



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO



CEPI

III CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2022

Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia

(Aprobado por Resolución UNM-R Nº 36/22)

9 y 10 de noviembre de 2022

Tomo II

**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO
MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

TOMO II

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Alejandro L. ROBBA

Directora-Decana del Departamento de
Ciencias Aplicadas y Tecnología
M. Liliana TARAMASSO

Director-Decano del Departamento de
Economía y Administración
Marcelo A. MONZÓN

Director-Decano del Departamento de
Humanidades y Ciencias Sociales
J. Martín ETCHEVERRY

Secretaria Académica
Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación y Vinculación
Tecnológica
Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria
Esteban SÁNCHEZ

Secretaria de Administración
Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico
Guillermo E. CONY

Secretario de Tecnologías de la Información
y Comunicación
Claudio F. CELENZA

Consejo Superior

Autoridades

Hugo O. ANDRADE (presidente)
Alejandro L. ROBBA
M. Liliana TARAMASSO
Marcelo A. MONZÓN
J. Martín ETCHEVERRY

Consejeros

Claustro docente:
M. Beatriz ARIAS
Pablo A. TAVILLA
M. Patricia JORGE
Esteban SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:
Camilo N. MARTÍNEZ
Patricia M. ROMANO (s)

Claustro no docente:
Vanesa A. CATTANEO

Secretaria ad hoc:
Manuela V. PENELA

Universidad Nacional de Moreno

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

Teléfonos

(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)

(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

Correo electrónico: unm@unm.edu.ar - info@unm.edu.ar

Página web: <http://www.unm.edu.ar>

Redes:

www.facebook.com/UniMoreno

www.twitter.com/unimoreno

Instagram UNM: @unm_oficial

**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO
MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

TOMO II

Marcelo A. MONZÓN y Agustín A. MARIO (editores)

9 y 10 de noviembre de 2022
Edificio Daract II
Universidad Nacional de Moreno

III Congreso de Economía Política Internacional 2022 : sistema económico y político mundial : las posibilidades de desarrollo de la periferia : tomo II / Agustín Mario ... [et al.] ; editado por A. Agustín Mario. - 1a ed. - Moreno : UNM Editora, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-782-068-3

1. Economía. 2. Economía Internacional. 3. Economía Política Argentina. I. Mario, Agustín. II. Mario, A. Agustín, ed.

Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas
Director-Decano: Marcelo A. MONZÓN

Colección: Jornadas, Congresos y Encuentros
Director: Alejandro L. ROBBA

1° Edición: septiembre de 2023

© UNM Editora, 2023

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

(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)

(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

Interno: 154

Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar

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

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

ISBN (obra completa): 978-987-782-065-2

ISBN (Tomo II): 978-987-782-068-3

Este libro se terminó de imprimir en noviembre de
2023 en la Universidad Nacional de Moreno.

Las ediciones electrónicas (E-Book) de UNM
Editora pueden adquirirse a través de la página
web de la editorial:

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

Libro de edición argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Los artículos y comentarios firmados reflejan
exclusivamente la opinión de sus autores. Su
publicación en este medio no implica que la
Universidad Nacional de Moreno ni sus autoridades
necesariamente compartan los conceptos vertidos
en ellos. Se autoriza la reproducción total o parcial
de los contenidos publicados en esta revista a
condición de mencionarla expresamente como
fuente junto con el título completo del artículo
correspondiente y el nombre de sus autores.

UNM Editora

Consejo Editorial

Miembros ejecutivos:

Roxana S. CARELLI (presidenta)

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

M. Liliana TARAMASSO

Marcelo A. MONZÓN

J. Martín ETCHEVERRY

Gabriel F. C. VENTURINO

Pablo E. COLL

Mirtha ANZOATEGUI

Ana B. FERREYRA

Adriana A. M. SPERANZA

Luis A. CANEPA

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Alejandro L. ROBBA

Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales:

Pablo N. PENELA a/c

Área Arte y Diseño:

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Área Servicios Gráficos:

Damián O. FUENTES

Área Supervisión y Corrección:

Gisela COGO

Área Comercialización y Distribución:

Hugo R. GALIANO

Área Legal:

Martín A. RODRÍGUEZ

**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

COMITÉ ACADÉMICO

Externos:

Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)

Carlos Aguiar DE MEDEIROS (Universidade Federal de Rio de Janeiro, Brasil)

Esteban CRUZ HIDALGO (Universidad de Extremadura, España)

Gabriel MERINO (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)

De la Universidad Nacional de Moreno:

Julio C. NEFFA (Presidente)

Mario E. BURKUN

Eduardo CRESPO

Alejandro FIORITO

Agustín A. MARIO

Florencia MEDICI

Alejandro L. ROBBA

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Pablo A. TAVILLA

RECONOCIMIENTOS

Las siguientes entidades colaboraron y brindaron su apoyo para la realización del Congreso



ÍNDICE

Eje temático III

Estudios de economía política internacional.....	11

Mesa I: Economía, desarrollo y poder en el sistema mundial capitalista e interestatal

Relatoría.....	13

Federico ZIRULNIK

Geopolítica del cambio climático. Las relaciones de poder y estrategias implícitas que se dan en el marco del uso político del fenómeno y las nuevas amenazas que deben enfrentar para su desarrollo material los países de la periferia	15

Esteban D. NICOLAU

Debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense.....	34

Juan S. SCHULZ

Imperialismo, una categoría maldita.....	48

Rodrigo F. PASCUAL y Santiago E. JUNCAL

La nueva geografía del asia pacífico: espacios de acumulación y cadenas de valor.....	72

Tomás LÓPEZ MATEO

Mesa J: Economía política internacional, tendencias, comercio y finanzas

Relatoría.....	91

Gonzalo DURRUTY

La dinámica de la coyuntura internacional en tiempos de postpandemia y nuevos conflictos bélicos.....	100

Lucas BENITEZ, Emiliano COLOMBO, Mayra LEMES LAPASTA, Esteban NICOLAU y Alejandro ROBBA

Discursos alternativos al orden financiero internacional vigente: las estrategias del Consejo de DDHH frente al caso de los fondos buitres contra Argentina.....	118

Alejandro G. MANZO

Las dificultades del discurso de DDHH para anidar en el campo financiero internacional: el poder de veto de las élites financieras a la luz del caso argentino.....	143

Alejandro G. MANZO

Mesa K: Políticas, gobierno y gestión nacional de las relaciones internacionales Relatoría.....	169

Ana LOGUIDICE

La relación bilateral entre Argentina y la República Popular China: de la Asociación Estratégica Integral al ingreso a la Iniciativa de la Franja y la Ruta.....	171

Bárbara VEGA y Tomás VALLICA

Eje temático IV

La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones.....	193

Recuperación económica y transformaciones estructurales en la pospandemia. La doble función de los impulsos fiscales en México.....	194

Teresa LÓPEZ GONZÁLEZ y Eufemia Basilio MORALES

Mesa L: Teoría del desarrollo Relatoría.....	218

Sara MELO TEJADA

Mitos, discursos y mentiras neoliberales.....	222

Adrián E. GONZÁLEZ y Felisa J. MICELI

Desarrollo Económico y Ambiente: Límites al crecimiento ¿Una posibilidad para países periféricos?.....	242

