este caso se pretende integrar las características de los territorios seleccionados y las características de las ramas de actividad al interior de cada departamento.

EL ENFOQUE DE LOS SUBSISTEMAS REGIONALES DE ACUMULACIÓN

En trabajos anteriores se sentaron las bases teóricas y se analizaron los antecedentes del modelo de los Subsistemas Territoriales de Acumulación (STA) (Trucco, 2016 y 2017; y Trucco, Brunner, Piloni y Leiva, 2016).

El principal antecedente de los STA se halla en un enfoque teórico y metodológico desarrollado en Argentina desde la primera mitad de los años setenta hasta el presente. Esta perspectiva se denomina Enfoque de los Subsistemas de Acumulación Regional (ESAR) y, precisamente, pretende observar e interpretar la diferenciación del desarrollo socioeconómico.

Existen dos vertientes fundamentales de los ESAR. La primera, pone el acento en la dimensión temporal como medida de la diferenciación del desarrollo socioeconómico (ESAR-cronos), mientras que la segunda vertiente privilegia la dimensión espacial para abordar esta diferenciación (ESAR-topos).

El iniciador de estas investigaciones en la primera formulación del enfoque fue Pablo Levín, quien acuña el término

«subsistema» (Levín, 2001) en una serie de investigaciones realizadas en el marco Consejo Federal de Inversiones (CFI), con el objetivo explícito de definir una unidad de análisis observable y, a la vez, teóricamente fundada (Levín, 1972, 1973, 1974 y 1981). Allí se producen distintos trabajos que actualmente son recuperados por numerosos investigadores (Varesi, 2013; Bandieri, 1995; De Mattos, 1989; Gutman y Gorenstein, 2003; De Jong, 2008; por ejemplo). Otro investigador de este primer grupo dentro del ESAR es Iñigo Carrera quien, también en el marco del CFI, hace aportes para la observación y medición de los subsistemas. En este sentido, Iñigo Carrera, toma como referencia los trabajos de Levín y propone un modelo cuantitativo (Iñigo Carrera, 1981). En él establece las variables dependientes e independientes que determinan la estructura temporal del capital.

Luego, desde fines de los ochenta y durante los noventa, se desarrolla una serie de trabajos que, a partir de estos postulados, estudian distintos subsistemas específicos (Gutman y Gatto, 1990; Gutman y Rebella, 1989; Levín, Gutman, Rebella y Caminos, 1988). Finalmente, a fines de los años noventa y durante los dos mil, una nueva generación de investigadores, junto con el propio Levín, retoma el objetivo primigenio y establece una metodología de análisis empírico de la tasa de ganancia y sus determinantes en un modelo computarizado (Levín y Kicillof, 1999) que Luque (2007) convierte en un software libre, y Romero y Benchimol (2007) utilizan para caracterizar la industria porcina como un subsistema de acumulación.

Más allá de los perfeccionamientos metodológicos, a lo largo del tiempo el núcleo del enfoque ha permanecido más o menos intacto. En este sentido, pueden distinguirse ciertas características

centrales:

- 1.** Un subsistema está definido como un circuito productivo cuya planificación depende de una estructura de comando que tiene por horizonte la realización de una tasa de ganancia máxima estrictamente dineraria.
- 2.** La tasa de ganancia es un principio de indiferenciación en la medida en que cualquier actividad productiva halla en ella su horizonte de significación.
- 3.** La tasa de ganancia supone una relación temporal. El capital de hoy se convierte en mercancía con el objeto de ser más capital en el futuro. Se trata de la famosa fórmula introducida por Marx $D_t - M_{t+1} - D'_{t+2}$. De modo que todo capital es capital fechado (cronoestructura).
- 4.** Las fuentes esenciales de la diferenciación del capital son dos: en primer lugar, es posible esperar diferentes cronoestructuras en razón de las condiciones técnicas de las distintas actividades productivas; en segundo lugar, la diferenciación puede provenir de las diferencias de poder o comando entre las distintas empresas del subsistema. Hay diferentes tasas de ganancias entre capitales diferentes porque unos capitales «mandan» sobre otros. Esta idea es distintiva y característica de los estudios pertenecientes al ESRA.
- 5.** Como puede observarse, la diferenciación es, en ambos casos, el producto de una relación que no aparece en el horizonte de la tasa de ganancia.

La segunda formulación del ESAR nace a comienzos de la década de los ochenta. La misma se basó en una observación que los investigadores del primer grupo prácticamente desdeñaron: los sub-

sistemas compuestos por capitales diferenciados presentan patrones de regionalidad, es decir que son subsistemas «regionales» en los que la cohabitación de los capitales bajo una región *común*, aunque con fronteras difusas y porosas, parece ser una dimensión característica y repetida en los subsistemas «realmente existentes».

Uno de los primeros trabajos que da origen a las investigaciones desde el ESAR-topos, es el artículo de Rofman de 1984, que se constituyó en un trabajo de referencia obligada. No obstante, una década antes, Rofman y Romero publicaban su extensamente leída, estudiada y citada obra: *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*, en la que introducen «configuración espacial» para describir la dinámica del sistema socioeconómico argentino.

Entre los investigadores que adoptan el ESAR-topos se encuentra también Coraggio, quien en 1987 publica, por un lado, un artículo en el que explicita la idea de «complejos territoriales» en el contexto del enfoque de subsistemas (Coraggio, 1987) y, por otro, publica un extenso trabajo con un título sugerente: *Territorios en transición*, en el cual la territorialidad no solo es considerada como una dimensión relevante, sino que además aparece como un descriptor clave de las transformaciones del mundo capitalista y su ingreso en la globalización (Coraggio, 1994; el documento fue publicado por primera vez en 1987).

A estos escritos le siguen numerosos trabajos empíricos y metodológicos que intentan mostrar la diferenciación del desarrollo socioeconómico a partir de la idea de subsistemas de acumulación regionales (Gorenstein, 1993a, 1993b, 2005 y 2015; Bandieri, 1995; De Jong, 2001

y 2008; Varesi, 2013; Gutman y Gorenstein, 2003).

Según la interpretación desarrollada aquí, es posible sintetizar las ideas fundamentales del ESAR-topos del siguiente modo:

1. El subsistema está definido como un circuito productivo cuya planificación depende de una estructura de comando, pero, simultáneamente, está delimitado territorialmente, es decir, se encuentra ubicado en una «región».

2. El horizonte de significación sobre el cual se organiza el subsistema está definido por la tensión entre dos dimensiones: por una parte, la realización una tasa de ganancia dineraria, pero, por otra, las condiciones específicas que impone la región. Cada subsistema se define por su especificidad territorial.

3. La diferenciación del capital no solo proviene de las diferencias tecnológicas o del comando entre capitales, sino también de la especificidad de las relaciones que mantienen los distintos grupos sociales que pertenecen a la unidad territorial.

4. Sin embargo, y aun considerando todas las hipótesis anteriores, la diferenciación territorial se impone como una diferenciación exterior, ad hoc, es decir, como una diferenciación distinta y opuesta a la indiferenciación abstracta de la ganancia dineraria, que es la objetivación de la *forma mercantil del valor*.

Podría decirse que ambas versiones nacieron de un mismo núcleo, aunque con énfasis en dimensiones diferentes al momento de determinar la diferenciación socioeconómica. En el primer caso, la diferenciación es interpretada vía las

relaciones de poder y de comando entre capitales (lo que supone una jerarquización de la dimensión temporal –cronos–); en el segundo caso, la diferenciación es interpretada en relación con la espacialidad de un sistema: los capitales se diferencian de región en región (lo que supone una jerarquización de la dimensión espacial –topos–). En ambos casos la diferenciación es el producto de un principio exterior y opuesto a la relación social que da fundamento a la acumulación de capital que se halla en la *forma mercantil del valor*.

NOCIONES BÁSICAS DE LOS SUBSISTEMAS TERRITORIALES DE ACUMULACIÓN

En el marco del ESAR, la ganancia dineraria expresa la diferenciación del capital, pero que esta diferenciación es considerada exógena o *ad hoc* respecto de la relación capitalista de producción, en tanto relación social de producción fundamental o determinante.

Por el contrario, el enfoque de los STA se apoya en la idea de que la acumulación de riquezas se estructura en torno a dos relaciones sociales de producción fundamentales que son, a la vez, *necesarias y contradictorias entre sí*. La primera, la *forma mercantil*, o las relaciones capitalistas de producción y, la segunda, la *forma político-territorial*, o las relaciones de identificación político-territorial.

La idea de que la *acumulación de riquezas se articula sobre la base de dos relaciones sociales de producción alternativas* es la que, en rigor, permitirá componer de un modo explícito e inteligible la diferenciación del desarrollo socioeconómico.

En este contexto, *la tasa de ganancia se redefine como el horizonte provisto por maximización de la ganancia dineraria condicionada por la identificación político-territorial*. Este condicionamiento se expresará fundamentalmente en la modificación, no de las condiciones técnicas del proceso de acumulación, o del grado de capitalización de las firmas del subsistema, sino de la tasa de explotación del subsistema, que antes se asumía como exterior y dada.

En este sentido, podemos suponer una forma elemental de la tasa de ganancia:

$$\pi = \frac{p}{c + v}$$

Donde «p» es el excedente generado en dicho período, «c» el costo de los bienes de capital adelantados y «v» el pago adelantado a los asalariados por el trabajo realizado (todo en el período promedio de valorización y expresado en dinero).

Con una operación muy simple y utilizada muy comúnmente en el análisis marxista, podemos reexpresar la tasa de ganancia de la siguiente forma:

$$\pi = \frac{\frac{p}{v}}{\frac{c}{v} + 1} = \frac{te}{co + 1}$$

Allí puede ser pensada como una definición de la «tasa de explotación», y como una definición de la «composición orgánica del capital».

Estas dos dimensiones pueden ser utilizadas para ilustrar el análisis empírico de un subsistema territorial de acumulación. En primer lugar, es posible suponer que la *composición orgánica del capital indica el grado de desarrollo de la acumulación de riquezas en la forma de capital en un sentido cuantitativo*. Esta tendencia fue analizada en profundidad por Marx y diversos marxistas en el conocido tópic del análisis de la tendencia a decrecer de la tasa de ganancia.

Pero, en segundo lugar, es posible suponer que la tasa de explotación puede estar influida por la forma político-territorial y, por lo tanto, ser indicador del tipo de articulación de ambas relaciones sociales de producción. En este sentido, es posible esperar que, *cuando la forma político-territorial condicione a la forma mercantil, la tasa de explotación se modere*.

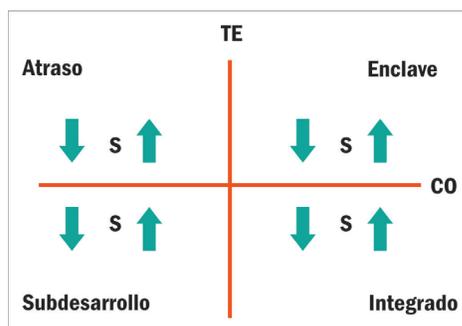
Con estos dos indicadores básicos es posible construir una tipología más concreta, según obtengamos combinaciones diferentes de *co* y *te* relativas.

De este modo, es posible pensar que, dado un marco determinado, un subsistema puede presentar una *co* relativa alta o baja o una *te* alta o baja. En cada caso se trata de un tipo de subsistema específico cualitativamente diferenciado respecto del promedio que define el marco de referencia.

Si presentamos estas opciones en un cuadrante, podemos distinguir

cuatro tipos generales de subsistemas. El primero comprende aquellos subsistemas en los que se observa un *desarrollo cuantitativo de la acumulación de riquezas y no hay ninguna moderación de la tasa de ganancia*, por lo tanto, podemos decir que el proceso de acumulación de capital se produce con una intensidad relativa notable en relación con los lazos de identificación territorial que puedan producirse en el territorio. No se trataría, necesariamente, de un territorio con relaciones de identificación territorial débiles, sino de la realización local de procesos de valorización del capital proyectados a escalas superiores (escala nacional o global). A estos territorios se los denominará «enclaves».

GRÁFICO I: TIPOS IDEALES EN LA DIFERENCIACIÓN DEL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A CNE 2003/05.

Por otra parte, es posible pensar en un subsistema donde la tasa de explotación sea alta y al mismo tiempo la composición del capital sea baja. En este caso, *se trata de territorios en donde el desarrollo de ambas relaciones muestran*

cierta debilidad de modo que puede esperarse que predominen relaciones de producción proto-capitalistas o tradicionales. Estos territorios serán nominados como de «atraso».

Más abajo y en tercer lugar, en el extremo inferior izquierdo, se ubican aquellos subsistemas en los que, si bien existe moderación de la tasa de explotación, la composición orgánica es relativamente baja. En este caso, *la territorialidad tiene relativa importancia, pero no se ha producido un desarrollo relativo de la acumulación de capital.* Son territorios que tienen los atributos relacionales de la territorialidad pero en los que no ha se desarrollado un proceso de acumulación capital comparable. Se los denominará territorios «subdesarrollados».

En cuarto lugar, en el cuadrante inferior derecho, se ubican los subsistemas a los que se denominará «integrados», es decir, aquellos en los que es posible observar una composición orgánica elevada, *lo que indica un desarrollo cuantitativo de la acumulación de capital y, al mismo tiempo, una moderación de la tasa de explotación.* Esto es: *una territorialidad comparable en términos relativos.* En este caso es esperable que *las relaciones sociales de producción se condicionen mutuamente.*

Finalmente, para completar el cuadro de tipologías es preciso incorporar la posibilidad de que, en los distintos casos considerados, la tasa de explotación esté definida sobre la base de salarios altos o bajos respecto de la media. Así, por ejemplo, un territorio en el que la composición orgánica es baja y la tasa de explotación es moderada (abajo a la izquierda), puede basarse en salario

y excedentes bajos, o en salarios y excedentes altos respecto del marco territorial de referencia. Esta posibilidad puede repetirse en cada cuadrante.

Si bien este punto incorpora mayor complejidad dada la variedad de tipologías que produce, es importante mencionarlo ya que, de existir diferencias significativas en salarios en un mismo cuadrante, se trataría de situaciones relativas con diferencias notables. Sin embargo, por razones de espacio, no estableceremos aquí una caracterización *a priori* de esta diferenciación. Solo se hará mención a ella si el caso de estudio lo amerita.

EL ANÁLISIS DEL CASO DE LA PROVINCIA DE ENTRE RÍOS

En trabajos anteriores ya se realizó una primera aproximación al estudio de la diferenciación territorial del desarrollo socioeconómico en la provincia de Entre Ríos (Trucco, Brunner, Piloni y Leiva, 2016). Allí se hicieron las definiciones operativas pertinentes que no repetiremos aquí por razones de espacio. En todo caso diremos que es posible aproximarse al análisis de la tasa de ganancia media de los departamentos de la provincia de Entre Ríos utilizando la información proporcionada por el Censo Económico 2003/05, que tiene la particularidad de registrar tres variables significativas agregadas territorialmente para los departamentos de la Provincia y luego desagregada por rama de actividad. A saber:

1. El monto en dinero pagado a los asalariados en el año calendario por parte de las empresas radicadas en cada Departamento (RA).

2. El monto en dinero pagado para la compra de insumos, más la amortización de los bienes de capital correspondientes al año calendario (CI).

3. El excedente de explotación expresado en dinero generado por las empresas en el territorio durante el año calendario (EX).

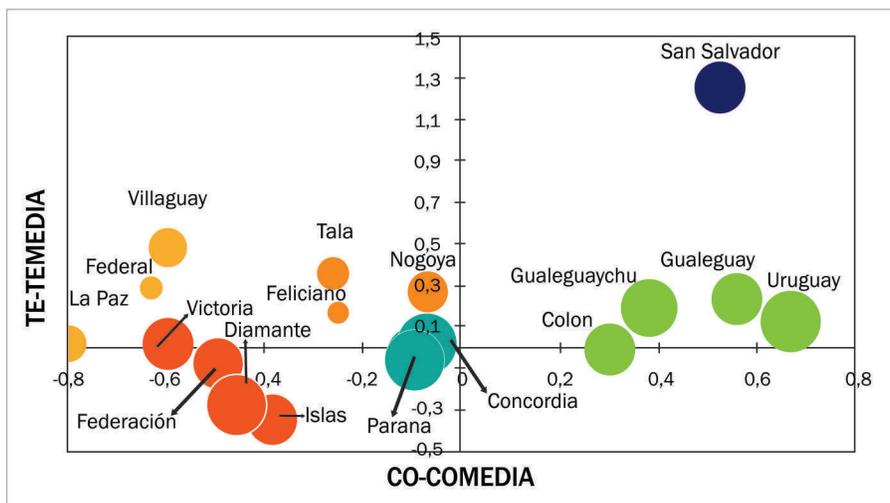
Con estos indicadores se definen tres variables relevantes del modelo: la tasa de explotación (eje y), la composición orgánica (eje x) y nivel de los salarios (tamaño de las esferas) en relación con los valores provinciales. Y los resultados pueden verse en el Gráfico II, en el cual los departamentos se ubican en los diferentes cuadrantes considerados.

Luego, es posible agrupar los distintos departamentos según presenten valores similares en estas tres variables y obtener como resultado los grupos definidos por el color de las esferas.

Este agrupamiento se realizó sobre la base de una aglomeración jerárquica ascendente ponderada por la cantidad de locales industriales que contiene cada departamento.

El agrupamiento de departamentos con características similares a partir de las variables seleccionadas ha dado como resultado la configuración territorial que puede observarse en el Mapa I.

GRÁFICO II: CORRELACIÓN ENTRE CO, TE Y NIVEL SALARIAL- ESTRUCTURA DE ENTRE RÍOS



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

MAPA I: DEPARTAMENTOS SEGÚN GRUPOS AGLOMERADOS



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

En este sentido, puede observarse:

1. La presencia de un departamento ubicado en el cuadrante superior derecho (San Salvador) con los caracteres de un departamento de enclave de la acumulación de capital.

2. Un grupo de departamentos que se destacan por una composición orgánica alta y una tasa de explotación moderada, cercana a la media de la provincia (Colón, Uruguay, Gualeguaychú y Gualeguay). Es

posible introducir aquí una matización ya que los departamentos de Colón y Uruguay presentan niveles salariales relativamente menores que los de Gualeguay y Gualeguaychú.

3. Dos departamentos centrales que constituyen aglomeraciones urbanas de mayor tamaño, los cuales se encuentran tanto en la media de la composición orgánica como de la tasa de explotación (Paraná y Concordia). En este caso, el nivel salarial

del departamento Paraná es relativamente mayor al de Concordia.

4. Un grupo de departamentos en los que los niveles de composición orgánica son menores que la media provincial, pero, sin embargo, alcanzan también tasas de explotación iguales a la menor tasa de explotación (Victoria, Diamante, Federación e Islas). Aquí el departamento Diamante se destaca por el nivel de salarios que es notablemente superior al resto de los del grupo.