Fernando CORDOBA y Alejandro FIORITO

Tailandia. Un modelo de economía abierta con impactos controvertidos.....	266
Patricio NARODOWSKI y Luz NARODOWSKI	
La otra cara del desarrollo del centro: nuestro subdesarrollo. Aportes desde la economía social.....	283
Rodrigo J. AGOSTINO	
Mesa M: Estudios sectoriales e instrumentos de promoción.	
Relatoría.....	305
Julio IBARROLA	
Impacto de las franquicias en el crecimiento económico de México.....	310
Claudia SOBRADO LUNA	
La industria del calzado en Argentina: evolución, situación actual y perspectivas futuras.....	326
Martín PEZZARINI y Marina KABAT	
El modelo productivo Toyota (“Lean Production”) y su aporte al “Lean Management”.....	340
Julio C. NEFFA	
Mesa N: Desarrollo económico argentino	
Relatoría.....	358
Esteban SANCHEZ	
Comercio internacional y configuraciones socioproductivas regionales: un análisis durante la pandemia de Covid-19	360
Eliana CANAFOGLIA	
Geopolítica y desarrollo económico argentino: hacia una nueva política de estado para Malvinas.....	381
Juan Cruz CAMPAGNA	

Mesa F: Comunicación y economía política

Relatoría..... **393**

Cecilia DÍAZ

Concentración, convergencia y reconfiguración de las hegemonías. Una nueva cartografía del poder mediático en América Latina..... **395**

Luis LAZZARO

Programa..... **415**

Participantes..... **425**

Reglamento..... **433**

Eje temático III

“Estudios de economía política internacional”

Panel central:

Carlos RAIMUNDI (Embajador de Argentina ante la OEA)

Carlos AGUIAR DE MEDEIROS (UFRJ, Brasil)

Mariana VAZQUEZ (UBA – Observatorio del Sur Global, Argentina)

Pablo TAVILLA (UNM, Argentina)

Moderador: Ramiro BERTONI (UNM, Argentina)



Mesa I:

“Economía, desarrollo y poder en el sistema mundial capitalista e interestatal”

Panelistas:

Esteban NICOLAU (UNM, Argentina): “Geopolítica del cambio climático. Las relaciones de poder que se dan en el marco del uso político del fenómeno y las nuevas amenazas que deben enfrentar para su desarrollo material los países de la periferia”

Juan SCHULZ (IdIHCS, UNLP/CONICET, Argentina): “Debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense”

Santiago Eduardo JUNCAL (UNGS/UNQ, Argentina) y Rodrigo Federico PASCUAL (UNTDF/CONICET, Argentina): “Imperialismo, una categoría maldita”

Tomás LÓPEZ MATEO (UNM, Argentina): “La nueva geografía del Asia-Pacífico. Cadenas, rentas e innovación tecnológica”

Moderador: Federico ZIRULNIK (UNM, Argentina)

Relatoría: Federico ZIRULNIK

En el marco del 3° Congreso de Economía Política Internacional (CEPI), realizado por la Universidad Nacional de Moreno, se presenta un informe resumen de los documentos expuestos en el Eje 3 –“Estudios de economía política internacional”–, mesa I: *“Economía, desarrollo y poder en el sistema mundial capitalista e interestatal”*.

El objetivo del mencionado Eje 3 fue debatir acerca de los cambios en la estrategia hegemónica de EE.UU., su disputa con China, y las oportunidades y restricciones para estrategias de desarrollo en países periféricos. A su vez, desde distintas perspectivas teóricas e históricas, pensar el sistema capitalista, las relaciones de poder internacional y las relaciones interestatales.

En ese sentido, Iris Barborza (UNM) y Pablo Tavilla (UNM) –*“La gestión de la Restricción Externa y la relevancia teórica de la dimensión internacional en el desarrollo periférico. El caso del apoyo político y económico de EE.UU. a Argentina en 2018”*– analizaron el caso argentino y su apoyo geopolítico de EE.UU. a través del Fondo Monetario Internacional, desde un marco conceptual que incluye en primer lugar, el concepto de *restricción externa* entendido como límite al crecimiento sostenido. Segundo, las *restricciones políticas* internas por el conflicto de clases o *“kaleckiano”*. Finalmente, el conflicto hegemónico entre coaliciones sociopolíticas con distintas estrategias o modelos de acumulación que remiten a las relaciones de subordinación o dependencia en el sistema económico y político internacional, capitalista e interestatal, llamada por los autores *“restricciones políticas de origen externo”*.

En un debate muy actual, Esteban Nicolau (UNM) –*“Geopolítica del cambio climático. Las relaciones de poder que se dan en el marco del uso político del fenómeno y las nuevas amenazas que deben enfrentar para su desarrollo material los países de la periferia.”*– se propone aportar a la discusión sobre cómo afectan al normal desarrollo material de los países en vías de desarrollo los distintos mecanismos de *soft power* provenientes de las potencias extranjeras. La idea central del trabajo es que estas potencias *“socavan la soberanía y grados de libertad con la que cuentan los países de la periferia”* en cuanto a la explotación de sus recursos naturales y científicos para lograr el bienestar material-económico óptimo de sus poblaciones.

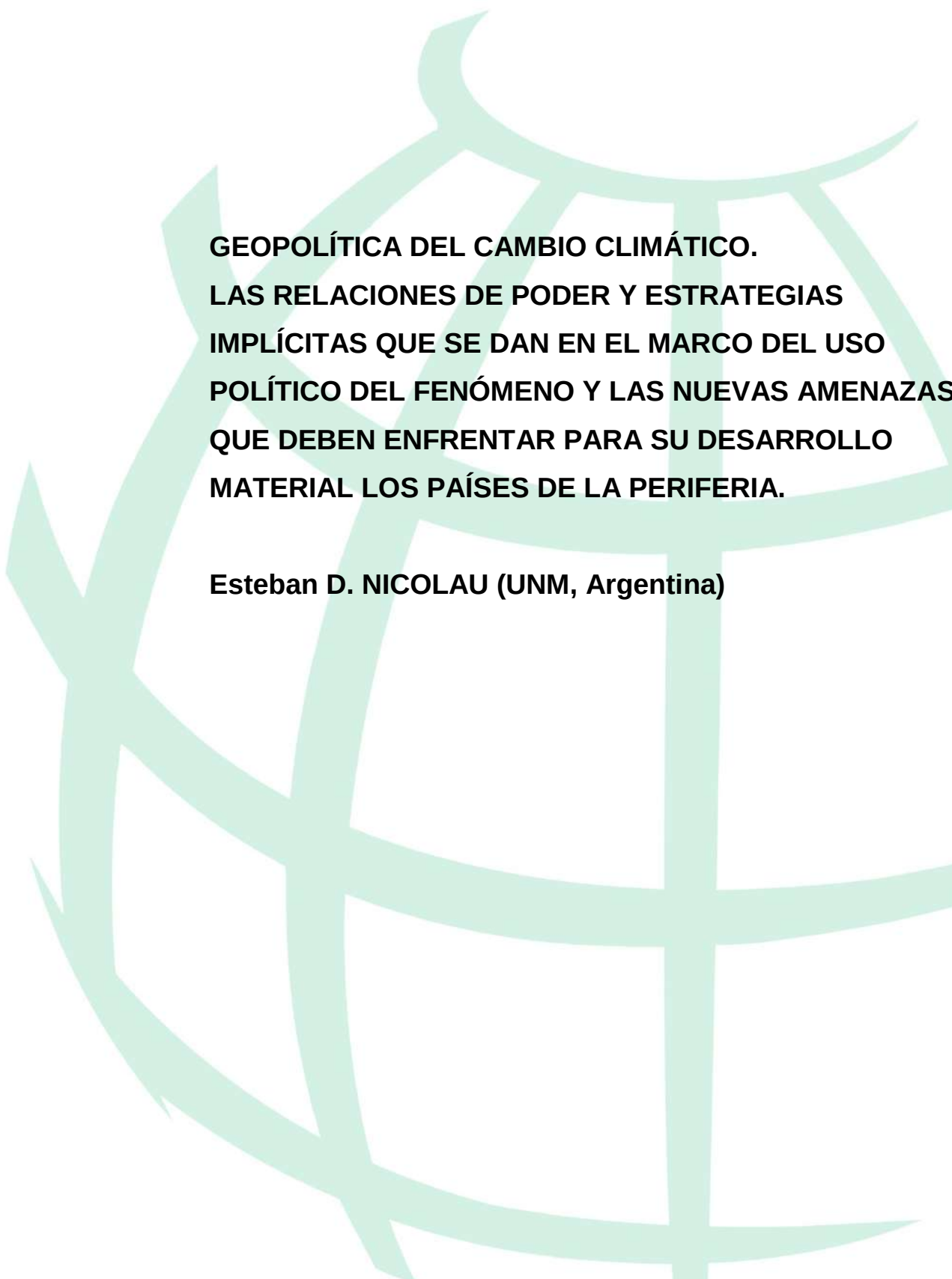
Juan SCHULZ (UNLP/CONICET): –*“Debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense”* –, se propone recuperar los debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense, vinculándola con el proceso de financiarización de su economía y presentando las características centrales de la crisis financiera de 2008. Desde la noción de hegemonía de Giovanni Arrighi (2007), el autor explica la estrategia llevada adelante por EE.UU. para posicionarse como potencia hegemónica a nivel internacional; expone algunos de los acontecimientos que contribuyeron a

desgastar la hegemonía estadounidense; y describe las transformaciones en las relaciones sociales de producción ocurridas desde la década del 70’.

Desde una perspectiva crítica, Tomás López Mateo (UNM) –“*La nueva geografía del Asia pacífico. Cadenas, rentas e innovación tecnológica*”– analiza las diferentes teorías que explican el desarrollo industrial de los países de la región del Asia Pacífico y el creciente rol adquirido en las últimas décadas en el proceso de acumulación capitalista: la teoría de los *gansos voladores*, la cual hace foco en la integración productiva y el comercial regional; la teoría del Estado desarrollista asiático, que hace énfasis en las políticas estatales y los incentivos para estimular al sector privado exportador; un enfoque ortodoxo seguido por instituciones como el Banco Mundial; y la teoría del *desarrollo por invitación*, sostenida por autores como Aguiar de Medeiros. Finalmente, desde el pensamiento de geógrafos de origen marxista como Neil Smith y David Harvey, y el enfoque de Cadenas Globales de Valor, se propone una interpretación alternativa y complementaria.

Por otro lado, Santiago Eduardo JUNCAL (UNGS/UNQ) y Rodrigo Federico PASCUAL (UNTDF/CONICET) –“*Imperialismo, una categoría maldita*”– intentan mostrar como la categoría *imperialismo* supone un modo específico en el que se articula lo económico y lo político a nivel global, *que tiene como presupuesto la separación del mundo en espacios de dominio territorial estatal, y que da lugar a un proceso de jerarquización y consecuentes disputas por las jerarquías en el sistema internacional de estados*. A su vez, plantean que esta categoría – imperialismo– se ubica por debajo de la categoría de mercado mundial y del sistema internacional de Estados. Finalmente, los autores discuten acerca de la comprensión del vínculo entre Estado, burguesía e imperialismo.

Finalmente, desde un nivel mayor de abstracción teórica, Guido Ezequiel MENDIZABAL (UNQ): – “*Las relaciones entre el análisis histórico y el análisis lógico en el debate alemán sobre la derivación del Estado*” – se propone clarificar cómo, en el ámbito de las ciencias sociales en general y en el terreno de la economía política en particular, han sido planteadas y/o resueltas las tensiones existentes entre el papel que cumple la historia en del análisis teórico, dentro del debate Alemán de la derivación del Estado. En particular, el autor analiza cómo han intentado resolverla algunos de los autores dentro de esta corriente del marxismo.



**GEOPOLÍTICA DEL CAMBIO CLIMÁTICO.
LAS RELACIONES DE PODER Y ESTRATEGIAS
IMPLÍCITAS QUE SE DAN EN EL MARCO DEL USO
POLÍTICO DEL FENÓMENO Y LAS NUEVAS AMENAZAS
QUE DEBEN ENFRENTAR PARA SU DESARROLLO
MATERIAL LOS PAÍSES DE LA PERIFERIA.**

Esteban D. NICOLAU (UNM, Argentina)

Esteban D. NICOLAU¹**Introducción**

Este trabajo tiene como objetivo aportar a la discusión sobre cómo afecta al normal desarrollo material de los países en vías de desarrollo, los distintos mecanismos de poder blando proveniente de las potencias extranjeras. Los mismos socavan la soberanía y grados de libertad con la que cuentan los países de la periferia en cuanto a la normal explotación de los recursos naturales y científicos con los que cuentan para lograr el bienestar material-económico óptimo de sus poblaciones.

Lo que se quiere resaltar a través del estudio cualitativo y casuístico de lo variada bibliografía es como la aplicación de mecanismos de política exterior impulsada a modo de injerencia extranjera por parte de los países desarrollados a modo de poder blando afectan los destinos del resto de los países. Lo que se quiere poner de manifiesto es que es la norma, intencional, y no una excepción esta intervención en países menos desarrollados, por parte de los países del centro, con fines de mantener el status quo de la apropiación de la riqueza a nivel mundial.

A través de un variado abanico de recursos y herramientas teóricas, se quiere establecer la idea de que los países que aún no se desarrollaron a niveles pos industriales son plausibles de ser intervenidos tanto con marcos teóricos economicistas hasta organizaciones no gubernamentales ideas progresistas atemporales, pasando por todo tipo de fundaciones u operadores políticos. La relación Centro-Periferia (Wallerstein, 1989)¹, es un pilar fundamental del statu quo que debe ser mantenido a todo costo ya sea por la vía soft-diplomática como por la vía más extrema.

El interés primordial de este trabajo se centra en la relación entre el normal uso y explotación de los recursos ya sean intangibles como la ciencia y la técnica, como los naturales junto con su intrínseca interacción con el hábitat de la población mundial. La vinculación entre desarrollo y uso de RRNN por parte de los interesados y con el mediático fenómeno climático, el cual no determinaremos su dimensión ya que excede a los fines de este trabajo, es un simple uso político que se le da a los fines ya comentados.

Lo que se pretende lograr es enumerar los vastos y variados mecanismos que de manera “blanda”, en términos de Nye (1990)², se dedican a socavar el rudimentario imaginario colectivo de las poblaciones, convenciéndolos de la ilógica loa en pleno siglo XXI de ser una comunidad austera y amigable con el medio ambiente, como estrategia para frenar el calentamiento global. En ese

¹ nicolau_esteban@yahoo.com.ar

sentido, los países interesados en que el resto no se desarrolle por la vía de la libre explotación de sus RRNN, o de ninguna otra manera preferentemente, emanan el metamensaje de que, como individuos y naciones, es menester rogar por un austero “desarrollo sostenible” (Club de Roma, 1972). Esto se da cuando los mayores niveles de polución, los cuales no queda claro si afectan o no al cambio climático, en lo referido a ciclos históricos climáticos, según la dividida comunidad científica internacional, no vienen de los países subdesarrollados o en vías de, sino de los mismos países hegemónicos que liberan la mayor cantidad de emisiones de dióxido de carbono a nivel mundial.