5. En quinto lugar, se observan dos grupos de departamentos ubicados en el cuadrante superior izquierdo aunque con algunas características diferentes. En términos generales se trata de territorios en los que los salarios son relativamente bajos respecto de la media y en los que las tasas de explotación son relativamente altas. Sin embargo, un grupo se caracteriza por composiciones orgánicas que se aproximan a la media –aún más que los departamentos del punto 4– (Feliciano, Nogoyá, Tala), mientras que otros presentan composiciones orgánicas muy bajas (La paz, Federal y Villaguay) y, por lo tanto, se acercan con mayor claridad al caso de departamentos «atrasados».

Sin embargo, la configuración territorial de los STA apenas constituye un primer paso en la caracterización de la diferenciación del desarrollo socioeconómico. Cada subsistema constituye una unidad compleja integrada por multiplicidad de actores e instituciones que se articulan y se conectan con subsistemas anidados hacia arriba y hacia abajo. En consecuencia, la caracterización puede avanzar sobre las especificidades de cada caso, limitada, en rigor, solo por la información disponible. Dadas las fuentes aquí tratadas es posible avanzar en el análisis de las ramas de actividad que componen cada departamento y evaluar allí la estructura interna en rela-

ción con las mismas dimensiones que fueron consideradas para el departamento y para el subsistema en su conjunto.

LA DIFERENCIACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD EN LOS DEPARTAMENTOS SELECCIONADOS

En este apartado se analizarán las ramas de actividad al interior de tres departamentos seleccionados. En definitiva, este análisis implica un cambio de escala en el que se sitúa al departamento como el marco de referencia y a la rama de actividad como un subsistema en sí mismo.

Esta operación supone aceptar una hipótesis primaria según la cual *cada rama de actividad puede desarrollarse sobre la base de una articulación diferente de las relaciones sociales de producción consideradas*. La influencia de las relaciones capitalistas de producción, como la de las relaciones de identificación territorial, puede no ser la misma en cada rama y el desarrollo relativo de dichas ramas también puede variar.

En consecuencia, es esperable que, en cada departamento, ciertas ramas sean las responsables de definir el patrón de diferenciación hallado en la estructura territorial. Sin embargo, también es posible encontrar una extensa variedad de situaciones, dadas las diferencias que pueden registrarse entre las distintas ramas. En todo caso, los resultados deberán ser considerados a *posteriori*, y allí se deberá buscar los rasgos salientes de caso.

Por razones de espacio no analizaremos la totalidad de los departamentos de la

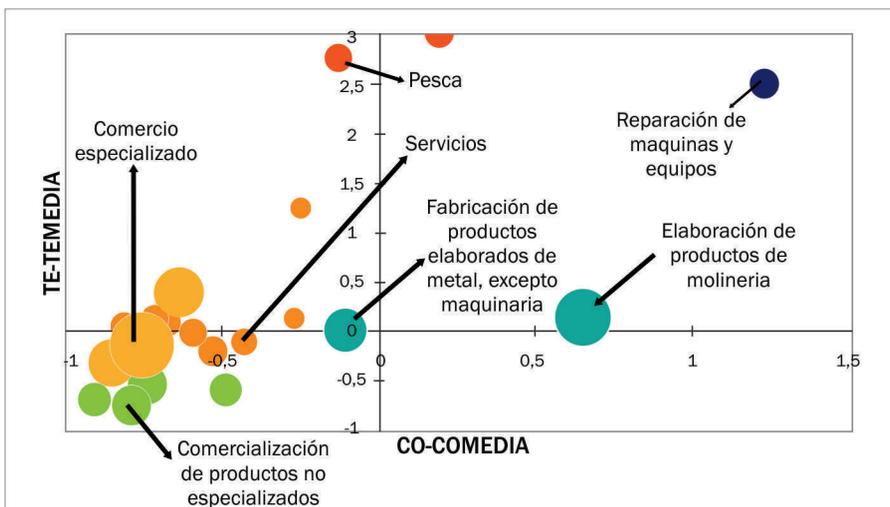
provincia de Entre Ríos, sino únicamente los departamentos de San Salvador, Concordia y Colón, que constituyen la conjunción de tres tipos de departamentos diferentes en un espacio relativamente cercano. Con ello esperamos que, en el análisis más detallado, podamos encontrar matizaciones que nos permitan pensar la integración de dicho territorio y no solo su diferenciación.

ESTRUCTURA INTERNA DEL DEPARTAMENTO SAN SALVADOR

Si tomamos el caso del departamento al que se denominó de «enclave» vemos que a su interior conviven situaciones diversas a las que podemos pensar como distintos subsistemas. Al menos seis situaciones diferenciadas pueden identificarse, las cuales obligan a matizar la caracterización primaria. Estas situaciones se observan en el Gráfico III donde se analiza la estructura interna del departamento, a lo que se agrega el Gráfico IV donde se evalúa la participación de las distintas ramas en las variables agregadas del departamento.

En primer lugar, es posible reconocer aquella rama que define los patrones del comportamiento del departamento como un «enclave». Se trata de la *elaboración de productos de molinería*, que alcanza una tasa de explotación apenas por encima de la media, y una composición orgánica mayor que la media luego compensada por, prácticamente el resto de las variables. Como puede verse en el Gráfico IV esta rama de actividad es la de mayor peso en todas las variables consideradas (puestos de trabajo, valor agregado, excedente de explotación) de modo que estamos frente a una influencia notable de una rama de actividad contra las demás. Se le agrega en el grupo gris, la *Fabricación de productos de metal excepto maquinaria*, que se ubica en los valores medios del departamento y contribuye a definir sus características, pero cuya participación es sensiblemente menor.

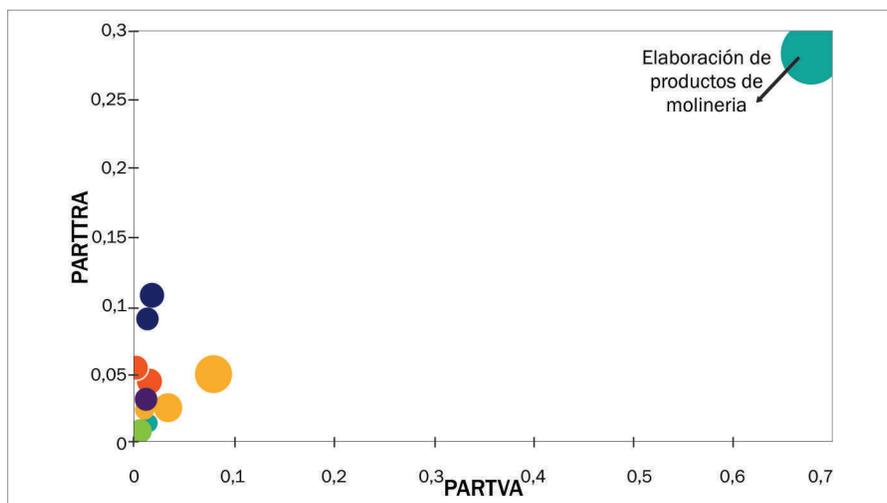
GRÁFICO III: SUBSISTEMAS Y RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL DPTO. SAN SALVADOR



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

GRÁFICO IV: PARTICIPACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD EN PUESTOS DE TRABAJO, VALOR AGREGADO Y EXCEDENTE EN EL DPTO.

SAN SALVADOR



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

En oposición al grupo gris, es posible analizar el grupo amarillo, caracterizado por *servicios de ventas especializadas en la actividad agropecuaria* (combustibles, insumos y maquinaria). En él la tasa de explotación es más o menos cercana a la media, pero la composición orgánica es significativamente menor. No obstante, puede comprobarse que los salarios son equivalentes entre ambos grupos, más aún, en la venta de insumos agropecuarios, donde son mayores.

Es posible pensar, en consecuencia, en una dualidad que va más allá del predominio de la molinería. Se observa, más bien, un *subsistema de producción de molienda y servicios anexos* que se separan del comportamiento del resto de las ramas. Es posible observar esta dualidad en la remuneración a los asalariados. Las ramas del grupo gris y

amarillo presentan salarios muy superiores al resto de las ramas del departamento.

Sin embargo, es necesario precisar las características de las empresas que han quedado fuera del subsistema de la molinería y anexos. Si bien en líneas generales estas ramas se componen de empresas pequeñas en donde la tasa de asalarización es baja y, por lo tanto, la confusión entre ganancia y salario es probable, es posible hacer algunas distinciones.

En primer lugar, la esfera verde, constituida por la rama de *reparación de máquinas y equipos*. Allí la tasa de explotación es muy elevada, muy por encima de la media del departamento, y con niveles de composición orgánica también muy elevados. Este grupo de empresas, probablemente vinculadas al subsistema liderado por la molinería,

se compone de pequeñas empresas capitalizadas (posiblemente talleres) con excedentes relativamente elevados. Este subsistema, si bien no tiene una participación muy elevada, puede ser de mucho interés ya que es posible que constituya un espacio de innovaciones productivas con impacto en el territorio y que, por lo tanto, estas sean depositarias de una fuerte identidad territorial.

En segundo lugar, puede mencionarse el caso del *subsistema pesquero* representado por las esferas violetas. En este caso, ocurre algo similar en lo que respecta a la tasa de explotación. Al tratarse de pequeñas empresas en las que la tasa de asalarización es muy baja, es esperable que allí se confundan ganancia y salario. Sin embargo, en este caso, y a diferencia del anterior, la composición orgánica se ubica cerca de la media del departamento. No obstante, debe tenerse en cuenta que se trata de un departamento con una composición orgánica media alta respecto de la media provincial.

Finalmente, el resto de las ramas de actividad que complementan la estructura del departamento puede dividirse en dos grupos. Por una parte, el grupo anaranjado compuesto por ramas de actividad de *servicios profesionales, de salud y hotelería*, con tasas de explotación cercanas a la media y salarios bajos. Por otra, el grupo azul, especialmente *el comercio al por menor no especializado* donde las tasas de explotación son más bajas que la media. En ambos casos se trata de ramas de actividad en las que la composición orgánica es relativamente baja.

En síntesis, puede observarse que el departamento San Salvador constituye un enclave liderado por la rama de la *molinería* en torno a la cual existe un

subsistema que se extiende, primero, *hacia la comercialización de productos especializados* y, luego, a la presencia de *talleres de reparación capitalizados*. El subsistema de la molinería es claramente dual respecto del resto de las ramas de actividad, sin embargo, ello no debería llevar a la suposición de que la territorialidad es débil e incapaz de moderar la tasa de ganancia. La desproporción entre ramas en este caso está acompañada de un espectro de pequeñas empresas que puede, eventualmente, dar mayor raigambre al desarrollo de la acumulación de capital.

ESTRUCTURA INTERNA DEL DEPARTAMENTO CONCORDIA

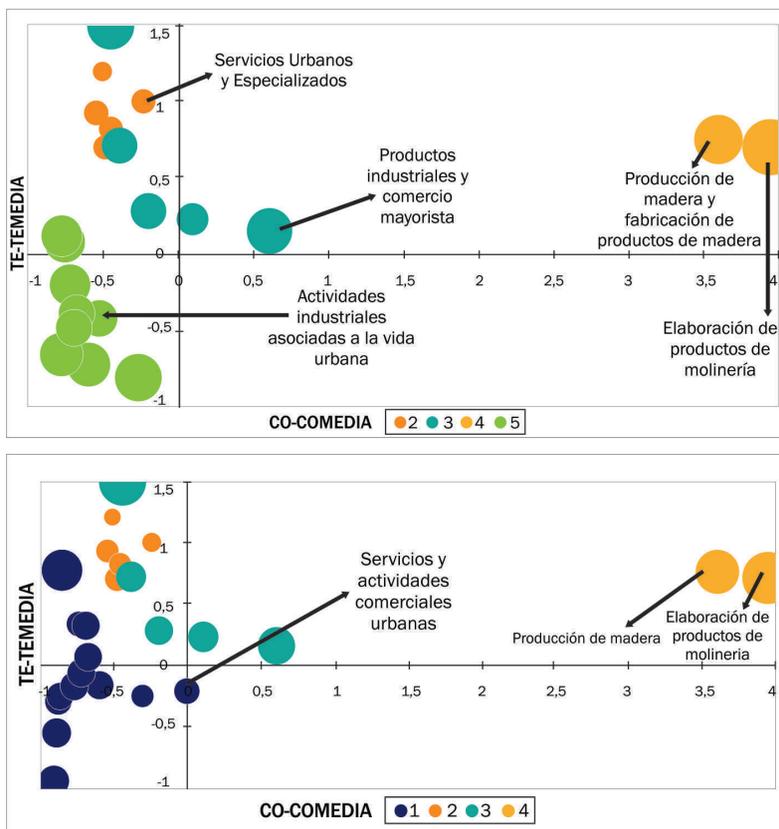
En el caso del departamento Concordia, ubicado junto con Paraná en el promedio provincial, presenta inmediatamente matizaciones. Como puede verse en el Gráfico V, en este territorio todavía tiene presencia la rama de la *molinería* y muestra cierta continuidad con el departamento San Salvador. Esta rama, junto con *la fabricación de productos de madera salvo muebles y colchones*, tiene elevada composición orgánica y, además, tasas de explotación superiores a la media del departamento. Sin embargo, a diferencia de San Salvador, aquí la molinería tiene un peso relativo menor y, en cambio, se destaca *la fabricación de productos de madera*, especialmente en la contribución al valor agregado, tal y como puede verse en el Gráfico VI.

Por otra parte, debe mencionarse un segundo grupo de ramas manufactureras distinguidas con el color gris, caracterizadas por salarios elevados en relación con la media y tasas de explotación por encima de la media,

aunque con diferencias al interior del grupo. Como puede verse en el Gráfico V, un subgrupo lo constituyen la producción de alimentos, la *producción de carne*, y la *fabricación de productos de metal*, en los que la composición orgánica y las tasas de explotación están centra de la media del departamento. La participación de la producción de carne se destaca en este caso. El otro subgrupo se define por las *ventas al por mayor de mercaderías y de materias primas agropecuarias*. Esta última rama tiene un papel relevante en la economía del departamento.

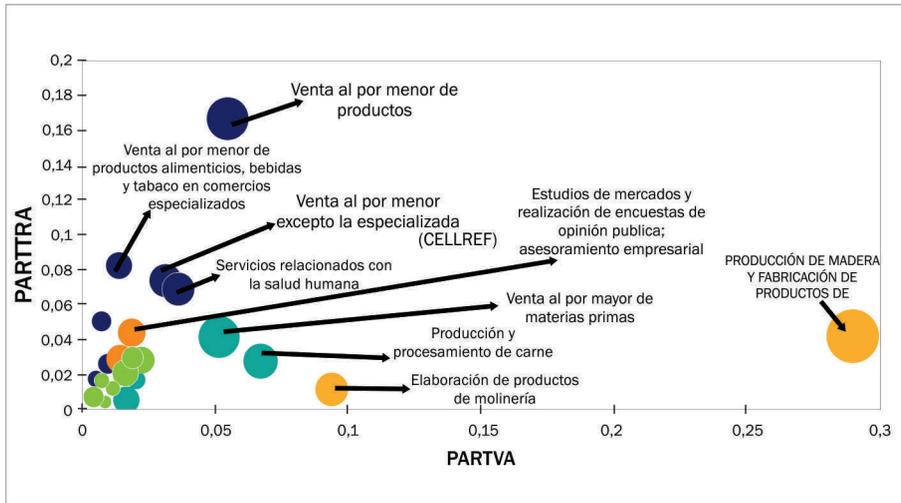
Sin embargo, a diferencia de San Salvador, en el departamento Concordia, al igual que en el departamento Paraná, un amplio espectro de ramas de actividad se agregan a las anteriores y moderan las tasas de ganancia y las tasas de explotación. En estas ramas, si bien son sumamente diversas, en líneas generales, se trata de *distintos tipos de comercios y servicios* que ganan peso y representatividad en las aglomeraciones urbanas más desarrolladas. Particularmente, las *ventas minoristas* que, en este caso, tienen una participación destacada en los puestos de trabajo ocupados en el departamento, como puede verse en el Gráfico VI, en las tres esferas azules que se destacan.

GRÁFICO V: SUBSISTEMAS Y RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL DPTO. CONCORDIA



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

GRÁFICO VI: PARTICIPACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD EN PUESTOS DE TRABAJO, VALOR AGREGADO EN EL DPTO. CONCORDIA



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

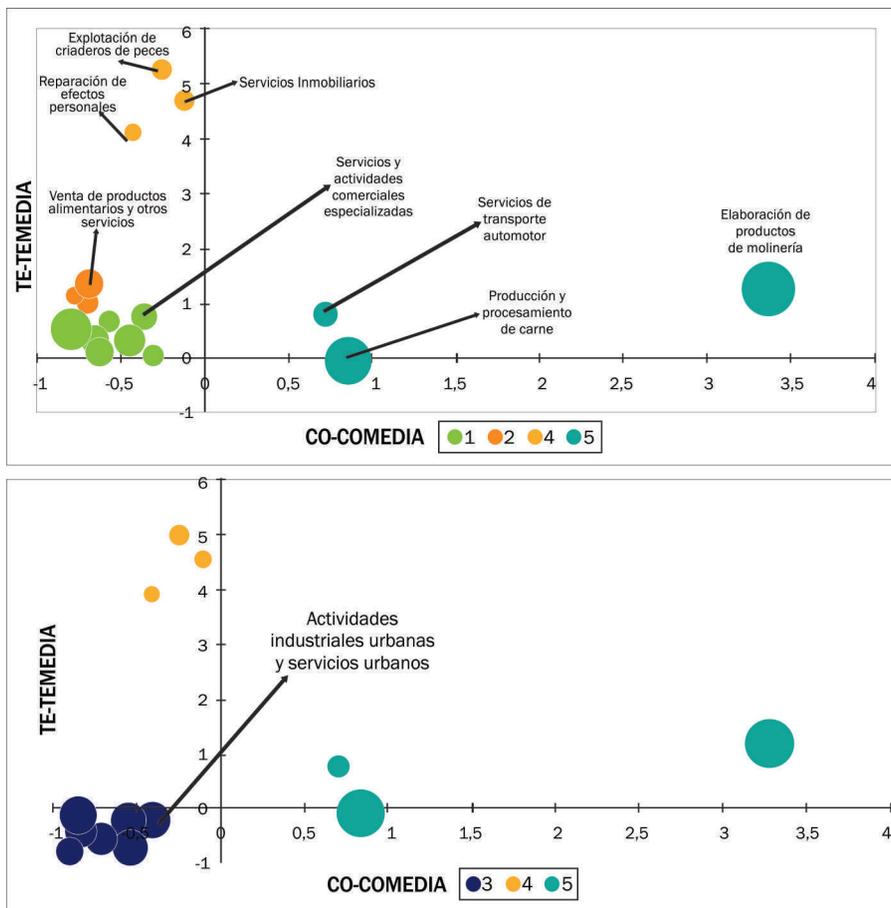
Finalmente, debe mencionarse las características de los distintos grupos que componen el extenso conglomerado de *comercios y servicios de base urbana*. Básicamente, pueden observarse tres grupos diferentes: el anaranjado caracterizado por tasas de explotación muy altas y salarios bajos; el violeta, en el que, por el contrario, se observan salarios altos y tasas de explotación cercanas a la media y, finalmente, el azul en el que se combinan tasas de explotación bajas y salarios más bajos que los del grupo violeta pero más altos que los del grupo anaranjado. El grupo azul es, por ponerlo de algún modo, el grupo característico del *comercio y los servicios urbanos*, que modera la tasa de explotación y la composición orgánica de todo el departamento y lo ubica en el lugar central que lo caracteriza. Sin embargo, como pudo verse también, en él se desarrollan industrias manufactureras con una importancia relativa destacada: la primera, la *industria de la madera* y, la

segunda, la *molinería y otras actividades conexas a la agroindustria*, que muestran continuidad con el departamento San Salvador.

ESTRUCTURA INTERNA DEL DEPARTAMENTO COLÓN

El departamento Colón también introduce rasgos de continuidad y de diferenciación, respecto de los anteriores que pueden apreciarse en el análisis de las ramas de actividad que en él intervienen.

GRÁFICO VII: SUBSISTEMAS Y RAMAS DE ACTIVIDADE EN EL DPTO. COLÓN

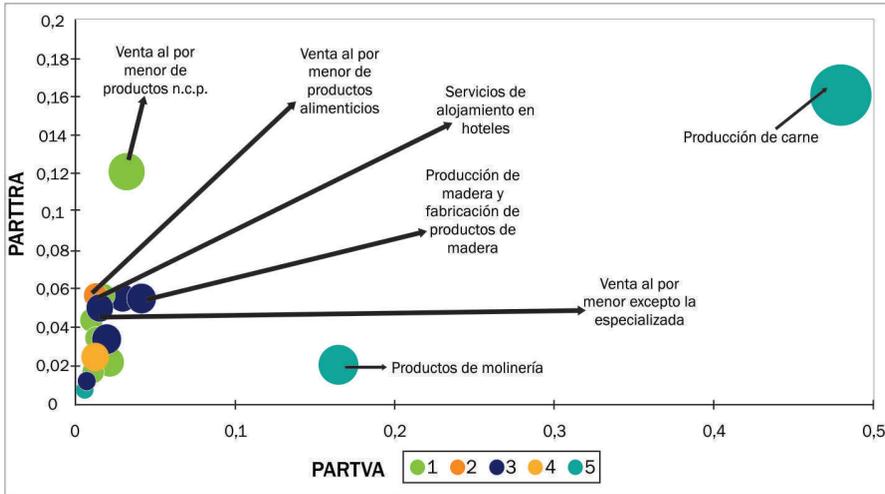


Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

En primer lugar, es posible notar la presencia de dos ramas de actividad industrial caracterizadas por una composición orgánica elevada y salarios altos. Por un lado, la *molinería*, en consonancia con lo que ocurría en los departamentos anteriores, que muestra allí la extensión de dicha actividad en el territorio definido por los tres departamentos. Pero, por otro, lado, el departamento Colón se destaca por la *producción y el procesamiento de carnes*, rama de actividad que, a diferencia de la molinería, presenta tasas de explotación

relativamente moderadas cercanas a la media del departamento. En Colón la participación de esta última rama es elevada tanto en el valor agregado como en los puestos de trabajo.

GRÁFICO VIII: PARTICIPACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD EN PUESTOS DE TRABAJO, VALOR AGREGADO Y EXCEDENTE EN EL DPTO. COLÓN



Fuente: Elaboración propia en base a Censo Económico 2003/05

La incidencia de la producción y el procesamiento de carne sobre los patrones del departamento es evidente, fundamentalmente al moderar la tasa de explotación y elevar la composición orgánica promedio del departamento. Sin embargo, la moderación de la tasa de explotación se explica no solo por los patrones de esta rama manufacturera, sino también por los salarios elevados del resto de las ramas del departamento que hacen que no se verifiquen tasas de explotación elevadas.

Los grupos de colores naranja, violeta y gris, moderan sus tasas de explotación contribuyendo al patrón característico del departamento Colón, es decir, que muestran un departamento más integrado y sin una dualidad comparable con la de San Salvador. La presencia de una fuerza de trabajo empleada en la actividad de producción y procesamiento

de carne, más la incidencia del turismo que puede observarse en el Gráfico VIII, pueden ser buenos ejemplos de esta integración territorial que evita la dualidad socioeconómica del enclave y permite conservar una elevada composición orgánica del capital.

CONCLUSIONES

Como pudo verse a lo largo del trabajo, el modelo de los Subsistemas Territoriales de Acumulación ha permitido precisar un conjunto de hipótesis para dar inteligibilidad a la diferenciación cualitativa del desarrollo socioeconómico. Estas hipótesis buscan caracterizar a cada subsistema según la articulación de diferentes relaciones sociales: capital

y territorialidad. Se supuso que estas diferencias encuentran su manifestación en discrepancias estructurales y persistentes en los componentes que determinan la tasa de ganancia media tanto de los distintos territorios como de las ramas de actividad que los componen.

Sobre la base de estas premisas (teóricas y operacionales) fue posible interpretar la información provista por el Censo Nacional Económico 2003/05 para la provincia de Entre Ríos y presentar una caracterización de los distintos departamentos. Esta caracterización puso en evidencia la existencia de dos centros de acumulación urbanos (Paraná y Concordia), un enclave basado en la acumulación de capital (San Salvador) y un conjunto de departamentos de mayor desarrollo relativo e integración territorial (Colón, Uruguay, Gualaguaychú y Gualaguay). El resto de los departamentos presentan características más difusas aun cuando se trate de subsistemas en los que se evidencia menor desarrollo relativo.

Finalmente, se analizaron las ramas de actividad de tres departamentos que presentan diferentes tipos de desarrollo socioeconómico en un territorio relativamente cercano a fin de observar posibles explicaciones o, también, matizaciones de las diferencias encontradas. Efectivamente, pudo observarse que la rama de la *molinería* y las *actividades conexas a la producción agroindustrial* expresan una intensa acumulación de capital con tasas elevadas de explotación que está presente en los tres departamentos y muestra rasgo de continuidad entre los mismos.

Sin embargo, también pudo observarse que en San Salvador dicha rama

supera ampliamente a las demás formando un subsistema dual. Por el contrario, en Concordia, la *presencia de actividades asociadas a la vida urbana* modera tanto la tasa de explotación como la tasa de ganancia. En cambio, en el departamento Colón la *molinería* encuentra un contrapeso en otra actividad de manufactura con un peso relativo mucho mayor, *la producción y el procesamiento de carne*, que se desarrolla sobre la base de una menor tasa de explotación y una composición orgánica relativamente alta, y que alcanza a una parte relativamente elevada de la fuerza de trabajo.

A esto debe agregarse que en el resto de las actividades del departamento se observa una mayor homogeneidad, ya que estas convergen sobre las tasas de explotación cercanas a la media, más allá de las diferentes composiciones orgánicas del capital.

BIBLIOGRAFÍA

- Bandieri, S. (1995). Acerca del concepto de región y la historia regional: la especificidad de la Norpatagonia. *Revista de Historia*, 277-293.
- Coraggio, J. L. (1987). *Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación*. Quito: Centro de Investigaciones CIUDAD.
- Coraggio, J. L. (1994). *Territorios en Transición. Crítica a la planificación regional en América Latina*. México: Universidad Autónoma del Estado de México [1987].
- De Jong, G. M. (2001). *Introducción al método regional*. LIPAT-Universidad Nacional del Comahue.
- De Jong, G. M. (2008). *Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro* (Tesis Doctoral). Universidad Nacional de la Plata, Argentina.
- Gorenstein, S. (1993a). Reestructuración capitalista y repercusiones socio- territoriales: primeras reflexiones sobre la dinámica de comportamiento del empresariado regional. Primera parte: El caso del sudoeste bonaerense. *Economía, Política y Sociedad*, 20(78).
- Gorenstein, S. (1993b). Reestructuración capitalista y repercusiones socio- territoriales: primeras reflexiones sobre la dinámica de comportamiento del empresariado regional. Segunda parte: El caso de Neuquén. *Economía, Política y Sociedad*, 20(79).
- Gorenstein, S. (2005). Aportes al debate sobre la cuestión regional argentina: conceptos, instrumentos y caminos para la construcción de propuestas. Ponencia presentada en *Hacia el Plan Fénix II en vísperas del segundo centenario*, UBA.
- Gorenstein, S. (2015). Transformaciones territoriales contemporáneas: Desafíos del pensamiento latinoamericano. *EURE. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 41(122), 5-26.
- Gutman, G. y F. Gatto (1990). *Agroindustrias en Argentina. Cambios productivos y organizativos recientes*. Centro Editor de América Latina-Cepal.
- Gutman, G. y S. Gorenstein (2003). Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 42 (168), 563-587.
- Gutman, G., y C. Rebella (1989). *Subsistema lácteo: Elementos de diagnóstico para la formulación de políticas comerciales y tecnológicas*. Programa de Asistencia Técnica para la Gestión del Sector Público Argentino, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca: Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (1981). *Diseño de modelos cuantitativos para el*

- análisis de subsistemas. CFI. *Planificación*, 18 (70), 42-61.
- Levín, P. (1972a). *Diseño de Subsistemas*. CFI. Mimeo.
- Levín, P. (1972b). *La estructura temporal del capital en la configuración del espacio económico*. Seminario de Planificación ILPES-Cepal. Mimeo.
- Levín, P. (1973). *Modelo de rotación de capital. Subsistema lechero de la cuenca de Buenos Aires*. CFI. Mimeo.
- Levín, P. (1974). *Diagnóstico de subsistemas*. CFI. Mimeo.
- Levín, P. (1981). Modelos de rotación del capital: diagnóstico de subsistemas económicos. *Boletín Geográfico*, 8. Universidad Nacional del Comahue.
- Levín, P. (1997). *El capital tecnológico*. Catálogos.
- Levín, P. (2001). An introduction to the essays on capital subsystems. *Documentos del CEPLAD*, 2.
- Levín, P. y A. Kicillof (1999). Fundamentos del modelo de rotación del capital. El Simulador de Impacto Ganancial. *Documentos del CEPLAD*, 1.
- Levín, P., G. Gutman, C. Rebella y J. Caminos (1988). *Subsistema cítrica. Perfiles de estrategias de desarrollo*. Programa de Asistencia Técnica, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Rofman, A. (1984). Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional. *Revista Interamericana de*
- Romero, V. y P. Benchimol (2007). Análisis de cronoestructuras de capital. Aplicación a la producción porcina. *Documentos del CEPLAD*, 1.
- Varesi, G. A. (2013). El análisis regional en la Argentina: Enfoque teórico-metodológico y aportes para su profundización. *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo*, 9, 25-56.
- Trucco, I. (2016). *Economía, gobierno y territorio. Investigación sobre sus fundamentos y estudio de caso: las Agencias de Desarrollo Regional* (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Rosario, Argentina.
- Trucco, I. T. (2017). La dimensión territorial en el enfoque de los Subsistemas de Acumulación Regional y la alternativa de los Subsistemas Territoriales de Acumulación. *Estudios Socioterritoriales*, 22, 85-102.
- Trucco, I., N. Brunner, C. Piloni, y L. Leiva (2016). Aproximación a los subsistemas territoriales de acumulación en la provincia de Entre Ríos. Ponencia presentada en las *X Jornadas Nacionales de Investigadores en Economías Regionales*, Rosario, Universidad Nacional de Rosario.

EL RÉGIMEN DE METAS DE INFLACIÓN EN ARGENTINA 2017-2019: UNA MIRADA HACIA SU PRIMER AÑO DE VIDA

*The Inflation Targeting Regime in Argentina 2017-2019:
A look at its first year of life*

por Claudio Coronel

RESUMEN

Claudio Fabián Coronel es Contador Público por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos y Maestrando en Desarrollo Socioeconómico por la misma Institución. Integrante de los PID's «Expansión del modelo de agronegocios en el Mercosur en los últimos 20 años: reprimarización, impactos y políticas públicas» y «Estructura de financiamiento de las PyMEs de Entre Ríos y acceso al Mercado de Capitales». Docente Adscripto de Macroeconomía II en la Facultad de Ciencias Económicas (UNER).

El objetivo del presente trabajo es, mediante la utilización de herramientas de análisis de políticas públicas y sobre la base teórica de un modelo racional de desinflación monetarista, determinar si el Programa de Metas de Inflación del Banco Central Argentino está siendo efectivo o si existen desvíos que estén impidiendo el cumplimiento de sus objetivos. Los resultados obtenidos sugieren que el mecanismo de transmisión no ha impactado sustancialmente en las expectativas de los agentes económicos debido, fundamentalmente, a problemas de credibilidad y a un inadecuado manejo de las metas; por lo que no solo dichas metas no podrán ser cumplidas, sino que además la tendencia hacia la baja observada en la inflación en el primer año comienza a revertirse.

Palabras clave: inflación - metas - credibilidad - Argentina.

ABSTRACT

The purpose of this paper is, by using public policy analysis tools and, on the theoretical basis of a rational model of monetarist disinflation, to determine if the Inflation Targets Program of the Argentine Central Bank is being effective or if there are deviations that are preventing the fulfillment of their objectives. The results obtained suggest that the transmission mechanism has not substantially impacted the expectations of economic agents due, fundamentally, to problems of credibility and inadequate management of the targets, so that not only that these cannot be met, but that the downward trend observed in inflation in the first year, begins to reverse.

Keywords: inflation - targets - credibility
- Argentina

Recibido: 19 de marzo 2018

Aceptado: 1 de mayo 2018

INTRODUCCIÓN

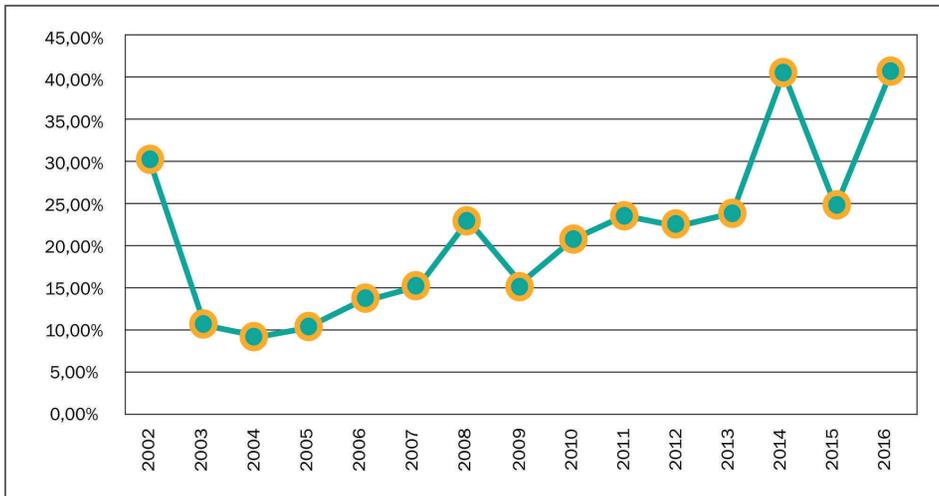
La Argentina presenta una larga y profunda historia en materia de inflación que, hasta nuestros días, parece no poder ser superada; por lo que este fenómeno forma parte de la cotidianeidad económica del país. Sin embargo, esto no significa, en absoluto, que no presente un problema grave que deba resolverse con urgencia.

Durante la postconvertibilidad y ya superada la crisis del 2001, la inflación comienza a resurgir¹ y a dar señales de no ser un mal enterrado en el pasado, afirmándose con fuerza en los últimos años del kirchnerismo, tal y como puede verse en el Gráfico I.

Mauricio Macri, al asumir como presidente a fin del 2015, ubica a la lucha contra la inflación como uno de los principales ejes dentro de sus propuestas económicas; por ello, cuando Alejandro Vanoli deja el cargo de presidente del Banco Central, Macri propone a Federico Sturzenegger para ocupar la vacancia. Esta decisión, de acuerdo al perfil del economista, configuró una definición del enfoque que se le estaba dando a la política económica en términos de inflación: un fenómeno monetario y de expectativas.

En línea con las perspectivas señaladas en el párrafo anterior, el 26 de septiembre de 2016 se lanza oficialmente el Régimen de Metas de Inflación, dándose inicio a las políticas en forma concreta a partir de febrero de 2017.

GRÁFICO I. VARIACIÓN PORCENTUAL DEL DEFLACTOR DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DEL FMI (2017)

¹ Cabe recordarle al lector que durante la Convertibilidad y buena parte el Gobierno de Néstor Kirchner, la inflación no fue un tema que formara parte de los problemas.

Los economistas clásicos inician la discusión afirmando que el problema de las alzas generalizadas de precios radicaba en la abundancia de moneda (Cuadrado Roura, 2006), puesto que, según la Teoría Cuantitativa del Dinero, los aumentos

en la cantidad de dinero no afectan a la producción ni al empleo, sino solo a los precios. En esta línea, como señala Cuadrado Roura (2006): «[...] la política económica queda limitada, en cuanto a la consecución de la estabilidad de precios, al control monetario de la cantidad de dinero en circulación compatible con el crecimiento de la producción» (p. 176).

Los canales de transmisión pueden ser variados, como ser por reducción de la tasa de interés real (precio del dinero) e incremento de la Demanda Agregada sin contrapartida en la Oferta Agregada, cambio de Activo locales por internacionales con incremento del Tipo de Cambio nominal, entre otros. Amén de esto, la raíz del problema, para esta corriente, no deja de ser la cantidad de dinero en circulación.

Finalmente, siguiendo a Fernández Díaz, Parejo Gámir y Rodríguez Sáiz (2006), un programa basado en metas de inflación consiste habitualmente en el establecimiento de un intervalo inflacionario (o bandas) considerado tolerable, dentro del cual la autoridad monetaria se compromete a mantener a la inflación, mediante el manejo discrecional de la política monetaria. Para ello puede recurrir al control del crecimiento de la cantidad de dinero, la fijación de tasas de interés de referencia, el control de los redescuentos, etcétera.

En cuanto a las experiencias referidas a regímenes de metas de inflación, se pueden mencionar algunos trabajos como el de Angeriz y Arestis (2009) donde se evalúa la evidencia empírica al respecto, concluyendo que un Banco Central no necesita seguir una estrategia de metas de inflación para alcanzar y mantener baja la tasa de crecimiento de los precios. Por su parte, para el caso de Brasil, para

el período 1999-2008, a Ferrari Filho y Fabris (2009), quienes concluyen que este tipo de estrategias antiinflacionarias no funcionan en forma efectiva en países donde los shocks de oferta predominan sobre los shocks de demanda, a su vez, lo propio sugiere Mántey de Anguiano para la experiencia mexicana.