Desarrollo

Como bien explica Borrell (2008)³, los países hoy desarrollados, debieron inventarse una fábula dogmática para convencerse de que era su “destino manifiesto” intervenir en los demás países con el fin de imponer y garantizar su concepción de la vida y supervivencia.

Históricamente estados-nación, siempre encuentran justificadas sus imposiciones en cuanto a intervenir de tal o cual manera en los asuntos foráneos. Ya sea por la vía bélica, cultural, teórica o política en este caso con la proliferación de actores no gubernamentales(ANG) como son las ONG ambientalistas, políticos sin agenda, fundaciones, etc, la intromisión no conoce límites.

En este caso particular nos referiremos más en detalle a las ANG, ONG y otras formas de intromisión moderna de referencia, quienes utilizan el bagaje intelectual del sentido común, redes, propaganda y de demás mecanismos de intromisión ya efectuados que hacen a la intervención de estas amenazas tipo III y IV (Handley y Ziegler en Bartolome, 2006:193)⁴.

Estas Fundaciones, ONG, Partidos Políticos, o funcionarios sin plataforma política son instituciones u actores los cuales no están registradas ni reguladas en el país ni de las que se sabe origen de fondos u estructura jerárquica. Se presentan como agentes desinteresados, pero son representantes de las voluntades políticas exteriores, sólo se instalarán en regiones puntuales a resolver problemáticas de manera filantrópica, pero suelen responder de forma doctrinaria a la agenda de seguridad nacional de los países del centro los cuales los financian. Las mismas consuman una estrategia envolvente marcando agenda pública en cuanto al tópico puntual del ecologismo no productivista junto con el control demográfico, sosteniendo así un Maltusianismo que no tiene nada de nuevo.

Esta operatoria poco estudiada, dada la enmarañada red de vínculos que ocultan sus orígenes, más aún hoy en tiempos offshore, y que suelen pasar desapercibidas es tan dañina o incluso más que las potenciales amenazas

latentes que subvaluamos en este presente de la periferia. A modo de estrategia de aproximación indirecta la Defensa Nacional de los países subdesarrollados enfrenta tamaña amenaza y es plausible de ser considerada como Hipótesis de Conflicto, siendo esta aun peor porque es real, contemporánea y está activa.

Es deber de todo ciudadano quien empodere la soberanía nacional estar al tanto de la existencia, alcances, objetivos y vínculos de estas nuevas formas blandas de invasión. Las mismas impiden el éxito, en cuanto al desarrollo económico y material refieren, que tienen todos los países que así lo quieran con la debida voluntad política además de la propiedad de los recursos naturales para realizarlo.

Lo que se debe tener en mente es que estas organizaciones componen el poder blando del centro y a través de la retórica de las ideas que perduran en el sentido común más primitivo del hombre, pretenden invadir la mente de sus receptores viéndolo como un espacio de poder a disputar y ejecutando Alta Política de doctrinas ajenas. Bajo la pantalla de una idea preconcebida que uno podría percibir como cierta y sensata, lo que se intenta ocultar son los intereses que persigue tal incesante, arduo y rentado trabajo de que uno las adopte como propias y las replique a los fines de lograr una preocupación en la masa poblacional.

ANG y el Soft Power

En este trabajo intentamos caracterizar estos espacios de dominio y disputa, por los cuales los sectores del poder, hegemónicos, beligerantes o políticos tratan de influir en otros. Se busca dilucidar cuáles son estos espacios de poder que hoy quizás poco conocemos o no imaginamos por los cuales una nación avezada en la intervención o injerencia a otras naciones puede debilitar y cooptar a otra.

Entiéndase por poder blando la injerencia en asuntos ajenos por parte de agentes foráneos a aquellas organizaciones, Actores No Gubernamentales, ONG, partidos o figuras políticas, doctrinas o teorías que permean el imaginario colectivo de una sociedad en cuanto a temas sensibles que luego determinan su realidad cotidiana e histórica. Logran convencer a la masa por la vía lógica con las que hoy se manejan las noticias falsas sin tener respaldo de algún método científico y valiéndose solo de lecturas teóricas alternativas.

Con este método, lo que puede considerarse una actividad clave para el desarrollo económico o menester para generar un bienestar general, se puede tergiversar, según sea el interés de agendas ajenas, a los intereses nacionales vitales. Esto tiene graves consecuencias en la suerte material y el futuro de una Nación con ímpetu desarrollista.

La lógica con la que se debe entenderse este trabajo es la de poder obtener una doctrina propia de desarrollo, aparte de materializar la problemática y sentar las bases para configurar el perfil productivo cada país periférico que así lo quisiera, el cual es la antesala de las capacidades militares y de defensa de su territorio. Tener una agenda productiva propia, basada en evidencia estadística y científica, que está sostenida por decisiones profesionales de parte de la conducción política, la cual debe tener en cuenta más que un puñado de creencias ajenas e idealismos a la hora de la toma de decisión es vital para los intereses de países en vías de desarrollo.

En la periferia, el idealismo se logró anteponer al Realismo, ideas como que redistribuyendo la riqueza existente se puede mejorar la calidad de vida de una población en crecimiento, en vez de creando más, es digno del pensamiento mágico del primero la cual piensa que todo se solucionara socializando la pobreza por la vía redistributiva como solución paliativa. Mucho de esto se da debido a estados invadidos por agenda extranjera que, a pesar de variantes ideológicas, dejan que las ventajas comparativas ricardianas configuren sus sectores productivos. En gran parte gracias a una población evangelizada y cooptada por los discursos, hoy idealistas de distintas ANG a falta de doctrinas propias.

Este trabajo debe leerse en el marco de la geopolítica clásica del realismo (periférico). Lo que el lector debe tener en mente es que, si bien las relaciones internacionales dan la idea de que cada país es un espacio autónomo y autárquico que tiene voz y voto a nivel internacional, para el Realismo no es así. Las RRII serían una suerte de idealismo, similar a la idea de la competencia perfecta en economía, donde en un imaginario colectivo ideal, todos tengan una opinión válida y debieran ser escuchados, esto no es así. El realismo trata del poder, el poder de hacer sin rendir cuentas.

La geopolítica es la disciplina que sistematiza cómo se fueron conformando y consolidando bloques de poder alrededor de la tierra, donde estos buscaron expandir su zona y espacios de influencias a través de distintos recursos. Estos no espacios no son estáticos ni son permanentes, pero configuran la realidad de múltiples generaciones dominando la agenda de lo que ocurre o debe ocurrir en la historia de la humanidad.

Estas configuraciones geopolíticas, crecieron a la vera de competir con otros espacios a los cuales en una suerte de suma cero, debieron desplazar para crecer y no verse amenazados.

¿Qué es una ONG?

Se trata de Actores No Gubernamentales (ANG), entidades de iniciativa social y fines humanitarios, independientes de la administración pública que puede tener

diversas formas: Pueden ser asociaciones, fundaciones, cooperativas, En muchos lugares se dividen en ONL (Organización sin ánimos de lucro) o directamente se las engloba, el término ONG las mismas fueron por primera vez mencionados en las asambleas de la ONU de 1945⁵. De manera Idealista nacieron como organizaciones con fines humanitarios las cuales podían dedicarse a fines altruistas de largo plazo, como erradicar enfermedades, evitar conflictos bélicos, luchas contra el calentamiento global, etc.