Teniendo en cuenta el contexto hasta aquí descrito, el presente trabajo pretende analizar el Programa de Metas de Inflación en Argentina 2017-2019 como una política pública concreta y establecida con el fin de reducir la inflación, para lo cual, en la primera parte se analiza específicamente la política en cuestión mediante la idea de ciclo de la política pública, en la segunda se estudian los principales actores involucrados y su entramado relacional, en la tercera se abordan las principales reglas de juego que de allí de desprenden, para concluir en la última parte con una descripción de los principales resultados que se persiguen, así como los alcanzados hasta este momento.

EL CICLO DE LA POLÍTICA PÚBLICA

El análisis basado en el ciclo de la política pública consiste en el abordaje de las mismas como un proceso estructurado en distintas etapas o fases interrelacionadas (Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya, 2013), a partir de un esquema procedimental que se propone, examina, realiza e intenta concluir acerca una política determinada (deLeon, 1997). Siguiendo metodológicamente a Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya (2013), las etapas serían: **1)** definición del problema; **2)** estructuración del problema; **3)** formulación de alternativas; **4)** toma de decisiones; **5)** implementación; y **6)** evaluación.

A partir de este esquema, es que se intentará describir la lógica el Régimen de Metas de Inflación en Argentina 2017-2019 como una política pública concreta.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En la introducción se hizo referencia acerca del estado de situación de la inflación previo a la decisión, por parte del Banco Central de la República Argentina, de adoptar el Régimen de Metas de Inflación. En este punto, se podría suponer que el nuevo gobierno decidió encarar acciones concretas para combatir el fuerte proceso inflacionario que ya se evidenciaba.

Para comprender las razones que podrían haber llevado al Estado a tomar cartas en el asunto, es necesario tener en cuenta que la inflación no es para nada un fenómeno neutral, menos aun cuando es sostenido en el tiempo y a elevadas tasas.

En la bibliografía, los autores suelen coincidir al momento de definir los problemas que acarrea una inflación descontrolada. En este sentido y considerando solo alguno autores, tales como Cuadrado Roura (2006), Larraín y Sachs (2002), Mankiw (2012), Samuelson y Nordhaus (2010), entre otros, se podría mencionar que la inflación persistente genera distorsiones en los precios relativos y en los impuestos, una mala asignación de los recursos en la economía, promueve la desconfianza de los agentes económicos, distribuye regresivamente la riqueza, lleva a que los agentes económicos quieran desprenderse rápidamente del dinero por su pérdida de valor real, aumenta los costos (directos e indirectos) por actualizaciones de precios, profundiza la pérdida de competitividad de un país e impacta negativamente en las reservas

internacionales y en la Balanza Comercial.

Lo anterior suele llevar a una economía a un contexto de inestabilidad macro-económica con desempleo, pobreza, crisis externa, etcétera, que afecta tanto al Estado, como a las Empresas y a los que viven de un ingreso de tipo salarial²; por lo que, razonablemente, no es de esperar que esta situación acabe por terminar bien. Aquí es entendible que, al menos, el Estado haya iniciado acciones para combatir a la inflación, como ya se dijo, asumiéndola como un problema monetario.

ESTRUCTURACIÓN DE LA AGENDA

Retomando el Gráfico I de la Introducción, puede observarse que desde 2004 la inflación fue incrementándose sostenidamente, tomando valores superiores al 20% a partir de 2013, por lo que ya era a las claras un problema que tomaba relevancia. Esta situación ya mereció atención por parte del gobierno kirchnerista que, si bien era reacio a reconocerlo como un problema, inició acciones tendientes a reducir la presión de los precios mediante el sostenimiento del tipo de cambio nominal (ancla cambiaria) y controles de precios (Programa Precios Cuidados); sin embargo, estas no parecieron ser suficientes por sí solas.

Ya en campaña electoral y cuando asume como presidente de la Nación, Mauricio Macri incorpora la problemática de la inflación como un tema primordial dentro de su agenda, a diferencia del gobierno anterior que, al menos a *prima facie*, no

² Aunque sea una obviedad, se aclara al lector que el listado no es taxativo, puesto que la inflación afecta a la población en general y sobre todo a aquellos que no poseen siquiera un ingreso.

parecía tenerla en su lista de prioridades.

Como una primera aproximación, en el esquema de análisis de la inflación aparecen al menos tres actores o agentes económicos claramente identificables: El Estado, las empresas y los trabajadores. Esto es así porque desde una mirada más clásica, el Estado (o Banco Central, según el enfoque) es el principal responsable de garantizar la estabilidad de precios; las empresas son, en general, quienes fijan los precios en una economía; y los trabajadores, quienes reclaman mayores aumentos salariales cuando observan pérdidas de poder adquisitivo. Vía aumento de costos, las Empresas terminan por trasladar este reclamo a los precios, observándose aquí un claro esquema de transmisión de la inflación.

FORMULACIÓN DE ALTERNATIVAS

En general, se le atribuye al Banco Central la responsabilidad de mantener la estabilidad en los precios. Aquí la figura de Federico Sturzenegger guarda particular relevancia al momento de comprender el modo en el que el Gobierno interpreta el fenómeno inflacionario y, con ello, identificar de qué herramientas se valdrá para combatirlo. En efecto, lo anterior sugiere que el problema es interpretado como un fenómeno monetario, por lo que la alternativa de acción será la estabilización por medio de la política monetaria.

La teoría indica que, en general, para el control monetario puede optarse por la utilización de operaciones en el mercado abierto, la regulación de los redescuentos o el establecimiento de reservas bancarias, entre otras técnicas de regulación de la liquidez.

TOMA DE DECISIONES

El 26 de septiembre de 2016 fue anunciado el Régimen de Metas de Inflación 2017-2019, el cual establecía la fijación para 2017 de un rango de inflación tolerable entre un 12% y 17%, 8% y 12% en 2018 y 3,5% y 6,5% en 2019, para lo cual se utilizaría la tasa de interés de corto plazo como mecanismo de transmisión de la política monetaria.

Desde una mirada monetarista u ortodoxa, el afirmar que la inflación es un fenómeno meramente monetario, deja por sentado que el control de la oferta monetaria es la mejor y la única alternativa técnicamente viable para poder combatirla de forma efectiva. Desde esta perspectiva, se entiende justificada la elección del plan.

Desde el punto de vista político, si bien la caída en la demanda agregada que pueda producirse por la contracción monetaria y el aumento en la tasa de interés representan un problema no menor, el cumplimiento de las metas y la credibilidad del Gobierno –entendiendo que una baja en la inflación debería reactivar la economía– deberían más que compensar los efectos negativos, al menos, desde un punto de vista racional, según el cual los agentes responden de acuerdo a los parámetros de un modelo económico clásico.

IMPLEMENTACIÓN

Como ya se dijo, el Banco Central es el responsable de implementar las medidas, por lo que, si este observa que la inflación está por encima del umbral, subirá la tasa de interés (de referencia o de política monetaria) mediante la colocación de títulos³ para contraer la demanda agregada

³ En la práctica lo hace a través de la emisión y colo-

y, en el caso opuesto, reduce la referida tasa. Estas acciones deberían afectar la liquidez, las inversiones y las decisiones de consumo en el sentido opuesto al de la tasa de interés. En este esquema lógico, es fundamental la credibilidad de los agentes económico hacia las políticas del Banco Central, puesto que, de no ser así, por ejemplo, y como se profundizará más adelante, si los trabajadores no creen en que se logrará reducir la inflación, continuarán reclamando aumentos salariales de acuerdo a la inflación pasada y no a la prevista por la autoridad monetaria, por lo que el aumento de costos para las empresas se traducirá en aumentos de precios no deseados.

EVALUACIÓN

Desde un punto de vista racional, se deberían considerar cumplidos los objetivos si la inflación se ubicara dentro de los valores previstos para los tres años del Régimen. Ahora bien, de no ser así, habría que evaluar si los resultados alcanzados son de todos modos positivos, en el sentido de si, al menos, se evidencia una tendencia a la desaceleración de la inflación; sin embargo, el no cumplimiento de las metas fijadas podría afectar la credibilidad del Banco Central y, por lo tanto, reanimar expectativas hacia el alza de precios que renueven el problema. Téngase en cuenta que, como se explicará más adelante, las expectativas juegan un papel fundamental en la efectividad de las políticas monetarias que buscan reducir la inflación.

cación de Letras del Banco Central (LEBAC), con sus respectivos pases activos y pasivos a 7 días. Las LEBAC en pesos a 35 días de plazo son utilizadas como instrumento de regulación de la liquidez.

LOS ACTORES Y SU ENTRAMADO RELACIONAL

Para el análisis de los actores y su entramado relacional existen en la literatura diversos modelos, tales como el de Coaliciones Promotoras, Triángulos de Hierro, Redes de Políticas, entre otros. En este trabajo se ha optado, sin embargo, por adoptar el último modelo, el cual, siguiendo a Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya (2013), entiende que las políticas públicas son el resultado de la interacción entre actores gubernamentales, estatales, sociales, políticos y económicos. En dicha interacción desaparece la jerarquía dominante del Estado en el proceso de elaboración y ejecución de dichas políticas, por lo que los actores no estatales pueden resistirse a las consecuentes directivas del Gobierno. Aquí las redes son tomadas como variables dependientes, mientras que su estructura es la variable independiente (Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya, 2013).

DEFINICIÓN DE LOS ACTORES

En economía suelen definirse tres grandes grupos de actores: los trabajadores, las empresas y el Estado⁴; es por ello que se los considerará como los integrantes de la red que se pretende analizar.

Como se dijo anteriormente, el Banco Central es quien tiene bajo su responsabilidad el control de la inflación, por lo que, suponiendo todo lo demás constante, este será el actor que representará al Estado en el análisis. En el caso de los trabajadores y las empresas, en la práctica, son sus organizaciones

⁴ Fácilmente el lector se dará cuenta que no son otra cosa que los Agentes de la Producción (o económicos).

quienes los representan, por lo que serán considerados como sinónimos de sindicatos y cámaras empresariales, respectivamente.

Siguiendo la tipología de Adam y Kriesi (2007) mencionada en Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya (2013), podría pensarse que el comportamiento de los actores mencionados está explicado por dos dimensiones bien definidas. En la primera, la dimensión del poder, se supone que el mando está compartido entre los tres, ya que, como fue introducido anteriormente, para que la política antiinflacionaria adoptada por el Banco Central surta los efectos esperados, es necesario que los agentes económicos creen que los precios tendrán el comportamiento manifestado por la autoridad monetaria, lo que implicaría, en general, que los sindicatos demanden incrementos salariales menores a los de años anteriores o, al menos, en consonancia con la inflación «esperada». De este modo, las empresas, con la seguridad de que el costo salarial no aumentará más de lo esperado, así como el de los insumos (atados a la inflación de la economía), no aumentarán sus precios más de lo «esperado». Como puede verse en este simple análisis, hay un juego de credibilidad y expectativas que impactan en el efecto de las políticas antiinflacionarias que no debe obviarse⁵.

La segunda dimensión refiere a los patrones de interacción. En este caso, y por lo visto hasta aquí, se supone que las interacciones dentro de la red se ven fuertemente influidas por patrones de intercambio basados en la negociación.

La combinación de estas dos dimensiones,

⁵ Resulta obvio que la idea de cambio es compartida por todos los agentes, puesto que la inflación se supone siempre perjudicial y un mal que debe ser atacado. El problema se encuentra en la herramienta.

permite inferir, de acuerdo a los autores citados anteriormente, que existe un potencial alto-moderado de que se produzca un cambio gradual con la aplicación de la política pública, siempre y cuando, las señales enviadas por el Banco Central sean las adecuadas.

ENTRAMADO RELACIONAL

Siguiendo a Jordana (1995) el análisis del entramado relacional trata de analizar cómo se generan las directrices que se dirigen por el interior de la red y que terminan generando resultados específicos y referidos a acciones concretas de los Actores.

Como ya fuere mencionado, el Banco Central ha definido al problema de la inflación como un fenómeno monetario y es por ello que ha adoptado el Régimen de Metas de Inflación bajo análisis.

Si bien explicar los supuestos teóricos que hay detrás de los modelos económicos sobre los que descansa la política económica excede los objetivos de este trabajo, resulta importante señalar algunas cuestiones. En primer lugar, el rol de las expectativas en el desempeño de la política antiinflacionaria elegida resulta fundamental para comprender el comportamiento esperado de los agentes económicos por parte del Banco Central⁶. En efecto, Cuadrado Roura (2006) sugiere que la falta de credibilidad sobre la política antiinflacionaria permite que se mantengan expectativas crecientes en torno al nivel de precios, por lo que estas terminan impactando en la negociación

⁶ Téngase en cuenta que los economistas ortodoxos sostienen que los agentes se rigen por las denominadas «expectativas racionales», por lo que el comportamiento desarrollado en el presente trabajo, sigue dicha línea.

de los contratos, llevando a la economía por ese sendero. En la misma línea, Fernández Díaz, Parejo Gámir y Rodríguez Sáiz (2006), mencionan la importancia de la credibilidad de tanto de la política como del objetivo de inflación, puesto que actúan como ancla para las expectativas. En este sentido, consiguiendo la suficiente credibilidad, bajo un esquema de expectativas racionales, los agentes económicos tomarán sus decisiones basados en lo que se espera para el futuro (política antiinflacionaria) y no lo sucedido en el pasado (alta inflación), logrando así que la tendencia inflacionaria sea hacia la baja. Para lograr este impacto sobre los agentes, el Banco Central adopta medidas de desaceleración de la emisión monetaria, suba de la tasa de interés, regulación de la liquidez, etcétera.

Bajo este esquema lógico se analizará el entramado relacional:

- Banco Central:

Para el cumplimiento de sus objetivos, el Banco Central procede a aumentar la tasa de interés⁷. Esto impacta negativamente en el nivel de consumo y de la inversión, por lo que se reduce la actividad económica, es decir, se reduce la demanda de bienes y servicios, lo que genera el primer efecto sobre las negociaciones de salarios. A su vez, como la suba en la tasa de interés implica (en el marco de una política antiinflacionaria explícita) una señal a los agentes de que la inflación será menor, esta medida impacta sobre las expectativas inflacionarias (hacia la baja) y, luego, sobre las negociaciones salariales (segundo impacto). Estos hechos deberían impactar sobre las decisiones de precios de las empresas.

⁷ A partir del 2 de enero de 2017 la tasa de referencia de la política monetaria es el centro del corredor de pases en pesos a siete días de plazo, reemplazando a la tasa de LEBAC en pesos a 35 días de plazo.

Finalmente, la inflación debería tender a desacelerarse. Aquí la comunicación a los otros agentes es indirecta, es decir, vía señales económicas (por medio de la tasa de política monetaria).

- Trabajadores:

Los trabajadores están interesados en evitar que el poder adquisitivo de los salarios disminuya y sostener el nivel de empleo. En un contexto de inestabilidad de precios, si la actividad económica se ve deteriorada por la suba en la tasa de interés, el nivel de empleo necesariamente se verá también afectado, por lo que, en las negociaciones paritarias, el poder de negociación de los sindicatos también se debilitará, lo que dificulta que puedan reclamar fuertes subas nominales en los salarios. Si los trabajadores confían en que la inflación descenderá como lo afirma el Banco Central, en un contexto de expectativas racionales, las demandas salariales deberían regirse por esas afirmaciones.

- Empresas:

Si la actividad económica se ve afectada, las empresas cuentan con un contexto favorable para negociar aumentos salariales menores frente a los sindicatos. Este escenario también impide que las empresas puedan incrementar sus precios, debido a que la demanda se ha reducido y esto solo empeoraría las cosas. A su vez, si la política antiinflacionaria del Banco Central es creíble, las empresas considerarán que la tasa de crecimiento de sus costos se desacelerará y, por ende, lo mismo debería suceder con la tasa de crecimiento de sus precios.

Se evidencia de lo anterior que existe un esquema de negociaciones que,

fundamentalmente, se sucede entre las empresas y los sindicatos, sin embargo, se requiere que las políticas llevadas adelante por parte del Banco Central sean creíbles; de lo contrario, no surtirán el efecto esperado, agravará la situación y reducirá su margen de acción, por la sistemática pérdida de credibilidad que esto ocasiona.

LAS PRINCIPALES REGLAS DE JUEGO

Desde una mirada institucionalista puede asimilarse el concepto de *reglas de juego* al de *institución*, ya que constituyen «[...] las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana» (North; 1990, p. 3). En este sentido y siguiendo a Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya (2013), estas reglas pueden ser entendidas como el conjunto de normas abstractas (en sentido amplio) que organizan los intercambios entre los distintos actores, con sus diversos recursos y poderes dentro de la red; las cuales, a su vez, son conocidas por todos y, por lo tanto, determinan el sentido que toman esos intercambios.

El enfoque institucional propone analizar el modo en el que las instituciones afectan a los «[...] incentivos que enfrentan los individuos, sus comportamientos y sus formas de interacción, influyendo así sobre el resultado del proceso de las políticas» (Jaime, Dufour, Alessandro y Amaya; 2013, p. 154). Supone actores racionales que, en el marco de las instituciones imperantes, ven afectado su comportamiento estratégico y sus expectativas por el entorno en el que se encuentran.

Aceptando, como sugiere North (1990), que las instituciones afectan

inegablemente el desempeño de la economía, el enfoque recientemente descripto será el utilizado para analizar las reglas de juego que se desprenden de la política antiinflacionaria que se estudia en el presente trabajo.

LOS ACTORES Y SUS RECURSOS EN EL CAMPO DE ACCIÓN

Como fuere mencionado anteriormente, una política antiinflacionaria basada en metas supone que los actores⁸ forman sus expectativas en forma racional, por lo que la información sobre la que basan sus decisiones es tomada de las señales que da la autoridad monetaria, sin que esto se vea influenciado por los hechos sucedidos en el pasado⁹. En este contexto de interpretación de los actores, el Banco Central informa explícitamente cuál es su meta de inflación al mercado y, luego, actúa en consecuencia; esto es: reducir la tasa de emisión monetaria para adecuarla al crecimiento de la producción y a la demanda de dinero, a la vez que sostener en un nivel elevado la tasa de interés. Si la inflación persistiese, lo más probable es que aumente aún más la tasa de interés y/o contraiga la base monetaria, de modo tal de señalarle al mercado que no ha cedido en su objetivo y accionar sobre el nivel de actividad. Aquí la credibilidad de su política es fundamental.

Lo anterior, en el contexto de racionalidad descripto, debería impactar en la formación de las expectativas de los trabajadores y de las empresas, por lo que si suponen que la inflación que anuncia la autoridad monetaria será la

⁸ Esto es, en este análisis, las empresas y los trabajadores.