Estás en asociaciones libres e institucionalizadas por los organismos internacionales como la ONU luego se vieron vinculadas con intereses globales dada su imagen altruista y pura. Estas fueron utilizadas tanto por las doctrinas de política exterior estadounidenses (Doctrina Truman), los financiamientos caritativos europeos de configuración de territorios extra continentales o la la diplomacia Sino-rusa que transformaron el intervencionismo civil como asistencia humanitaria en recurso de intromisión.

Naturalizando la injerencia extranjera por la vía soft, las agencias extranjeras interesadas han logrado difundir la configuración de agendas (doctrinas) de seguridad nacional propias, lo que incluye perfiles productivos y demográficos.

Si bien hay muchos ANG y nadie cuestiona las buenas intenciones de muchos que van desde las sociedades de fomento hasta las que se dedican a sanear campos minados, en este trabajo queremos hacer énfasis en las que utilizan la máscara de la filantropía para poder realizar prácticas non sanctas.

Muchas de estas, detrás de los slogans y el marketing, persiguen intereses que trascienden a los humanitarios y podrían encasillarse más como mecanismo de intromisión o herramientas para el conflicto que en el convento de bienaventurados que quieren simular.

Estas ANG que aparentan buena intención, son tomados como un factor más para ganar un espacio de conflicto geopolítico, atacando el espacio político, lo cognitivo y el imaginario colectivo de muchas poblaciones a las que toman como niños que no saben manejar sus RRNN (Teoría del buen salvaje)⁶. Bajo el halo del humanitarismo, muchas ONG han sido cooptadas o directamente creadas para lograr que la suerte de las geografías en que se mueven, sean las más convenientes para los países financistas, esta estrategia se da tanto en el plano ecologista donde tratan de que no se consuman recursos naturales para ellos estratégicos como en el plano de la natalidad, donde trabajan en el control demográfico.

ANG en Occidente

Los países del centro ganadores del último conflicto mundial, siguieron los lineamientos de política exterior surgidos de la Doctrina Truman (1947), se creó la USAID, agencia para el desarrollo internacional (1961), con la cual EEUU buscan brindar ayuda humanitaria a los distintos países no desarrollados los cuales tenían conflictos, que impedían despegue económico. Esta doctrina ayudó solapadamente a instalar bajo una bandera blanca a muchas organizaciones de base que sentaron cimientos en países de la periferia para el control político de la misma. También tuvieron como fin, la adopción de la democracia, no este último como un valor o connotación positiva, sino como salvaguarda a adoptar los “valores occidentales” coincidentes con sus preocupaciones de seguridad nacional compaginadas en formato de doctrina.

Bajo estas organizaciones pantalla, los países desarrollados logran los mecanismos para poder articular todas sus agencias de seguridad y pasar desapercibidos de la atención de las dependencias militares de la periferia, así como evitan la confrontación directa para lograr sus objetivos. Estos ANG forman una especie de mamushka que en épocas de financiarización y entramado offshore, no queda claro ni cómo reciben financiamiento, directivas, ni de quién.

A su vez, evaluando los hechos y acciones que llevan a cabo las mismas podemos vincular su accionar con quienes lo ejecutan, incluso dicho por sus mismos creadores como veremos en el cierre del desarrollo del trabajo, y bajo la niebla de la sobreinformación y la post verdad, los referentes de estas organizaciones confirman lo que se describe en este trabajo. Si de algo no se puede acusar a los americanos es de esconder sus intenciones dado su impetuosa creencia del destino manifiesto protestante y su rol de gendarme del mundo.

Se podría deducir entonces que estas organizaciones macro, como son los estados nación, crean una serie de organizaciones simbólicas que van desde la administración pública y el ejército hasta las ONG que en una suerte de poder infraestructural en términos de Michael Mann⁷, penetran en la geografía política transfronteriza y no consolidada, de la periferia.

No basta más que mirar instituciones como la PNAC⁸, en declaraciones abiertas que nadie medianamente interesado en temas políticos va a sorprenderse de que se declaren intenciones tan abiertamente, “Necesitamos aceptar la responsabilidad del papel único de Estados Unidos en la preservación y extensión de un orden internacional favorable a nuestra seguridad, nuestra prosperidad y nuestros principios.”. El espíritu protestante en su esplendor.

Si bien se hace mucho sesgo americano en este trabajo dada la amplia fuente con que documenta y desclasifica su accionar de política exterior, hoy hablar de

Europa como una unidad de análisis independiente no es inocente sino idealista ya que libraron su suerte al vaivén de su pertenencia a la OTAN la cual domina todo lo que tiene que ver con defensa, desarrollo y política. Una suerte de Commonwealth expandida. Además, es obvio que el eje Sino-ruso, tiene sus métodos y doctrinas que veremos más adelante, pero debido a su hermetismo es más difícil de displayarse acerca de los mismo.

Son muchas las maneras utilizadas para evitar el desarrollo económico de la Periferia. Algunas son, instituciones foráneas como la OEA denunciando resultados electorales, Jueces y think tanks impulsando Lawfare, grupos de noticias que rotan fake news regularmente, embajadores que se inmiscuyen en política nacional, fundaciones que financian desde fuera sublevaciones internas u ONG ambientalistas que impiden actividades productivas y bienestar material de las poblaciones, entre muchos otros casos.

Esta última situación donde quisiéramos situarnos, tiene gran injerencia en las medidas paliativas para terminar con la pobreza que tiene la periferia. Las ONG ambientalistas ejecutan sus acciones en territorios hoy no desarrollados, con grandes porcentajes de poblaciones pobres que tienen empleos precarios con suerte y un bajo bienestar material junto a NBI (Necesidades básicas insatisfechas), con el fin tanto de impedir que las industrias basadas en RRNN que podrían generar buenos ingresos, se creen y evitar que las poblaciones locales se reproduzcan al nivel de presionar para consumir tales recursos.

Una de las tantas misiones de estos ANG que financian campañas mediáticas, políticos, movimientos y tratan de cooptar voluntades para lograr grupos de presión, ya sea vía redes o en los territorios es formar disidencia. Esto se deriva de lo que se conoce como guerras híbridas o económicas, las cuales atacan espacios de disputa no regulares o blandos para obligar al enemigo a cumplir con voluntades ajenas, en contra de sus intereses nacionales. Mediante la formación de una “quinta columna” de voluntades ajenas a los intereses vitales y soberanos de un estado-nación, el accionar de estos ANG puede crear las condiciones para desestabilizarlo por distintos medios.

Poder que detentan las ONG

Las ONG vistas como un recurso de intervención indirecta y blanda, pueden dividirse en varias categorías, por ejemplo están las dedicadas a voluntariado, a socorrer en tiempos de crisis, al manejo de servicios públicos que el Estado no puede brindar por no ser suficientemente maduro. Las ANG de voluntariado obtienen su validación social apelando a la sensibilidad individualista de los mecenazgos del primer mundo, de activar aquello tan profundo que tiene en su interior el acaudalado interesado en dar dádivas a los más necesitados, no así en dar una vida digna. Los ANG ambientalistas van por un lado similar, el mercado de la solidaridad funciona mediante una ayuda económica, pero sin

pedir una contraprestación física o real a sus mecenas. Estos movimientos apuntan a resaltar los intereses morales de minorías acaudaladas que, desde el balcón de la abundancia y la seguridad de tal, ven con malos ojos arruinar la estética visual de la naturaleza que tanto pueden disfrutar y consideran un bien propio básico.