⁹ A diferencia de lo que ocurre con los modelos basados en expectativas adaptativas

que efectivamente suceda, sus acciones tenderán a ello, es decir: los salarios serán negociados de acuerdo a la inflación futura anunciada y las empresas fijarán sus precios (para mantener su margen de ganancia) con la misma visión.

De aquí podrían suponerse dos escenarios¹⁰ (con empresas y trabajadores formando igual sus expectativas), con sus respectivos costos y beneficios.

En el primer escenario, si las expectativas se compatibilizan con lo anunciado por el Banco Central, es decir, credibilidad absoluta, los tres actores alcanzan sus objetivos: las empresas mantienen sus márgenes de ganancias; los trabajadores, el poder de compra de sus salarios; y el Banco Central reduce la inflación y afirma su credibilidad.

En el segundo, si las expectativas son mayores por falta de credibilidad hacia la política del Banco Central, este no cumple con sus objetivos, mientras que los trabajadores y las empresas podrían mantener su poder adquisitivo y sus márgenes de ganancia, respectivamente¹¹.

El último escenario invita a pensar que no existen efectos negativos nunca para empresas y trabajadores, sin embargo, no deben olvidarse los efectos negativos que trae sobre la economía la inflación, los cuales, ya fueron desarrollados al principio de este trabajo, por lo que estos deben ser considerado costos para todos los actores.

SITUACIONES DE ACCIÓN Y EL LÍMITE A LA POLÍTICA ANTIINFLACIONARIA

¹⁰ Existen más escenarios posibles, pero se los ha limitado a los fines del presente trabajo.

¹¹ Como bajo expectativas racionales los actores poseen toda la información disponible y no se equivocan sistemáticamente en sus expectativas, probablemente estas sean iguales a la inflación efectiva.

Se desprende de lo anterior, como lo sigue la bibliografía, que existe un requisito fundamental para que este tipo de políticas surtan el efecto esperado: la credibilidad de los actores hacia la autoridad monetaria.

Puede suceder, por ejemplo, que la meta fijada por el Banco Central sea demasiado ambiciosa y que los actores así lo interpreten. En este contexto, cabe esperar que los trabajadores creen que la inflación será mayor a la anunciada, por lo que trasladarán esas expectativas a sus negociaciones salariales e, incluso, a sus patrones de consumo. Las empresas por su parte, recibirán mayores demandas salariales, a la vez que sus expectativas de inflación también serán al alza. Evidentemente, la acción de los actores conducirá la inflación por el camino de sus expectativas y no por las del Banco Central.

Se desprende, por tanto, que, si bien existe un entorno de negociación, debe darse una compatibilización de expectativas para que la política antiinflacionaria surta el efecto esperado, obviamente, en ausencia de un shock externo.

La lógica de la negociación descansa sobre la idea de que el Banco Central busca reducir la inflación, fundamentalmente, sobre la vía de las expectativas. Ahora bien, aunque las empresas y los trabajadores tampoco desean la inflación, sus acciones van en otra dirección. En efecto, los primeros desean, al menos, mantener sus márgenes de ganancia, por lo que todo aumento (aún los esperados) de sus costos (salariales o de insumos) serán trasladados a precios. Por el lado de los trabajadores, estos están interesados en el mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios, por lo que en sus demandas

incluirán toda expectativa de inflación que atente contra dicho objetivo.

PRINCIPALES RESULTADOS DE LA POLÍTICA DE METAS DE INFLACIÓN A LA FECHA

Como ya fue explicitado en las primeras páginas de este trabajo, la política antiinflacionaria definida por el Banco Central abarca los años 2017, 2018 y 2019, por lo que en esta etapa inicial resulta conveniente hacer una *evaluación externa del proceso*, lo cual implica, siguiendo la idea de Cohen y Franco (1988), analizar la implementación de la política, para obtener información que permita su revisión, para determinar posibles correcciones a realizar con el fin de aumentar sus probabilidades de éxito o, en su caso, explicar la razón de los desvíos que se evidencien.

Para efectuar la evaluación, se recurre a un método *explicativo*, de modo tal de destacar, mediante análisis cualitativos y cuantitativos (Niremberg, Brawerman, y Ruiz; 2005), los factores que favorecen o entorpecen a la política y que aparecen en las distintas alternativas de implementación (Cohen y Franco, 1988).

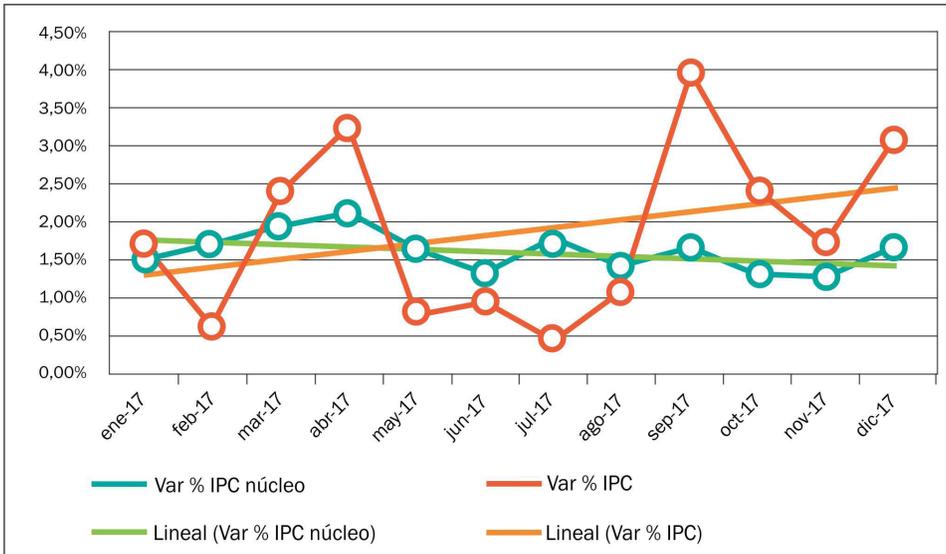
EL DESEMPEÑO DE LA POLÍTICA ANTIINFLACIONARIA: ENTRE METAS Y REALIDAD

Al cierre del mes de diciembre de 2017 puede hacerse un análisis completo de cómo terminó el año en materia de inflación, lo que, en definitiva, dirá si la política llevada adelante por el Banco Central está dando los frutos que el modelo aplicado promete.

Para hacer un seguimiento riguroso del comportamiento de los precios, el Banco Central utiliza como referencia el Índice de Precios al Consumidor (IPC) Núcleo: un índice de IPC basado en una canasta de bienes que excluye aquellos bienes con fuerte incidencia impositiva, así como los estacionales (INDEC, 2017), lo que le permite observar la tendencia de la inflación con mayor claridad.

El Gráfico II muestra la diferencia entre la medición del IPC General con el IPC Núcleo, a modo de ejemplificar la definición anterior y determinar qué ha sucedido con el comportamiento de la inflación.

GRÁFICO II. TASAS MENSUALES DEL IPC NÚCLEO, IPC GENERAL Y LÍNEAS DE TENDENCIA EN 2017



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE INDEC A FEBRERO DE 2018

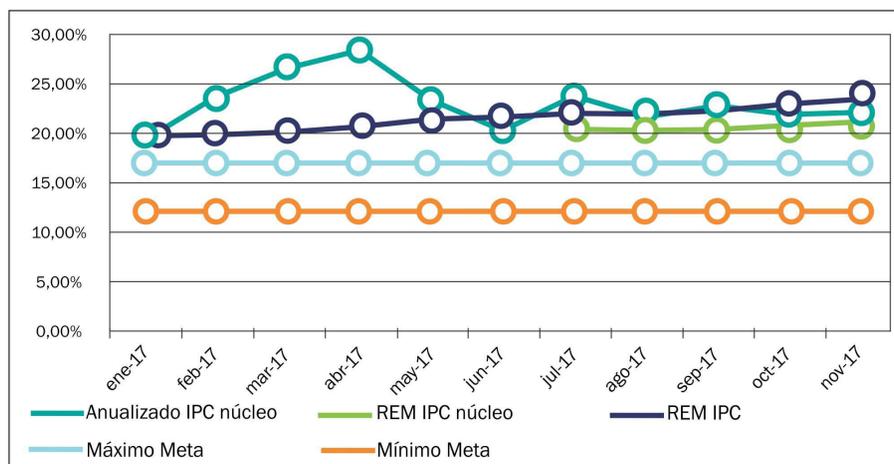
La primera impresión, al observarse el comportamiento del IPC Núcleo durante 2017, permite sugerir la existencia de una desaceleración de la inflación, sin embargo, estos datos aún no permiten determinar si este comportamiento estuvo dentro de lo definido por el Banco Central para 2017, es decir, si su política fue efectiva.

Para cumplir con lo anterior, resulta conveniente analizar los datos mensuales, de modo tal de tener un panorama del comportamiento de la inflación en relación con las metas fijadas y con las expectativas del mercado. Esto último se obtiene a partir del Relevamiento de Expectativas del Mercado (REM) que elabora el Banco Central, el cual permite, mediante una serie de encuestas, conocer cuáles son los principales pronósticos macroeconómicos de corto y mediano plazo. Parte de esos pronósticos se

relacionan con el comportamiento de los precios.

La comparación de los indicadores mencionados anteriormente permite evaluar si las señales enviadas por parte del Banco Central han sido las acertadas o, en el marco del modelo de análisis desarrollado en este trabajo, si la política anunciada cuenta con la credibilidad suficiente como para impactar en la formación de expectativas de los trabajadores y de las empresas de modo tal que sus acciones impulsen la inflación hacia la meta anunciada. En este sentido, si las expectativas acerca del comportamiento de los precios son mayores a las metas y, por lo tanto, la inflación también lo es, esto estaría implicando que se suscitaron desvíos en el camino que ponen en serias dudas el cumplimiento de los objetivos ya señalados.

GRÁFICO III. COMPARATIVA ENTRE EL COMPORTAMIENTO DE LA INFLACIÓN ANUALIZADA, LAS EXPECTATIVAS Y LAS METAS PARA 2017



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE INDEC (2018) Y BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (2018).

Durante el año bajo análisis, tanto las expectativas de inflación como el comportamiento efectivo de los precios dieron señales de que la política antiinflacionaria llevada adelante por parte del Banco Central no estaba siendo efectiva, al menos en lo que a las metas se refiere¹². Esta situación derivó en que la inflación efectiva en 2017 ascendiera a 24,8%, lo cual implicó un desvío del 7,8% en relación con el extremo superior de la Meta.

Lo anterior puede encontrar justificativos de diversa índole¹³, sin embargo, el enfoque sobre el cual se sentaron las bases del análisis permite presumir que es razonable pensar que existieron una serie de acciones del Banco Central que lo hacen responsable de los desvíos, esto es, de no orientar adecuadamente las

expectativas de los agentes.

En primer lugar, la tasa de interés no parece ser una referencia que los agentes utilicen para formar sus expectativas, puesto que a pesar de que esta pasó del 24,75% en febrero al 28,75% en noviembre de 2017, según la propia autoridad monetaria, no logró que las expectativas ni la inflación efectiva se alinearan con las metas. En segundo lugar, el Banco Central relajó su política monetaria en julio, permitiendo que la base se expanda, solo entre mayo y junio, un 8% (valor explicado fundamentalmente por creación primaria de dinero), momento en el cual se observa un repunte del IPC anualizado. Además, hasta noviembre, la tasa de creación mensual de base monetaria se expandió en promedio un 1,74%, mientras que la inflación lo hizo al 1,65%, por lo que lejos estuvo de ser contractiva y evitar la convalidación de precios. En diciembre, la expansión fue del 6,11%. Finalmente, estos hechos impactan negativamente sobre la credibilidad de la autoridad monetaria: debilitan aún más sus herramientas de

¹² Se recuerda al lector que no es objeto del análisis determinar si el instrumento o modelo aplicado, es adecuado. Esa es agua de otro cántaro.

¹³ Si bien es cierto que en diciembre el tipo de cambio se devaluó un 7,51%, constituyendo un shock, el impacto sobre los precios presenta cierto rezago y no explica en su totalidad la tendencia observada.

acción y, por lo tanto, hacen que sea cada vez menos probable que la inflación converja hacia las metas fijadas.

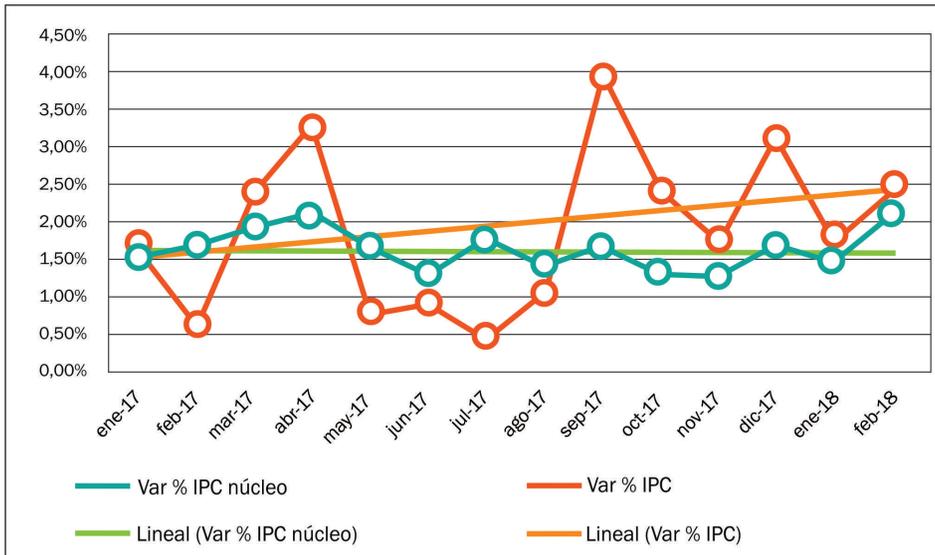
Lo anterior puede observarse con claridad al analizar las expectativas que habían sido fijadas para los años 2018 y 2019, en relación con las metas correspondientes a esos años. En efecto, según datos del REM a diciembre, para el 2018 las expectativas de inflación se encontraban en torno al 17%, mientras que la Meta máxima fijada por la autoridad monetaria ascendía a 12%. Para el 2019, 11,6% y 6,50%, respectivamente.

En vistas de los resultados, días antes de finalizar el año, el Gobierno anunció un reajuste al alza en las Metas, eliminando, además, las franjas. A partir de allí, el nuevo objetivo del Banco Central sería llevar la inflación a un 15% en 2018 y un 10% para 2019, en un claro alineamiento con las expectativas de mercado.

Ahora bien, esta decisión, así como el propio incumplimiento de la meta inicial, en el marco del modelo analizado, debería afectar negativamente a la credibilidad del Banco Central y, por lo tanto, la desconfianza en los agentes llevaría a que los instrumentos de transmisión pierdan aún más su capacidad de acción.

En efecto, la tendencia observada en Inflación Núcleo en 2017 (véase Gráfico II) muestra una desaceleración en la tasa de incremento de los precios no regulados, sin embargo, en los primeros meses de 2018 el comportamiento parece corroborar lo dicho en el párrafo anterior.

GRÁFICO IV. TASAS MENSUALES DEL IPC NÚCLEO, IPC ESTACIONAL Y LÍNEAS DE TENDENCIA EN 2017-2018



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA EN BASE A DATOS DE INDEC A FEBRERO DE 2018.

Mientras que en enero y febrero de 2017, la Inflación Núcleo en cada mes fue del 1,50% y 1,68% respectivamente, en 2018 fue de 1,49% y 2,12%. Estos datos explican el aplanamiento en la línea de tendencia y sugieren que la desaceleración comienza a perder su dinámica, lo que afecta negativamente en el comportamiento de la inflación a nivel general.

Por su parte, las expectativas de inflación a febrero de 2018 se ubicaron en torno al 19,8%, es decir casi 3 puntos porcentuales por encima de diciembre.

CONCLUSIONES

Es evidente que el Banco Central se mantuvo muy lejos de cumplir con su meta inflacionaria durante todo 2017, sin embargo, hasta allí se observaba una clara tendencia hacia la baja en la tasa de crecimiento de los precios. Ante esta situación, el equipo económico decidió aumentar sus metas de inflación para los próximos años, a pesar de que la lógica teórica que está detrás de la política sugería la no conveniencia de dicha medida.

Como era esperable, el comportamiento de las variables analizadas, bajo el modelo descrito en el presente trabajo, permite suponer que, efectivamente, los agentes interpretaron la decisión del Gobierno (y por ende, de la autoridad monetaria) como una señal de debilidad, por lo que la tasa de inflación esperada por estos para 2018 se incrementó a febrero de 2018, prácticamente, en la misma cuantía en la que se aumentó la Meta.

Lo anterior se refleja en la inflación efectiva, la cual muestra una clara reducción en la desaceleración en relación con lo observado en 2017, hecho que

permitiría suponer, si los instrumentos de transmisión de Banco Central continúan perdiendo su efectividad, que podría producirse un cambio de tendencia, es decir, una aceleración.

Por lo dicho hasta aquí, la decisión de modificar las Metas sugiere, en primer lugar, un error en el diagnóstico inicial, lo que desembocó en un exceso de confianza hacia el instrumento de transmisión, el cual, no logró modificar las expectativas inflacionarias del modo esperado; y, en segundo lugar, la posibilidad de que esa acción se transforme en un nuevo obstáculo a los objetivos de desinflación, puesto que profundiza el debilitamiento de la credibilidad del Banco Central.

Finalmente, a pesar de que muchos economistas propusieron el cambio en las Metas, los datos hasta el momento sugieren que no se trató de una medida acertada, ya que significó una señal de debilidad y, por lo tanto, volvió poco creíble la política antiinflacionaria y dio lugar a las consecuencias que prevé el modelo desarrollado. En este sentido, resulta más razonable revisar la efectividad de las señales económicas enviadas a los agentes y actuar en consecuencia, de modo tal de evitar que se produzca un rebote inflacionario y que los resultados del programa sean solo promesas y fracasos.