En contraposición, están los más necesitados de el corte productivista de los recursos naturales con los cuales podrían producir, como hemos visto a lo largo de la historia, abundancia material y bienestar social basada en su manufactura. El goce de la naturaleza y su utilización para el ocio de los primeros choca contra la necesidad y urgencia de los segundos. Es por esto que mediante estrategias blandas de persuasión los primeros sienten que deben contener el crecimiento de la población y el uso de los RRNN para garantizar la continuidad de su bienestar, según sus creencias como las del “Destino Manifiesto”⁹.

La postmodernidad trajo a las ONG quienes se hicieron con el monopolio del mercado de la solidaridad y justicia social, expandiendo sus ambiciones, con una ideologización liberal, a empresas más amplias. Por la vía de la mercantilización del socorro, como lo son la justicia social ambiental y la desigualdad, cuidando de la preservación del planeta, aun a costo de impedir la solución al problema por el cual surgieron. La ONG surgida al calor del neoliberalismo mundial post guerra fría trata de paliar la externalidad negativa que es la pobreza extrema o el cambio climático, más no solucionándolo sino con paliativos monetarios fugaces pero a fines distintos.

Patear la Escalera...pero la de madera

Hobbes dice en su claro corte monárquico que las decisiones de las mayorías no siempre son las óptimas, en clara disputa hacia la república, el parlamento o la democracia. Pero no deja de ser cierto que las decisiones de las minorías, ya sean unilaterales o parciales, tampoco resultan siendo siempre lo mejor y esto es bien sabido por los lobbies y ANG son elites que usufructúan los sótanos del poder de las repúblicas periféricas, incluso las del centro, para lograr sus cometidos.

Para esto a lo largo de los años, ANG entre otras organizaciones civiles y políticas, se han hecho de estructuras que, mediante la vía judicial hecha a su medida, movilizaciones, propaganda e información parcialmente analizada de alta rotación a nivel nacional, logran el cometido de frenar actividades productivas rentables las cuales podrían crear una riqueza plausible de ser distribuida, esta última bandera de las ONG.

Este obstáculo al desarrollo es un ancla que cuelga de la historia de la periferia, hace décadas cuando se comenzó la injerencia en la toma de decisión

nacional¹⁰.y utilizó el soft power de grupos de presión en las periferias para socavar sus bases soberanas, evitar que logren crecer y disputar el status quo.

Lo que la teoría económica nos dice es que los países de desarrollo tardío convergen con los desarrollados ya que los primeros se estancarán en un punto estacionario y estos últimos contarán con mayores tasas de producto, además de contar con facilidades en tecnología y flujos financieros. A la vez lo que ignora tal teoría ortodoxa es que el camino hacia allí choca con la realidad. La concepción religiosa, hoy secularizada en doctrina de política exterior, de las elites de los países del centro ven como misión impedir que otros que no sean el “pueblo elegido” dominen los designios en la tierra¹¹. Las teorías del buen salvaje de raíz anglosajona protestante hoy se convirtieron en valores occidentales, en el cual toda población considerada inferior intelectualmente. La periferia se encuentra en una encerrona que debe analizarse para poder superarla.

A saber, en palabras de H. J. Chang (2013) en su libro “Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. Ensayos de economía”, nadie se inmiscuyo en los asuntos de los países hoy desarrollados para dictarles que hacer con los recursos que tenían, pero a la vez estos si intervienen por todos sus medios para que solo sus países se mantengan en el mejor de los mundos posibles hablando de bienestar material.

La geopolítica detrás del nuevo boom ambientalista

A pesar de lo conspirativo que pueda parecer todo este escrito, al final el lector podrá dilucidar y ver de primera mano que esto no es tan críptico como parece, es más las potencias documentan todo este accionar y lo publican al pasar tantos años. Recordemos que esto no debe alejarnos del estudio de fenómenos por parecer lejanos, irrisorios o imposibles dada su magnitud, los que estudiamos geopolítica sabemos que la disciplina cuenta con una vasta red de instituciones, actores, organizaciones y personalidades que forman parte de una enorme red global al servicio de sostener unos y otro intereses hegemónicos e ideológicos.

Por otro lado, cuando surgen nuevos casos de estudio, lo que hacen las potencias no es reírse o rendirse, sino que asignan tiempo y presupuesto a estudiarlo, por ejemplo podemos citar aquí como ante la sucesiva aparición de asesinatos seriales en ciertas latitudes del mundo, el estado no lo tomo como casos marginales, sino que estudio que habia detras de ello, utilizando las conclusiones y aprendizaje como insumo para llevar a cabo sus cometidos por todo el tiempo en el cual le fue útil lo obtenido. (ver cita estilo mindhunter)

La cocina de la injerencia: Estrategia poblacional

Como podemos leer en los informes desclasificados de Kissinger¹², su preocupación en cuanto a política exterior es de corte malthusiano y tiene larga data centrándose en la dicotomía población-RRNN. Ya en el resumen ejecutivo se puede leer y destacar la preocupación norteamericana por la demanda de recursos consiguiente del aumento poblacional y la necesidad de tomar medidas ya que es un asunto de seguridad nacional que puede afectar sus niveles de consumo y bienestar internos. Tanto ellos como los organismos financieros internacionales y la ONU con la Acción para la Población Mundial¹³ deben interceder para que la población no llegue a niveles insostenibles en cuanto a consumo de recursos según analiza Kissinger en su reporte. La parte uno del documento trata básicamente de lo que en la periferia ya sabemos, el mundo es hostil si te faltan los bienes básicos, esto trae consecuencias violentas, acrecienta la fecundidad, no todas las naciones pueden consumir al nivel de los desarrollados y esto es una amenaza para la seguridad mundial que debe tomar medidas urgente. La parte dos recomienda plan de acción política que resalta la necesidad de la agenda de reducción de la población para cuidar la población, debe ser prioritaria en la difusión y compromiso que logre la administración respecto a la política exterior, comprometiendo a políticos a llevar a cabo los compromisos e involucrar otros ANG para el éxito de la tarea. El objetivo a lograr son tasas de natalidad de reemplazo (familia tipo con dos hijos) y una capacidad de carga ecológica sustentable con horizonte en el año 2000. En el documento se atribuyen la buena penetración que tuvieron los anticonceptivos, gracias a sus campañas de difusión, estos avances crean pequeñas reducciones de tasas que impactarán al año 2000 y mucho más al 2050. Si bien la intervención se centra en países con más tasa de natalidad que concentran la mitad del aumento poblacional año a año, la idea es que por la vía de la USAID¹⁴ estos países tomen políticas de control poblacional y sean supervisados y auditados por los organismos como el departamento de estado de los EEUU y sus dependencias. Explícitamente, el documento nos dice que en países hostiles o que tengan malas relaciones con EEUU, los fondos para los programas de financiamiento de control poblacional deben ir a cargo de ANG, civiles o privadas que, sí reciben ayuda del USAID, con el debido interés de sus embajadas.

En definitiva, vemos cómo a través de una estrategia de aproximación indirecta con una maniobra envolvente, por un lado, los países desarrollados controlan la natalidad, cuando por el otro, controlan la posibilidad del desarrollo económico deteniendo la posibilidad de uso de los RRNN.