BIBLIOGRAFÍA

- Adam, S. y H. Kriesi (2007). *The Network Approach*. En P. A. Sabatier (Ed.), *Theories of the Policy Process* (pp. 129-154). Cambridge: Westview Press.
- Angeriz, Á., y Arestis, P. (2009). *Objetivo de inflación: evaluación de la evidencia*. *Investigación Económica*, 68 (Número Especial 2009), 21-46.
- Banco Central de la República Argentina. (2018). *Relevamiento de expectativas de Mercado (REM)*. Recuperado el 16 de Marzo de 2018 de <http://www.bcra.gov.ar>
- Cuadrado Roura, J. R. (2006). *Política Económica: Objetivos e Instrumentos* (3.ª ed.). Madrid: Mc Graw Hill.
- Cohen, E. y R. Franco (1988). *Evaluación de Proyectos Sociales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- deLeon, P. (1997). *Una revisión del proceso de las políticas públicas: de Lasswell a Sabatier*. *Gestión y Política Pública*, 6(1), 5-17.
- Fernández Díaz, A., Parejo Gámir, J. A., y Rodríguez Sáiz, L. (2006). *Política Económica* (4.ta ed.). Madrid: Mc Graw Hill.
- Ferrari Filho, F., & Fabris, M. J. (2009). *El régimen de metas de inflación en Brasil, 1999-2008: evaluación crítica y desempeño macroeconómico*. *Investigación económica*, 68 (Número Especial 2009), 147-167.
- Fondo Monetario Internacional (2017). *World Economic Outlook Database*. Recuperado el 8 de noviembre de 2017 de <http://www.imf.com>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina (INDEC) (2017). *Metodología para la medición de la inflación núcleo en la Argentina* (1.ª ed.). Ciudad Autónoma de Buenos Aies: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina (INDEC). (2018). *Índices de precios*. Recuperado el 16 de marzo de 2018 de <http://www.indec.gov.ar>
- Jaime, F. M., G. Dufour, M. Alessandro y P. Amaya (2013). *Introducción al Análisis de las Políticas Públicas*. Buenos Aires: Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- Jordana, J. (1995, enero-agosto). *El análisis de las policy networks: una nueva perspectiva sobre la relación entre políticas públicas y Estado*. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 3, 505-525.
- Larraín, F. y J. Sachs (2002). *Macroeconomía en la economía global* (2.ª ed.). Buenos Aires: Pearson Education.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía*. México D.F.: Cengage Learning Editores.
- Mántey de Anguiano, G. (2009). *Intervención esterilizada en el mercado de cambios en un régimen de metas de inflación: la experiencia de México*. *Investigación*

Económica, 68 (Número Especial 2009), 47-78.

Niremberg, O. J. Brawerman y V. Ruiz (2005). *Evaluar para la transformación. Innovaciones en la evaluación de programas y proyectos sociales*. Buenos Aires: Paidós.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.

Parsons, W. (2007). *Políticas Públicas: Una introducción a la teoría y a la práctica de análisis de políticas públicas*. Buenos Aires: Miño y Davila Editores.

Samuelson, P. A., y W. D. Nordhaus (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19.^{na} ed.). México D.F.: Mc Graw Hill.



EjES

**CONTRIBUCIONES Y
AVANCES**

I ENCUENTRO DE GRADUADOS DE LA ESPECIALIZACIÓN EN METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y DE LA MAESTRÍA EN METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN», FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS – UNER APROBADO POR RESOLUCIÓN CD N°233/17

por Mg. Graciela Mingo y Mg. Elisa Sarrot

RESUMEN

Mg. Graciela Mingo es Magister en Metodología de la Investigación Científico y Técnica - Facultad de Ciencias Económicas, UNER. Licenciada en Ciencia Política. Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. UNR. Profesora e investigadora de la UNER.

Mg. Elisa Sarrot es Magister en Metodología de la Investigación Científico y Técnica - Facultad de Ciencias Económicas, UNER. Profesora e investigadora de la UNER.

En este texto se reseña el I Encuentro de Graduados de la Especialización en Metodología de la Investigación y Maestría en Metodología de la Investigación que se llevó a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER) el día 16 de marzo de 2018 en la ciudad de Paraná, Entre Ríos. Se presentan, así, sus propósitos, sus ejes, sus presentaciones y sus conclusiones.

RESEÑA

El día 16 de marzo de 2018 se concretó en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNER el I Encuentro de graduados de la Especialización en Metodología de la Investigación y Maestría en Metodología de la Investigación. Cabe destacar que es en esa unidad académica donde se dictan ambos posgrados.

La apertura estuvo a cargo del entonces Decano de dicha Facultad, Cr. Esp. Andrés Sabella, la Secretaria de Investigación, Cr.^a Ivana Finucci, y la Directora de las carreras, Mg. Graciela Mingo.

La respuesta a la convocatoria fue satisfactoria: se hicieron presentes – tanto en carácter de expositores como de asistentes– *actuales cursantes* de la Especialización, *graduados* y *docentes* de ambas carreras, y también *otros profesionales* interesados. A todos ellos se sumó una *tesista de grado* de la Universidad Nacional del Litoral, lo cual muestra la amplitud de intereses en la formación en metodología.

En la apertura y bienvenida se destacó la relevancia del encuentro en el marco de estos posgrados, tanto por la especificidad en el campo disciplinar de la metodología de la investigación, como desde el punto de vista institucional. Se resaltó la iniciativa de la Dirección y de la Coordinación Académica de las carreras, y el consenso y apoyo obtenidos por parte de la Secretaría de Posgrado y el Decano, así como la colaboración de todo el personal vinculado a la actividad. Además, se aludió a la importancia que adquiere este tipo de espacios de acercamiento con los egresados, los alumnos, los docentes y los colegas del ámbito de la Metodología de la Investigación.

El sentido de la convocatoria fue reflexionar sobre las prácticas profesionales en el campo de la enseñanza de las metodologías y del quehacer investigativo propiamente dicho a partir de la experiencia académica de la formación brindada por estos posgrados. El interés estuvo dirigido a estrechar vínculos entre los participantes y reflexionar juntos sobre las experiencias vividas desde las trayectorias curriculares efectuadas, los saberes alcanzados a partir de los títulos obtenidos y los logros adquiridos con sus trabajos finales integradores (en la Especialización) y tesis (en la Maestría).

El encuentro constituyó una instancia de vinculación efectiva con los graduados, los docentes y los alumnos: se generó un espacio de gran riqueza, intelectualmente motivador en el marco de la reflexión e integración de conocimientos en el campo del hacer metodológico, y acompañado de reflexiones epistemológicas. Se habilitó la escucha de las voces de los propios actores que han transitado las carreras, enriquecidas por las distintas experticias, las cuales se plasmaron en las exposiciones y los debates producidos; voces que se entienden como insumos necesarios al momento de evaluar los planes de estudio y consensuar los contenidos de los programas con los docentes. De ese modo, se dio espacio a la reflexión acerca de las exigencias que van planteándose desde el campo laboral específico de la metodología.

La dinámica del encuentro consistió en mesas de trabajo y discusión, conferencias y presentación de un libro. Las mesas se agruparon en tres ejes amplios y cada uno de ellos invitó a la reflexión acerca de los aspectos vinculantes entre las experiencias a compartir y la formación recibida. Estos ejes fueron: *Prácticas laborales de los graduados*, *Vínculo de la tesis*

o trabajo final con la formación profesional y Participación de los graduados en áreas de formación metodológica y de investigación. La participación como expositor exigió la presentación de un escrito en que los autores plantearan posicionamientos, experiencias y reflexiones. También se contó con otras participaciones en carácter de asistentes, lo cual enriqueció la escucha y el debate.

El eje *Prácticas laborales de los graduados* estuvo coordinado por la Dr.^a Ana María Bartolini, y esta fue la mesa de trabajo en la que se presentaron más ponencias. Las temáticas diversas mostraron la amplitud del campo laboral de los profesionales de la metodología, por ejemplo, la investigación en los Institutos de Formación Docente en el contexto de la provincia de Entre Ríos y los dispositivos con los que la misma se gestiona (trabajo presentado por Elizabeth Barrios); y el Análisis Exploratorio de Datos (EDA, por su nombre en inglés) a partir del uso de las nuevas tecnologías para interpretar, desde la dimensión espacial, las decisiones en la planificación gubernamental (trabajo presentado por Laura Bevilacqua).

También hubo exposiciones de reflexión desde el hacer profesional como metodólogos con hincapié en el paso «de la inconmensurabilidad a la factibilidad» cuando hay interés por investigar una temática, lo cual es muy relevante tanto en la formación de investigadores como en el propósito de tener un espíritu abierto y plural al momento de enseñar o investigar (trabajo presentado por Graciela Mingo).

En otro trabajo se adicionó el valor de la formación recibida en la trayectoria profesional como habilitante para «pensar» cuestiones relevantes desde la investigación social y específicamente

en el campo del Trabajo Social (trabajo presentado por Alicia Genolet).

Otra participación dio cuenta de la experiencia y el desafío de investigar la deuda pública argentina desde sus aspectos no financieros como un modo de bucear en lo conocido desde perspectivas no convencionales y desde un posicionamiento epistemológico inserto en el paradigma de la complejidad (trabajo presentado por Florencia Melo).

Otro de los trabajos (presentado por Valeria Ruiz, Manuel Cavia y Maximiliano Camarda) estuvo referido a los 500 años del surgimiento del protestantismo con énfasis en las bondades de la clasificación y la digitalización de la información que contienen los archivos de los cultos de Entre Ríos, fuente de información documental potente por la accesibilidad lograda.

Finalmente se expuso una experiencia de consultoría para el Fondo de las Naciones Unidas para la infancia (Unicef, por su nombre en inglés) en Entre Ríos (trabajo presentado por Manuel Cavia y Gabriel Weidmann) sobre la transformación de información contable pública a información social, según las prioridades otorgadas desde el Estado. La información contable se focalizó en el gasto público como inversión dirigida a la niñez en el Estado provincial.

El eje «*Vínculo de la Tesis o Trabajo Final con la Formación Profesional*» fue coordinado por el Mg. Gustavo Papili. En esta mesa se trabajaron cuestiones ligadas con las experiencias de elaboración de las tesis.

Una de las exposiciones focalizó en la elección del tema y del problema de investigación bajo la pregunta de si la

tesis es un cierre o un comienzo (trabajo presentado por Mara Petitti). Punzante interrogante para la formación de investigadores y mucho más al momento de delimitar el objeto de investigación.

Otro de los temas estuvo referido a los adolescentes y su relación con los desafíos *online*, puntualmente, el caso de la Ballena Azul (trabajo presentado por Daiana Jacquier). La autora describió la información a la que recurrió para la elaboración de su tesis, información proveniente de diferentes medios de comunicación *online* como periódicos y *blogs* de nivel nacional e internacional, Google Trends y la red social Twitter.

En relación con la tesis sobre la enseñanza de la historia argentina reciente en escuelas secundarias de la ciudad de Paraná, Entre Ríos (trabajo presentado por Marcela Zatti), se expuso la mirada de la historia reciente y de la memoria como un contenido que fue cobrando fuerza y presencia en los diseños curriculares y en la legislación educativa de la provincia, con foco en su aplicación en las prácticas docentes.

Otro de los trabajos presentados (Maximiliano Camarda) estuvo referido a la metodología aplicada para el análisis del comercio ultramarino Atlántico durante los siglos XVII y XVIII. Las fuentes fueron las cartas de la Casa de Contratación, los registros de carabelas y galeones, y los diarios de entradas y salidas que llevó el tesoro de la Casa de Contratación de España.

En cuanto al eje «Participación de los graduados en las áreas de formación metodológica y de investigación», la coordinadora fue la Mg. Elisa Sarrot.

Una de las contribuciones estuvo referida a la experiencia de transmitir metodología de la investigación en diferentes contextos (trabajo presentado por Vanina Cardú y Javier Barra) y se centró en replantear si la metodología debe «recrearse» según la especialidad y el nivel educativo en que se enseña, o la disciplina desde la que se la desarrolla.

Otra de las ponencias (trabajo presentado por Ana María Bartolini) puso el foco en la dirección de tesis en el marco de un proyecto de investigación institucional: allí emergió la pregunta sobre si las tesis son el problema, o lo que está detrás de ellas, y se dejó abierto el debate sobre cómo dirigir tesis bajo un proyecto de investigación «paraguas», para evitar que las tesis «fagociten» al proyecto.

También estuvo presente el tema de las dificultades encontradas en la formación metodológica en las prácticas académicas en futuros profesores y licenciados en Historia a partir de la enseñanza de Metodología de la Investigación Histórica (trabajo presentado por Verónica Gatti y Lucas Avile).

En la ponencia sobre cómo juegan las reglas en los procesos de enseñanza de la investigación social (trabajo presentado por Mercedes Gomítole, Gustavo Papili e Indiana Vallejos), se consideró el rol de las normas en la investigación a escala micro y macro, en tanto condicionantes que están latentes en la producción de conocimiento, y se remarcó la necesidad de trabajar con los directores de tesis para que el acompañamiento sea eficaz.

Por otra parte, se expuso una experiencia referidas a los ciclos de acompañamiento a las trayectorias de los tesisistas (trabajo presentado por Florencia Melo y Alejandro Mildemberger). Allí se identificaron

emergentes expresados como: el temor al fracaso, la escasez de tiempo, el tiempo transcurrido en desvinculación institucional, la incertidumbre al momento de elegir tema y director, la disponibilidad del director y las cuestiones de la escritura académica.

Por último, se compartió una ponencia sobre las facetas contemporáneas del *ars inveniendi* (trabajo presentado por Víctor Rodríguez), el cual planteó el vínculo complejo entre innovaciones, invenciones y descubrimientos en el marco del «problema de los filósofos del siglo XX»: la racionalidad o lógica del descubrimiento.

A continuación, se llevó a cabo la presentación de libro de Eva Mara Petitti (2017) *Más allá de una escuela peronista: políticas Públicas y Educación en la Provincia de Buenos Aires (1946-1955)*, publicado por Editorial Prohistoria, con la participación de la autora y con la presentación del Dr. Manuel Cavia. Ambos propusieron mirar el proceso metodológico que subyace a la elaboración del libro, contexto en el que se puede rescatar sintéticamente que los objetos –en este caso las Políticas Públicas Educativas– deben ser investigados de modo que provoquen rupturas con los rótulos conceptuales que obturan la mirada. La pregunta disparadora fue: ¿cómo mirar las políticas públicas educativas del peronismo quitándoles el rótulo asignado por los estudios previos de verticalistas y de adoctrinantes?

Se contó, además, con *dos invitados especiales* para la Conferencia Central y la Exposición de Cierre. Los invitados le otorgaron envergadura especial al evento, pues en ambos casos se trata de figuras reconocidas en el campo de la investigación, la metodología y la

epistemología que aportaron en relación con los avances teóricos, metodológicos e instrumentales contemporáneos de la metodología de la investigación científica: explicitaron los niveles y los rumbos de la discusión actual y los desafíos de las ciencias en general en América Latina.

La *Conferencia Central* estuvo a cargo de la Dr.^a Angélica De Sena, quien expuso sobre *los desafíos de la investigación sobre la cuestión social en el siglo XXI*. La presentación comenzó con el planteo de «la investigación como acto dogmático» y, en consecuencia, del «dato como dogmático», y con una invitación a vencer los «pruritos» de las ciencias sociales, cerradas a la invención y atadas a la reproducción. El temor a la invención es la traba que vuelve a la investigación dogmática, señaló De Sena. «Crear e imaginar permite la maravilla del conocimiento», afirmó la expositora, pero recalcó: «Siempre alrededor de la validez y de la ética, que deben recorrer todo el proceso». En esa sutil trama de invención y cuidado por la validez y la ética, la invitada trajo a la discusión el triángulo «de cuatro lados» conformado por la Epistemología, la Teoría, la Metodología y, como cuarto lado, «el hilo que las trama». En relación con el requerimiento de la validez, reflexionó sobre los posicionamientos del investigador: instó a tenerlos porque «no están mal», pero insistió en que debe reflexionarse sobre ellos y practicar una continua «reflexividad sobre los procedimientos». Asimismo, sostuvo que la investigación debe mutar de acuerdo a las mutaciones sociales, aprendiendo a desaprender.

Luego, la Dr.^a De Sena se centró particularmente en una práctica de la investigación social en la que se ponen en juego las cuestiones referidas anteriormente y desarrolló los avatares

de la práctica de entrevistar como acto de escucha en el que deben «diluirse nuestras propias representaciones», en un escuchar como auténtico *escuchar* que rompe la idea del «dato consagrado» o dogma. Caracterizó a la entrevista como un «lugar donde entramos al mundo de la vida de los sujetos de quienes pretendemos saber algo», pero sin preguntarnos qué sabemos de lo que nos pasa a nosotros, los investigadores. Instó a considerar que en las narraciones emergen emociones, miradas y subjetividades que son geopolíticas y planteó que en esa interacción del entrevistar «la palabra es como la piel» y hay que «trascenderla». Recordó que el investigador raras veces se pregunta si el otro tiene competencias para el habla, raras veces se pregunta qué sentido tienen los silencios, los gestos, las omisiones, lo implícito: en este sentido la investigación también es intervención, pero no una intervención que consista en «extraer» información y producir sujetos «intervenidos», que se adaptan «según quién los interviene», e investigadores que elaboran preguntas prescriptivas, que buscan que el otro «encaje» en ellas con sus respuestas. Invitó a preguntarnos si verdaderamente los investigadores estamos «comprendiendo» lo que se nos dice en esas narrativas y si los sujetos otros están comprendiendo lo que les preguntamos.

En síntesis, la conferencista invitó a practicar el Socioanálisis y la Autoetnografía en la investigación social, como ejercicios necesarios para vencer a la investigación como dogma y al dato como dogmático.

La *Exposición de Cierre* estuvo a cargo del Prof. Víctor Rodríguez, quien fue docente del módulo «Epistemología y Sociología de la Ciencia» de la Especialización. El invitado retomó los ejes

más relevantes surgidos del encuentro y desarrolló sus propias reflexiones sobre la Epistemología, la Metodología y los valores. Vinculó las cuestiones emergentes de las exposiciones con las verdades en la Conferencia Central y señaló la importancia de ubicar a los valores en el lugar de la teoría, en el triángulo al que aludió la Dr.^a De Sena. Instó a incorporar los valores y permitir el auténtico comprender de las propuestas teóricas y metodológicas a partir de escudriñar los valores epistémicos de las disciplinas, los cuales posibilitan identificar los fenómenos «dignos de atender». Así, propuso pensar en una Epistemología y en una Metodología «situadas».

Rodríguez elaboró una pregunta que resume la importancia de los valores: «¿Quién puede entender a Amartya Sen sin valores?». Esta pregunta es altamente pertinente, además, a los «valores» que sostiene la Facultad de Ciencias Económicas. Luego, el expositor recuperó la expresión vertida por la Directora de los Posgrados, Mg. Graciela Mingo, relacionada con revalorizar la «cabeza abierta» de los investigadores; aludió a la dupla invención/descubrimiento; y relacionó estos conceptos con las distintas exposiciones de los ponentes.

La Mg. Elisa Sarrot –quien acompañó al expositor– agregó, con referencia al lugar de los valores y de la teoría en el triángulo –¿de tres o de cuatro lados?–, que en las elecciones teóricas también hay valores, y en las epistemologías y metodologías situadas se ponen en juego las preguntas acerca de qué ciencia queremos y para qué producimos el conocimiento científico. También rescató la idea de investigación dogmática de la Conferencia Central y enfatizó en que la reflexividad sobre los procedimientos permite luego tramar los otros tres lados

del triángulo sin dogmas. Recuperó el juego entre descubrimiento e invención que acontece al desarrollar el proceso de formulación del problema y consideró que la formulación del problema muestra el delgado hilo entre descubrimiento e invención, pues es invención «iluminada», «siempre iluminada».

comunidad abocada a escudriñar los avatares del proceso de la investigación en el marco del devenir de la ciencia.