Traducido del documento, "La asistencia bilateral de población es el "instrumento" más grande e invisible para llevar a cabo la política estadounidense en esta área. Otros instrumentos incluyen: apoyo y coordinación con programas de población de organizaciones multilaterales y

agencias voluntarias; estímulo de los consorcios multilaterales de países y grupos consultivos para enfatizar la planificación familiar” .

Aquí Kissinger, en su informe que no compagina, dice explícitamente que la ayuda bilateral, sin dejar entender que es invasiva, es la mejor manera de llevar a cabo estas políticas de decrecimiento poblacional, se deben tomar los recaudos necesarios para que esto no sea visto como imperialismo económico o racial.

“Las siguientes áreas parecen contener una promesa significativa en la disminución de la fertilidad” (...) “proporcionar niveles mínimos de educación, especialmente para las mujeres, reducir la mortalidad infantil y de niños, ampliar las oportunidades de empleo asalariado, especialmente para las mujeres, desarrollar alternativas al apoyo de la "seguridad social" proporcionado por hijos de padres ancianos, aplicar estrategias de desarrollo que sesguen el crecimiento de los ingresos hacia los pobres, especialmente el desarrollo rural centrado en la pobreza rural, concentrarse en la educación y el adoctrinamiento de la nueva generación de niños con respecto a la conveniencia de una familia más pequeña.”

Otra vez explícitamente en el documento confidencial, Kissinger nos dice, que es vital el esfuerzo por desarrollar y fortalecer un compromiso por parte de los países líderes en tal sentido y que no sean vistos por los demás subdesarrollados como una política de país industrializado para mantener su fuerza productiva baja o para reservar recursos para uso propio. Esto termina de confirmar la sospecha del carácter geopolítico global de las medidas que requiere Kissinger como asesor en política exterior del gobierno Norte americano. No deben crearse nuevos polos de poder que puedan disputar el status quo mundial.

Uno de los mayores énfasis en la redacción es que el crédito de las instituciones estadounidenses vaya a financiar a ANG, dirigido a líderes, políticos e instituciones que tengan credibilidad en la población y puedan cumplir con las metas del plan de acción.

“Más allá de tratar de llegar a los líderes nacionales e influir en ellos, los líderes mundiales deben buscar apoyo para los esfuerzos relacionados con la población mediante un mayor énfasis en los medios de comunicación y otros programas de educación y motivación de la población de la ONU, la USIA y la USAID.

Deberíamos dar mayor prioridad en nuestros programas de información en todo el mundo a esta área y considerar la expansión de acuerdos de colaboración con instituciones multilaterales en materia de población programas de educación”

Esto solo fue la alternativa más soft, la que se deriva de una injerencia blanda que va a poder cumplir con las metas planteadas y un plan de acción para frenar el crecimiento poblacional y económico a los países más prolíficos que puedan disputar el poder por la vía de la necesidad de hacerlo debido a presiones internas y consolidación de sus culturas.

El documento reconoce financiación a organizaciones privadas y públicas como ej., Pathfinder Fund, International Planned Parenthood Foundation, Population Council, ONU, entre otros entes privados.

Si bien las geografías de mayor preocupación eran Bangladesh, India, Pakistán, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Egipto, Turquía, Etiopía, Nigeria, Brasil, México y Colombia, las cuales de un total de 67 millones aumento mundial de la población en 1972 estos países contribuyeron alrededor del 45%, ninguna nación periférica queda afuera de la intervención.

Otra recomendación en línea con el manejo de recursos, población y planificación familiar que el documento destaca que deben llevar a cabo por la vía indirecta y utilizando medios varios como ayuda bilateral, humanitaria, u organizacional vía distintos actores como ONG y ANG.

“Hay una serie de otros factores identificados a partir de la investigación, el análisis histórico, y experimentación que también afectan la fertilidad, incluido el retraso de la edad promedio para contraer matrimonio, y pagos directos (incentivo financiero) a los aceptantes de planificación familiar.”

El documento también recomienda financiar la educación femenina cosa que restara impulso al crecimiento de las tasas de natalidad junto con el vuelco masivo al empleo formal. Como podemos inferir, esta operación soft tiene el cometido de intervenir en nuestra más natural decisión acerca de la planificación de la natalidad y su consecuente impacto en la utilización de recursos naturales. Bajo la máscara de la asistencia y ayuda humanitaria el hegemon configura la realidad de las distintas poblaciones sometidas de la periferia. De esta manera puede aplicar y así ejercer sus amenazas hard en las geografías donde no penetraron los “valores occidentales”, recurso que utiliza contra quienes le disputan el poder o RRNN necesarios para su seguridad como es el Rimland¹⁵, hoy expandido.

A través de organismos como la ONU, Unicef, UNFPA, BM, FMI, OMS, FAO, etc. los cuales tienen justamente como mayor donante a los EEUU, se utilizan estas ANG para configurar los territorios de interés socavando los intereses vitales de la periferia y así disputando el espacio de conflicto tanto psicológico como corpóreo y asegurándose los insumos estratégicos precisos para su estrategia hard.

Continúa el documento Fomento de las organizaciones privadas, “La cooperación de organizaciones y grupos privados a nivel nacional, regional y a nivel mundial es esencial para el éxito de una estrategia integral de población.” (...) “Las organizaciones son el único medio de proporcionar servicios y materiales de planificación familiar.” (...) “La AID debe continuar brindando apoyo a las empresas privadas estadounidenses e internacionales.” (...) “organizaciones cuyo trabajo contribuye a reducir el rápido crecimiento de la población, y a desarrollar con ellos, en su caso, divisiones geográficas y funcionales del trabajo en la asistencia a la población.”

En otro apartado al final del documento vemos como la utilización de la propaganda y los medios de comunicación serán vitales para lograr la estrategia envolvente para lograr reducir la población y evitar así la utilización de los recursos naturales, lo que está vinculado con el uso geopolítico del tópico del Cambio Climático. Incluso además de la disputa del espacio comunicacional y cognoscitivo, ya hay una recomendación de activar el espacio aeroespacial en beneficio de la misión.

“Utilización de los medios de comunicación de masas y los sistemas de comunicación por satélite para la planificación familiar

1. Utilización de los medios de comunicación masiva para la difusión de los servicios de planificación familiar e Información.” (...) “Sin embargo, el trabajo de A.I.D. sugiere que la radio, los carteles, el material impreso y varios tipos de los contactos personales de los trabajadores de salud/planificación familiar tienden a ser más rentables que televisión excepto en aquellas zonas (generalmente urbanas) donde ya existe un sistema de TV que llega más allá de las clases media y alta. Existe un gran margen para el uso de los medios de comunicación de masas, particularmente en las etapas iniciales de concientización de las personas sobre los beneficios de la planificación familiar y de servicios disponibles; De esta manera, los medios de comunicación pueden complementar de manera efectiva las relaciones interpersonales necesarias.”(...) “2. Uso de satélites de transmisión de EE. UU. para la difusión de planificación familiar y saludinformación a los principales países menos adelantados.”

Además de establecer pautas para el logro de objetivos, el documento también habla de objetivos y “beneficios no poblacionales” que superan el alcance de este escrito, pero no deben ser tomados a la ligera y podría ser un caso próximo de estudio.