Paraná, abril de 2018

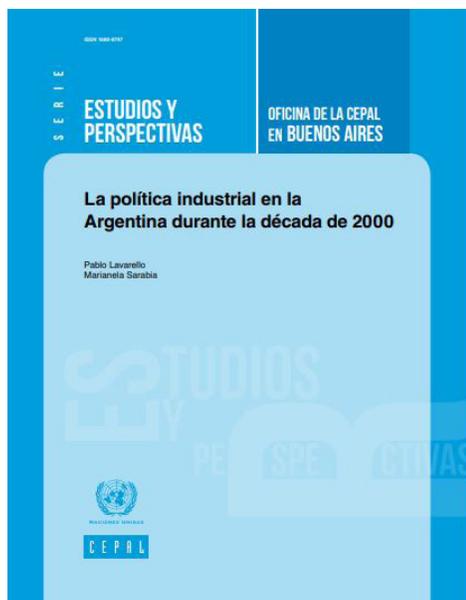
Finalmente, Sarrot aludió a la presencia de las cuestiones protagonistas de todas las exposiciones, como ideas que parecen ser, sin ir más lejos, las inspiradoras del encuentro y que están presentes también en los posgrados de Metodología: innovación, interpelación de la realidad, cabezas abiertas, remoción de dogmas.

A modo de cierre se puede expresar que en ocasiones los científicos, epistemólogos y metodólogos, avanzamos cual «llanero solitario¹» –esta figura emergió en algunos de los debates– en la compleja urdimbre de las instituciones y de los escenarios, y ponemos en valor información desvalorizada al leerla con ojos de investigador –al redescubrirla–; gestionamos esa información con las viejas y nuevas tecnologías, y siempre, nos dejamos interpelar por las realidades que esa información esconde. Cuando hoy vuelve a estar en boga la reflexividad, entendemos que este encuentro ha sido una forma de practicarla, interpelándonos –a los asistentes, a los expositores y a quienes propusimos la jornada– como

¹ «El Llanero Solitario (en inglés, Lone Ranger) es un personaje ficticio creado por el escritor Fran Striker. Es un ranger de Texas enmascarado del viejo oeste de los Estados Unidos [...] que galopa para enmendar injusticias con la ayuda de su astuto y lacónico secuaz, el nativo potawatomi llamado Tonto (Toro, en Hispanoamérica; esto debido a que el nombre original se consideró peyorativo).¹ Se haría famosa la frase de El Llanero Solitario cuando, montado en su caballo blanco Plata, cabalgaba hacia el Sol poniente gritando: “¡Hi-yo, Silver, away!” (“¡Arre, Plata, adelante!”). Fuente: Wikipedia



RESEÑAS DE LIBROS



Pablo José Lavarello y Marianela Sarabia (2015). *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*. Buenos Aires: Cepal, 98 p. ISSN 1680-8797.

Por Laura Bevilacqua¹

Los avances en la teoría económica intentan indagar las interrelaciones entre los actores que conforman el sistema (el cual, además, se encuentra anclado a un territorio²) con el fin de delinear las reglas de funcionamiento que promuevan el

¹ Licenciada en Economía por la Universidad Nacional de Córdoba. Docente de la Licenciatura en Economía de la Facultad de Ciencias de la Gestión (UADER).

² Esta aclaración no es menor, dado que dependiendo de la corriente económica desde la que se analice el fenómeno se tendrán en consideración o no los comportamientos y sus efectos en el territorio y en su contexto temporal (como lo enfocan diversas corrientes heterodoxas). Desde el punto de vista neoclásico, por ejemplo, los fenómenos se suelen analizar e instrumentar en modelos abstractos y se considera que las políticas tendrán los mismos resultados en cada momento de tiempo y espacio, con lo que se justifican las brechas reales como «fallas de mercado» o excepciones a los modelos.

bienestar de la sociedad. En este sentido, Lavarello y Sarabia consiguen teorizar sobre una de las políticas que tiene la economía para lograr su fin: la política industrial, y sobre cómo fue su aplicación en Argentina entre los años 2003 y 2013.

Desde una observación crítica del fenómeno, los autores analizan en una primera instancia la conceptualización en torno a esta política en particular con el objetivo de vislumbrar sus alcances. La posicionan dentro de las políticas microeconómicas y argumentan que en la literatura existente no se cuenta con una definición ampliamente compartida. Sin embargo, se puede argüir que dichas ambigüedades están latentes a lo largo de todas las definiciones económicas, producto de las disimilitudes que existen entre los paradigmas económicos, que a grandes rasgos podemos englobar en las corrientes ortodoxas y heterodoxas. Es decir, existe un sinfín de artículos académicos y libros que ejemplifican que se puede observar el mismo fenómeno con base en distintos supuestos y comportamientos, por lo cual, las recomendaciones de acción resultan diversas y hasta, en algunos casos, antagónicas.

La política industrial no escapa a este fenómeno, y si bien se la puede concebir como el grupo de instrumentos que afectan a la industria a mediano y largo plazo, la postura de quienes consideran que el Estado debe actuar solo en casos de existencia de fallas de mercado y con políticas de carácter horizontal dista de las recomendaciones en pos de incentivos sectoriales con el fin de generar cambios en la estructura productiva.

Es por ello que en una segunda instancia Lavarello y Sarabia sistematizan las regularidades históricas de países que

tuvieron una política industrial activa y cuyo articulador principal fue el Estado. Este recorrido permite al lector contar con las principales lecciones de las experiencias internacionales a partir de la posguerra. Entre los casos seleccionados se encuentran las experiencias del proceso de reconstrucción Europeo, como la de Alemania, donde se generaron las condiciones institucionales para el desarrollo de empresas medianas enfocadas principalmente hacia los sectores de bienes de capital, y se analiza el modo en que se socializaron los aprendizajes tecnológicos con los trabajadores, con un fuerte sesgo al rol que cumplen las redes institucionales. Asimismo, se expone la experiencia del Estado Francés: el apoyo de grandes procesos que fomentaron áreas sectoriales estratégica. Otros casos de interés que el lector podrá profundizar con el fin de recabar lecciones aprendidas son: el *catching up* Japonés, que exhibe una política industrial agresiva con imitación de experiencias de frontera extranjeras, y los casos de la República de Corea (también con *catching up*, fuertes incentivos proteccionistas, formación de mano de obra calificada y disciplinamiento de los sectores concentradores) y, como único representante Latinoamericano, Brasil (a través de sustitución de importaciones y del Estado como productor y generador de oportunidades).

Si bien todos estos procesos fueron en la posguerra, no estuvieron exentos de coyunturas macroeconómicas donde estos esquemas se desactivaban y en algunos casos se observó una falta de aprovechamiento de los períodos de «esplendor industrial». Pero en todos ellos se puede analizar las lecciones aprendidas y la comprensión del rol central del Estado para llevar adelante estos procesos. En este sentido, en el

libro se hace referencia directa a que estudios previos sobre experiencias internacionales de política industrial no analizan al Estado (es decir, su estructura y conformación histórica) y se limitan a considerarlo solo una institución más. Por el contrario, en *La política industrial en la Argentina [...]* se encuentra siempre presente la mirada sobre las capacidades institucionales previas y sobre cómo se fueron modificando.

La tercera parte del análisis se basa en el proceso propiamente argentino con el fin de determinar la principal pregunta guía de los autores: «¿se puede hablar de un retorno de las políticas industriales durante los años dos mil en Argentina?». Se parte de considerar que, desde un contexto histórico, Argentina aún no ha logrado consolidar una estructura productiva con un perfil de especialización marcado que logre desarticular las ventajas comparativas estáticas – situación que se ve más agravada aún por los vaivenes macroeconómicos que promueven pendularmente modelos de proteccionismo industrial y modelos de liberalización y desregulación económica–, por lo cual se torna difícil consolidar estrategias de desarrollo económico a largo plazo. .

En este sentido, en el período de estudio se generó un aumento en la asignación de recursos enfocados a programas o instrumentos de política industrial, y es por ello que los autores analizan con énfasis sus resultados. Lavarello y Sarabia consideran que no se trató de un período homogéneo e identifican, a su vez, tres subetapas diferentes. La primera es entre los años 2003 y 2006, caracterizada por una escasa política industrial específica, por lo cual los autores la engloban en un período en el cual los factores macroeconómicos se destacan como la principal herramienta

de apoyo a la industria, es decir a través de un tipo de cambio real competitivo con derechos de exportación diferenciados para la industria manufacturera y el sector agropecuario (en favor de la primera). Se debe agregar que en sí, si bien estas herramientas pueden ser consideradas un incentivo a la industria, no debe obviarse que este tipo de competitividad es espuria y que si no se logra consolidar los procesos de desarrollo, las acciones pueden convertirse en una oportunidad perdida, por lo cual todo lo anterior debe acompañarse de otras políticas.

La segunda subetapa comprende entre 2007 y 2009 y presenta políticas horizontales en fomento a las capacidades tecnológicas y de apoyo a las Pyme, con mayor énfasis en los aglomerados productivos. Un hito de este momento es la creación del Ministerio de Ciencia y Tecnología, dotado de una serie de instrumentos selectivos de apoyo basados en nuevos paradigmas tecnológicos (software, nanotecnología y biotecnología) y con un programa de fortalecimiento de la educación técnica. Además, este subperíodo estuvo caracterizado por una vulnerabilidad externa generada por la crisis financiera internacional y una depresión abrupta del comercio internacional.

Finalmente, los autores identifican una tercera subetapa entre los años 2009 y 2013, en la cual, producto de los efectos externos, se adoptaron mecanismos de protección basados en la administración del comercio y en la que reaparece el Estado como productor y usuario gravitante y con el interés de fortalecer proyectos estructurantes en el área de defensa y planeamiento. Aquí es donde se desarrollan las políticas industriales más sólidas orientadas, además, a cambiar finalmente la matriz industrial.

Sin embargo, si bien existieron avances claros en aprendizajes institucionales para llevar a Argentina a un cambio en su matriz productiva, los autores concluyen que la coordinación y visión estratégica fue deficiente para lograr tal revolución. A lo cual se puede agregar que si observamos el fenómeno con vista a los datos actuales, un nuevo giro en la política nacional desmembró los logros conseguidos. Una nueva apertura económica basada en esquemas de análisis del tipo ortodoxas, optó por librar el proteccionismo industrial y sus políticas de incentivos hacia un esquema de mayor apertura y debilitamiento de los sectores promovidos en el período anterior. Otra vez en Argentina se decide no continuar con la consolidación de sectores estratégicos y se resuelve que sea el mercado internacional el que asigne los sectores «ganadores». Es por ello que este libro posee un inmenso potencial para mostrar casos emblemáticos de avances: países como Alemania y Francia que lograron establecer sus matrices productivas deseadas a partir de una política nacional coordinada por el Estado y direccionada a los sectores estratégicos a fortalecer. Estas reflexiones pueden ser la base de un análisis orientado a consolidar las estrategias comenzadas en Argentina entre 2003 y 2013, que finalmente nos permita comprender que si no existen políticas claras que impliquen un alto nivel de regulación estatal, no podremos salir de un modelo de ventajas competitivas estáticas para pasar a un esquema de ventajas competitivas dinámicas.

ENDEUDAR Y FUGAR

un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri

eduardo basualdo
editor

mariano barrera / leandro bona / mariana gonzález
pablo manzanelli / andrés wainer



XXI siglo veintiuno
ediciones

Eduardo Basualdo (Ed.), Andrés Wainer, Mariano Barrera, Leandro Bona, Mariana González y Pablo Manzanelli (2017). *Endeudar y fugar: un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*. Siglo XXI Editores. 224 pp. ISBN 978-987-629-760-8

Por Gabriel Weidmann¹

A partir de los cambios económicos instaurados desde la dictadura cívico-militar, encabezados por Martínez de Hoz, se consolidan en el país nuevos procesos económicos con fuerte hegemonía neoliberal. Este período se caracterizó por

un cambio en el régimen de acumulación, donde la deuda externa y la fuga de capitales se convirtieron en elementos centrales del mismo. Esta caracterización, con sus matices e interrupciones, se encuentra en la actualidad en plena vigencia con el gobierno de Cambiemos.

En este sentido, diversos investigadores nucleados en el Área de Economía y Tecnología de Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) aportan un análisis de la centralidad y de la continuidad de los procesos de endeudamiento y su rol en la determinación de la economía argentina a partir de estudiar los últimos cuarenta años en el libro *Endeudar y Fugar*, producción colectiva editada por Eduardo Basualdo, con la participación de Mariano Barrera, Leandro Bona, Mariana González, Pablo Manzanelli y Andrés Wainer.

A través de sus seis capítulos se recorren los principales procesos vinculados con los ciclos de endeudamiento y de fuga de capitales que han sido un signo de la economía argentina en las últimas décadas. El análisis comienza con la caracterización y la configuración de la valorización financiera entre la dictadura militar y el 2001, con base en trabajos propios del área mencionada. Si bien se presentan como un proceso continuo, con una profundización durante la convertibilidad, se destacan las particularidades de cada etapa. Asimismo, se pone énfasis en las fracciones de capital que explican dicho proceso y en los vínculos que se establecen entre el endeudamiento estatal y el del sector privado.

Este régimen de acumulación centrado en la valorización financiera, sostenido por el endeudamiento, presentó en Argentina su punto de quiebre con la crisis económica,

¹ Licenciado en economía y Contador Público Nacional. Docente de la Universidad Nacional de Entre Ríos.

política y social del 2001. Allí el país entró en el *default* más grande de su historia, pero anteriormente se gestaron diversas políticas que buscaban revertir la tendencia recesiva ya observada años anteriores. Y es aquí donde continúa el análisis en su segundo capítulo. Los autores plantean un profundo examen, por medio de nueva información compilada, a través de una descripción del endeudamiento de dicho año, pero principalmente con el foco puesto en la fuga de capitales. Enfatizan en los actores locales y analizan la participación que tienen los principales capitales oligopólicos y la estructura concentrada de la economía argentina en la fuga de capitales de dicho año, así como en el endeudamiento externo. De esta forma, interiorizan en el propio comportamiento de las principales firmas del país y en la remisión de divisas fuera del sistema financiero nacional.

La etapa kirchnerista representa, tanto por su proximidad en el tiempo como por los elementos de ruptura y de continuidad con el régimen anterior, una etapa de análisis central. Tal es así que en el tercer capítulo se desarrolla un pasaje a través del período 2003-2015 y se plantean las particularidades de la evolución económica, política y social. En este sentido, se resaltan las características del crecimiento económico y sus motores, el impacto en las condiciones sociales de la población, sus diversas fases, y la política de desendeudamiento asumida. Esto permite a los autores analizar el vínculo del proceso con la reaparición de la restricción externa, así como diferenciarla de las experiencias anteriores en la historia argentina y vincularla así con la fuga de capitales.

La política de desendeudamiento llevada adelante a lo largo del gobierno kirchnerista se puede analizar en dos

procesos centrales: los canjes y las renegociaciones de los años 2005 y 2010, y la continua fuga de capitales hacia fines del período en conjunto con el conflicto con los fondos buitres. El cuarto capítulo abarca, de esta forma, las características del largo proceso de reestructuración de la deuda externa del país en los respectivos canjes mencionados. Para tal fin, se realiza un detallado análisis de los grupos de interés que componen dicha deuda, las posturas preponderantes y los conflictos implicados. Así, se analizan la evolución de las propuestas planteadas y su configuración, para profundizar en el canje de 2005 y en la reapertura del 2010. Particularmente, se observan la importancia y la implicancia que ambos tuvieron, y su relación con la estructura de poder del país.

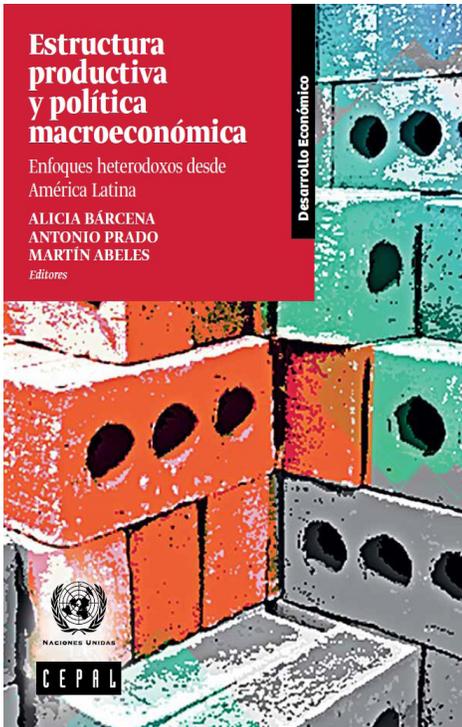
Como parte final del análisis del período kirchnerista el libro se centra en las dificultades del frente externo que caracterizó al mismo: la profundización de la restricción externa combinada tanto desde el frente comercial, así como la persistente fuga de capitales. En el quinto capítulo se presentan las particularidades que este proceso asumió en el período, su magnitud e importancia para la economía, con una lectura estructural del fenómeno. Frente a esto, se analiza uno de los elementos centrales que agravó el frente externo: el conflicto con los fondos buitres. A través de una lectura de su surgimiento, de su funcionamiento, del vínculo con el país y de los fallos correspondientes, los autores desmenuzan el rol que tuvieron estos fondos en la economía del kirchnerismo y las posturas que asumieron los distintos grupos políticos del país.

Por último, el libro cierra con un capítulo que se centra en las primeras características del comienzo del gobierno de Cambiemos. Para esto, los autores

analizan en primer lugar los vínculos entre el bloque de poder del nuevo proceso político con las diversas facciones del capital. Asimismo, también evalúan cuáles son las consecuencias de las políticas económicas de ajuste y de redistribución del ingreso, así como de la ausencia de incentivos para las actividades de la economía real, para cerrar el análisis con la importancia que asume el nuevo proceso de endeudamiento externo para la acumulación y la fuga de capitales.

De esta forma, Basualdo y compañía permiten tener un claro entendimiento histórico de uno de los ejes que configura la economía a lo largo del gobierno macrista, como lo ha hecho en otros momentos históricos: el vínculo entre el endeudamiento externo y la fuga de capitales, así como las diversas formas en que este proceso se relaciona con la acumulación de capital, las capacidades y el rol del Estado en la economía, y las implicancias para la sociedad argentina.

A través de un análisis profundo, tanto por sus fundamentos teóricos como por las nuevas y rigurosas evidencias empíricas propuestas, los autores logran desarrollar una clara imagen de uno de los principales problemas de la economía argentina y aportan así a su entendimiento fundamental para el desarrollo del país y de las perspectivas para los próximos años.



los mecanismos de corrección ante los desequilibrios macroeconómicos surgidos del vigente modo de acumulación.

Cabe recordar que las tendencias globales producidas a lo largo de la historia impactan significativamente en las economías latinoamericanas y transforman sus patrones de desarrollo tanto institucionales como macroeconómicos en función del modo de inserción internacional, entendiéndose el grado de capacidad que tienen los países en generar determinados arreglos institucionales que permitan minimizar dichos impactos sin tener costos significativos en la distribución del ingreso y, con ello, el nivel de bienestar y desarrollo de la sociedad.

El libro cobra relevancia en el hecho de que intenta desnudar los orígenes de los reiterados problemas de los desequilibrios macroeconómicos como, por ejemplo, procesos inflacionarios, crisis del modo de acumulación, regresión en la distribución del ingreso y pérdida del bienestar social, entre otros. Además, la obra expone un fuerte cuestionamiento a las explicaciones de las causas de los ciclos de ruptura del orden económico, como así también de las medidas que ayudan a «retornar al equilibrio».

Bárcena, Alicia; Antonio Prado y Martín Abeles (Eds.) (2015). *Estructura productiva y política macroeconomía: enfoques heterodoxos desde América Latina*. Santiago de Chile: Cepal-Naciones Unidas. 280 pp. ISBN: 978-92-1-121905-0 (versión impresa)

Por Pablo David¹

El libro reúne los trabajos presentados en el Primer Seminario-Taller «Estructura productiva, instituciones y dinámica económica», el cual aborda el modo de inserción internacional de las economías latinoamericanas tanto en su dinámica como en cuanto al esquema de pensamiento que justifican

Con la lectura del documento se evidencia que los modelos que surgen de la corriente principal o dominante no terminan por dar una explicación satisfactoria y concluyente de las causas que aquejan a las economías latinoamericanas. Por el contrario, resulta preciso abordar dichas problemáticas en función de una visión regional, no determinista y abierta, de modo que represente lo más acabadamente posible el enfoque para un desarrollo económico y social sustentable.

¹ Licenciado en economía. Docente de la Universidad Nacional de Entre Ríos.

El libro se compone por ocho trabajos que dan cuenta del estudio de la estructura productiva, los arreglos institucionales y el análisis de la dinámica macroeconómica de los países latinoamericanos bajo un esquema de pensamiento que combina los aportes de la escuela poskeynesiana con los trabajos de la escuela estructuralista.

El primer texto, elaborado por Sebastián Valdecantos, nos muestra, a partir de un modelo de características estructuralistas, cómo operan las restricciones que enfrentan las economías latinoamericanas de acuerdo con su patrón de especialización (agroindustrial, petrolera, minera y maquiladoras) cuando se producen variaciones en los términos de intercambio o restricciones en el financiamiento.

El canal de transmisión por el cual opera el proceso de ajuste se da mediante el tipo de cambio. Los efectos varían de acuerdo a la estructura productiva de cada país. Mientras que una caída en los precios de los alimentos afecta significativamente a la estructura agroindustrial, como producto de una contracción en el ingreso de divisas por exportación, esto presionará al tipo de cambio que se depreciará y generará una subida en el nivel de los precios, caída en los salarios reales y el consumo, acumulación de renta del sector transable; en definitiva: hará regresiva la distribución del ingreso. Para el caso de las economías petroleras y mineras, el efecto será todo lo contrario, ya que son importadoras netas de alimentos, por lo que se producirá una tendencia hacia la apreciación cambiaria con caída en el nivel de los precios y mejoramiento de la distribución del ingreso en favor de los trabajadores. En cambio, un aumento en el precio del petróleo tendrá el mismo impacto señalado más arriba, pero en sentido inverso para ambas economías si no se toman medidas que tiendan a

compensar dicho incremento.

El evento que perjudica a ambas economías, independientemente de cómo estén estructuradas, resulta cuando se produce una restricción al crédito. Frente a la salida de capitales se producirá un aumento imprevisto en los tipos de interés lo que repercute en el tipo de cambio vía depreciación y, con ello, aumento de la inflación, caída de los salarios reales y distribución en contra de los trabajadores.

En el segundo estudio, Ariel Dvoskin y Germán Feldman cuestionan la proposición de una relación positiva entre un tipo de cambio real elevado y el crecimiento económico. Para los autores, no siempre la regla se cumple ya que puede suceder que en determinadas ocasiones el ingreso proveniente de una depreciación real o de una mejora significativa en los términos de intercambio no se traduzca en incrementos en los salarios reales, sino más bien, en un incremento de la renta en detrimento de la distribución del ingreso.

Los tres trabajos subsiguientes tratan aspectos vinculados con la política monetaria y el rol del Banco Central en la región. Y ponen en discusión los regímenes de meta de inflación y el papel de la autoridad monetaria.

Esteban Pérez Caldentey analiza el esquema de metas de inflación basado en el uso de la tasa de interés de corto plazo como herramienta principal para lograr el proceso de desinflación. Parte del supuesto de que es posible manipular la tasa interés y permitir variar la brecha del producto (diferencia entre el producto efectivo y potencial) y, con ello, reducir la inflación. Sin embargo, la brecha del producto no se comporta ante variaciones en la tasa de interés, sino que responde a variaciones

en el tipo de cambio como resultado de apreciaciones o depreciaciones derivadas del ingreso/egreso de divisas de acuerdo a la paridad descubierta de los tipos de interés.

Si se respetan las características principales de los regímenes de metas de inflación, esto es, uso de la tasa de interés de corto plazo y flotación libre del tipo de cambio, ante cualquier presión que surja del tipo de cambio la solución del sistema no se comporta de acuerdo con lo esperado; esto quiere decir que el sistema diverge del equilibrio por el hecho de que el uso de la tasa de interés no impacta sobre la brecha del producto como se espera que ocurra. Dicha regla puede tomar coherencia solo a través de intervenciones en el mercado cambiario.

Luego, el trabajo realizado por Edgardo Torija Zane presenta cómo se insertan en el mundo de la financiarización los bancos centrales de países centrales y, con mayor atención, los de países periféricos. Se basa en el estudio de hojas de balances de dichos bancos. Así el autor determina que la estrategia de acumulación de reservas para dotar de robustez al sistema financiero local en los países periféricos no está sustentada en una base real, ya que la compra de divisas tiene origen en capitales de corto plazo y no en la acumulación sistemática de su cuenta corriente (como fuente genuina), de modo que refleja vulnerabilidades ante cualquier cambio en los ciclos de los flujos financieros internacionales. En consecuencia, las medidas para absorber los impactos provenientes de un cambio de ciclo y preservar al sistema monetario y financiero local, instrumentos como los *swaps* de monedas duras, son más costosas en los bancos centrales de los países en desarrollo que en los bancos centrales de países desarrollados, los

cuales pueden acceder a mercados de capitales a un menor costo.

Por su parte, Luis Trajtenberg, Sebastián Valdecantos y Daniel Vega analizan los determinantes de la inflación y las medidas de políticas tendientes a controlar sus efectos. Hacen un aporte interesante cuando proponen diversos factores que explican las causas inflacionarias y prestan atención a aspectos relacionados con el lado de la oferta, como ser: las variaciones del tipo de cambio nominal en los precios internacionales, pujas distributivas e inercia inflacionaria. En consecuencia, la propuesta de los autores para mitigar los efectos inflacionarios en las economías latinoamericanas, y de acuerdo a sus estructuras productivas, podría ser la aplicación de derechos a las exportaciones o disminución en los aranceles de las importaciones como medidas dirigidas a atenuar los impactos en la inflación de manera más eficaz y con menor costo.

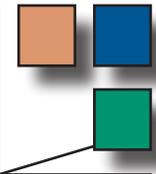
Asimismo, Martín Abeles y Demian Panigo desarrollan un modelo en el que presentan instrumentos de políticas económicas tendientes a reducir o evitar los efectos inflacionarios o las tendencias a la apreciación cambiaria como consecuencia de la suba de precios internacionales de las materias primas en las economías latinoamericanas. Lo hacen a partir de una organización de la economía en cinco sectores. Confrontan los instrumentos del enfoque tradicional de la inflación –aumento de la tasa de interés que induce a una apreciación cambiaria y desaceleración económica– con otras medidas selectivas como: aranceles a la importación, derechos de exportación, subvenciones, manipulación del tipo de cambio, entre otras.

Por otro lado, los trabajos realizados por Juan Carlos Moreno Brid, Luis Ángel

Monroy Gómez Franco y Gonzalo Bernat abordan los aspectos relacionados con el vínculo existente entre la política cambiaria y el crecimiento económico. A partir de una serie de tiempo, Brid y Gómez Franco determinan que los episodios de crecimiento en la región se encuentran ligados a momentos de un sostenimiento del tipo de cambio real competitivo (depreciado) como expresión cabal del desequilibrio en sus estructuras productivas. En este sentido, existe un nivel mínimo que por debajo del cual la actividad deja de ser rentable para la actividad principal, con lo que queda bloqueado el modo de acumulación. También, el sostenimiento del tipo de cambio real y elevado ha ayudado, de cierta forma, a cambiar la estructura productiva cuando ha fomentado la industrialización.

Finalmente, Bernat realiza un tratamiento de las estimaciones de elasticidades precio e ingreso de importaciones y exportaciones a partir de considera las nueve economías más grandes de la región desagregadas por sectores. Del análisis se desprende una sugerencia a la hora de elaborar estrategias de política económica para el crecimiento y el desarrollo de los países, ya que el uso exclusivo del tipo de cambio real competitivo, si bien contribuye al crecimiento de las naciones orientadas en exportación, puede acentuar la concentración económica, afianzar aún más los desequilibrios productivos y aumentar así las vulnerabilidades ligadas a ello. Para evitar esto, se sugiere la implementación de políticas tecnológicas e industriales que tiendan a diversificar y evitar la heterogeneidad estructural.

EjES



HOMENAJE



Jorge Gelman (en primer plano) junto a su amigo, el también gran historiador Raúl Fradkin.

ANTS IN DI TOKHES. UN KADISH PARA JORGE GELMAN

Apenas había aparecido el primer número de Ejes cuando recibimos, el 16 de diciembre del año pasado, la infausta noticia de que había fallecido uno de nuestros autores e integrante del comité científico. Se trataba del historiador Jorge Daniel Gelman Aizen, o simplemente Jorge Gelman como firmaba sus escritos. Tenía apenas 62 años.

Fuera de sus logros académicos (investigador superior del CONICET, director del «Instituto Ravignani» y titular Historia Argentina I en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, decenas de artículos y libros, y un etcétera interminable), Jorge tuvo una actividad política plena desde muy joven. La misma lo llevó a sufrir la represión en los años de fuego de la Argentina setentista como militante de la agrupación que entonces se denominaba Política Obrera y hoy Partido Obrero. Luego de participar en una huelga metalúrgica como adolescente en 1975 fue detenido en una cárcel del Chaco durante tres años, hasta que pudo acceder a la opción del exilio en 1978.

Tras un paso por Israel, se había radicado en París donde realizó sus estudios de doctorado en Historia bajo la tutela del reconocido Ruggiero Romano en la *École des Hautes Études en Sciences Sociales*, junto a otros historiadores que generarían una fuerte transformación en la historiografía argentina como Juan Carlos Garavaglia (fallecido también

recientemente) y Zacarías Moutokias. Su tesis doctoral reconstruyó la conformación de las elites rioplatenses de comienzos del siglo XVII.

En 1984 regresó al país, ya dando por finalizada aquella militancia partidaria, pero sin dejar de lado la sensibilidad social que lo había llevado a involucrarse en ella. Retornó a poco de la vuelta de la democracia junto a los nombrados y otros historiadores, vinculándose a la Universidad de Buenos Aires y a su Instituto de Investigaciones Históricas «Dr. Emilio Ravignani». Ya en el país se integró al debate sobre el mundo rural rioplatense de finales del siglo XVIII y principios del XIX. Con Samuel Amaral, Carlos Mayo y Juan Carlos Garavaglia protagonizaron intensos, acalorados y productivos debates académicos -alguno en Paraná- sobre la economía de la región en esos años.

Hagomías las palabras del colega Alejandro Cattaruzza (*Página 12*, 26/12/2017) que lo definen perfectamente:

“Tres detalles quiero recordar en este plano: por una parte, la discreción, la elegancia y la medida con la que Jorge evocaba esas experiencias, en unos años en que su exhibición podía generar beneficios en un ámbito como Filosofía y Letras. Por otra, el permanente ejercicio de movilización que Jorge continuó realizando, que nos solía juntar los 24 de marzo. Finalmente, su toma de posición ante cuestiones

colectivas, que en estos tiempos asumió la forma, por ejemplo, de la participación en la redacción de un documento contra las opiniones que promovían el fin de los juicios por delitos de lesa humanidad, en 2016, junto a su amigo Juan Carlos Garavaglia, y del apoyo al documento crítico de las manifestaciones de xenofobia desatadas por el caso Maldonado, de 2017.

Sus últimas investigaciones tuvieron dos ejes: Juan Manuel de Rosas y las desigualdad social y económica, consciente de que nuestro país más que rico o pobre es injusto. Junto a Raúl Fradkin y Daniel Santilli generó una importante producción académica sobre ambos aspectos. Los libros *Juan Manuel de Rosas. La construcción de un liderazgo político* y *De Rivadavia a Rosas. Desigualdad y crecimiento económico* son exponentes de estas líneas de investigación.

La docencia como profesor titular en la Universidad de Buenos Aires y la investigación como Investigador Superior del CONICET lo han tenido como protagonista central durante las últimas décadas, dirigiendo y formando a un sin número de profesionales, entre quienes tengo el honor de contarme. Generoso y atento se implicaba en el trabajo de sus dirigidos aconsejando, sugiriendo, corrigiendo, impulsando, pero nunca juzgando la orientación general o ideológica del contenido de sus investigaciones. Esto a pesar de sus múltiples

ocupaciones ya que, como me dijo una vez, su familia le decía que tenía *ants in di tokhes* (en hormigas allá donde la espalda pierde su «honesto nombre» al decir de un desaparecido también locutor peruano).

Jorge Gelman nos visitó hace unos meses en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNER y una gran cantidad de estudiantes y docentes pudieron asistir de primera mano a su aporte al conocimiento histórico acerca del estudio de la desigualdad. La revista *Ejes de economía y sociedad* lo tiene como autor en su número de presentación.

Con gran dolor, el mundo académico despidió a este inmenso historiador cuyos textos seguirán siendo por años lectura obligadísima para conocer y pensar la Historia de nuestro país. Vaya este relato a modo de *kadish* para el querido Jorge Gelman.

José Mateo

NORMAS PARA LOS COLABORADORES

La revista *EjesS de Economía y Sociedad* se propone como una revista que ofrece artículos originales en el campo de las Ciencias Económicas y Sociales y la producción de información. Su periodicidad es semestral. Tiene como propósito aportar al debate y la circulación de la producción académica en esas áreas del conocimiento, especialmente en Argentina y priorizando los estudios regionales. Se orienta a la promoción de la producción científica y académica inédita en el ámbito contable, administrativo, jurídico, matemático, estadístico, económico y humanístico de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos, así como de autores externos.

La Revista publica artículos en español, portugués e inglés.

El primer fascículo del año comprende el período entre enero y junio. Para este número se reciben artículos hasta el 31 de julio del año anterior a la publicación. El segundo fascículo corresponde al período entre julio y diciembre. Para este número se reciben artículos hasta el 31 de enero del año de la publicación.

Tanto las reseñas, los ensayos bibliográficos, como los artículos de investigación puestos a consideración de la revista, deben contar con las siguientes normas para su presentación:

Arial, 12 puntos, interlineado sencillo, hoja tamaño A4. Se debe enviar una versión del texto en formato de Word para Windows. Los escritos deben ser enviados vía correo electrónico a: revistaejes@fceco.uner.edu.ar.

Los artículos deben tener una extensión máxima de 60.000 caracteres con espacios (20 a 25 páginas), incluyendo las notas a pie de página y la bibliografía al final del texto. Se debe agregar al comienzo un resumen en español y en inglés de una extensión máxima de 800 caracteres con espacios (10 líneas), además debe incluirse las palabras claves y el título en inglés y en español.

Las reseñas tendrán una extensión máxima aproximada de 12.000 caracteres (4 páginas).

La revista *EJES de Economía y Sociedad (EJES)* sigue las normas de citación de la APA 6 (*American Psychological Association* 6ta, edición), puede consultarlas aquí: <http://normasapa.net/2017-edicion-6/>.

Para la publicación de reseñas de libros, se aceptan si el texto reseñado fue publicado máximo 5 años antes de la convocatoria y debe tratarse sobre temas relacionados con la especialidad de la revista. Existiendo la posibilidad de comunicarse con el autor del libro reseñado, se le invita para que haga una respuesta o replica, no mayor a 2 o 3 páginas, esto para generar canales de discusión dentro de la revista.

Se recomienda eliminar los metadatos de autoría y la autocita para preservar el anonimato del autor dado que la publicación utiliza el régimen de evaluación “doble ciego” (*blind peer review*).

NORMAS PARA EVALUADORES DE EJES DE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

Esta evaluación es confidencial. Le solicitamos remita su valoración en un plazo máximo de 30 (treinta) días a revistaejes@fceco.uner.edu.ar. Agradecemos su participación y colaboración.

ARTÍCULO

Título

DATOS DEL EVALUADOR

Nombre y apellido

Pertenencia Institucional

Máximo grado académico alcanzado

CONSIDERACIONES SOBRE EL ARTÍCULO

I. Relevancia científica

(Le solicitamos realice un breve detalle sobre el cumplimiento o no del artículo por Usted evaluado de los ítems expuestos a continuación)

PRESENTACIÓN (adecuación a las normas de publicación y estilos requeridos por la revista)

BIBLIOGRAFÍA (cantidad adecuada de citas de otras investigaciones relevantes que den cuenta del conocimiento de las obras clásicas como de la producción reciente)

EVIDENCIA (consistencia en la metodología, datos y análisis presentados en el trabajo. Pertinencia del diseño estadístico y suficiente cantidad de datos para avalar las conclusiones)

RAZONAMIENTO (solidez en la lógica, argumentos, inferencias e interpretaciones)

TEORÍA (conclusiones verificables y fundamentadas en evidencias)

II. Consideraciones sobre la redacción

Estilo de redacción y estructuración del texto (sentido, corresponden entre hipótesis y argumentación, claridad expositiva)

III. Valoración general

(Le solicitamos que indique con una "X" el casillero que Usted considera correspondiente al desarrollo del texto y en las "Observaciones" justifique su elección)

APROBADO

APROBADO CON MODIFICACIONES

RECHAZADO

Observaciones Generales

IV. Otras observaciones pertinentes