Como bien se sabe, cualquier país que quisiera socavar al resto a lo largo de la historia de los estados-nación financiaba agentes de propaganda que operaban

en el resto de los países, hoy gracias a la difusión de contenidos e información con la que contamos, podemos observar más de cerca las mismas.

La red de fundaciones y ONG que se esparce por todo el mundo para actuar como un elemento más de la política exterior norteamericana inició su accionar a mediados del siglo XX. En 1961, el presidente demócrata John F. Kennedy creó la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, conocida mundialmente como USAID por sus siglas en inglés (United States Agency for International Development). Veintidós años después, en 1983, el presidente republicano Ronald Reagan dio origen a la Fundación Nacional para la Democracia, conocida como NED (National Endowment for Democracy).

En su libro “Evo en la mira, CIA y DEA en Bolivia”, la periodista argentina Stella Calloni analizó en profundidad el vínculo de la NED con la Agencia Central de Inteligencia norteamericana. En base a una investigación del periodista Thierry Meyssan, Calloni aseguró: «La mayoría de las figuras históricas de las acciones clandestinas de la CIA han sido en algún momento miembros del Consejo de Administración de la NED, entre ellos Otto Reich, John Negroponte, Henry Cisneros o Eliot Abrams»¹⁶.

Así como por ejemplo la WWF, ONG ambientalista de raíces anglosajonas, posiciona a funcionarios de la corona inglesa en su estructura jerárquica, otras organizaciones hacen lo mismo con el fin de dar continuidad a sus intereses tanto en lo que son grupos de presión como en el organigrama de la administración pública.

Rimland y la Estrategia ambiental

Quizás dónde más interese la Geopolítica del cambio climático es en Alemania, punto neurálgico de la estrategia atlantista de mantener separada a Rusia de Europa, más precisamente a Alemania con la doctrina Keenan¹⁷. La guerra híbrida ha llevado a unos a cooperar en temas de defensa, el viejo continente y al otro a renacer la iniciativa para disputar la geografía. Para esto los rusos han intervenido el espacio político y cibernético de la política alemana para vulnerarlos en temas ambientales estratégicos y hacerlos dependientes de su gas económico, el cual utilizan estratégicamente como arma.

No es que la difusión del problema climático busque bajar las emisiones de Co2 que causan el efecto invernadero, lo que busca cuál propaganda de guerra, es que la población se sensibilice, busque individual y colectivamente consumir recursos al mínimo, y así dejarlos disponibles para los países centrales quienes seguirán pudiendo abastecer materialmente a los propios.

Incluso habla abiertamente de este tópico la ex canciller Alemana Ángela Merkel (<https://youtu.be/77ldCeytas0>), en la conferencia de seguridad de Múnich 2019,

la cual destaca como pudo ser que de un día para el otro todo el arco poblacional se opuso a las centrales nucleares y como hubo una clara injerencia vía redes y psyops de Rusia, artilugios de la guerra híbrida. En esta posición en la que los norteamericanos y chinos, quienes disputan la hegemonía mundial, se sienten muy cómodos, debido a que fortalecería su influencia vía OTAN y en el caso de los europeos y la conveniencia económica por parte de China para con una Rusia más vulnerable a los embates occidentales.

Se destacan los comentarios traducidos de su alemán, los cuales cito, por si aún, algún desconfiado duda de la problemática que plantea esta ponencia.

“La guerra híbrida de Rusia se puede sentir todos los días en todos los países europeos “(...)

“Numerosos documentos muestran que Rusia aprovechó el movimiento climático en Occidente, por ejemplo, para denigrar la producción de gas natural. Los intentos de extraer gas natural en los países occidentales a menudo fracasaron debido a las protestas de los grupos de protección del clima contra el fracking.”(...)“Incluso nos enfrentamos a grupos ecologistas falsos, y yo soy un gran ecologista, pero estos fueron financiados por los rusos para oponerse a cualquier esfuerzo”(...)“El gobierno ruso ha transferido 82 millones de euros a asociaciones europeas de protección del clima cuyo objetivo es evitar la producción de gas natural en Europa, dijo un informante a científicos del Centro Martens de Estudios Europeos.”(...)“Es probable que esto refleje la preocupación del gobierno ruso sobre el impacto del fracking y la producción de gas natural de EE. UU. en el mercado energético mundial y los posibles desafíos para la rentabilidad de Gazprom”(...)“Encontramos financiación de Gazprom entre las ONG ambientales”, confirma Dominique Reynié de la Fondation pour L'innovation politique, un instituto de investigación francés.”

En línea con todo lo que venimos analizando, contamos con la palabra autorizada de la canciller que cuenta una sucesión de hechos críticos para la soberanía energética alemana, europea y pone en relieve la disputa geopolítica que se da en el espacio geográfico del Rimland. En términos de Mackinder¹⁸, con el fin de separar a las potencias teluro socráticas de talasocráticas, las guerras híbridas encuentran cada vez más espacios de disputa en los cuales materializarse. En este caso Rusia quiere quedar unida a Europa por medio de su gas natural barato y gasoductos, con fines geográficos que exceden este trabajo, los cuales garantizan la competitividad alemana en lo industrial. Para esto, como declaró Merkel, los rusos invierten en propaganda dirigida a demonizar el fracking y la energía nuclear en occidente mediante el accionar virtual vía redes y presencial de ONG ambientalistas a fin de evitar la producción tanto en Europa como en EEUU.

Por otra parte, en el mismo territorio del ex pacto de Varsovia, EE UU como vemos desde 2014, o caída de la URSS en 1992 como diría (Bereznicki, 1997)¹⁹ en el nuevo conflicto, ucraniano-ruso, genera las condiciones para demonizar a un rival histórico como es Rusia quien busca salida hacia los océanos Atlántico e Índico a través de sus ex países satélites de la URSS. Para esto apunta fuertemente a la financiación del gas shale vía Fracking para reducir su dependencia energética, lograr suplir la oferta rusa y poder marginar Europa occidental.

En el siglo xxi la nueva amenaza latente para occidente es China, quien disputa la hegemonía global, el conflicto pasa de disputarse del creciente interior o Marginal, al creciente exterior o insular, lo cual amplía la estrategia del cercamiento ruso de Keenan, pero esta vez incorporando tanto a Moscú como a Beijing. Esto tiene impactos en la periferia y el sur global ya que la guerra híbrida, la propaganda, la injerencia extranjera blanda en conjunto con ONG y ONG, impacta y se nota cada vez más en los países de la geografía en cuestión. Como describimos anteriormente, cada vez más afloran los casos de intervención de ONG tanto ecológicos como de control poblacional en la periferia global con el fin de asegurar los recursos naturales de libre disponibilidad para el centro como para garantizar el subdesarrollo consecuente. Esta estrategia de maniobra envolvente o “de pinzas” por la vía de los recursos y la población, se lleva a cabo con éxito por parte de las naciones del centro desarrolladas y las que disputan la hegemonía mundial, condenando a la periferia a un rol secundario o subsidiario.

Conclusión

En conclusión, y lo que se espera que se decante de estas palabras, es que el lector naturalice que los países desarrollados, una vez que utilizan todo su potencial productivo, comienzan a articular los mecanismos para detener al resto a que logre el mismo cometido.

El interés de los países de centro, desarrollados es que se mantenga el statu quo con el cual salen beneficiados el cual quieren perpetuar con herramientas estratégicas del mayor alcance posible.

Los países en tal posición privilegiada sugieren recomendaciones sobre cómo desarrollar a sus pares menos afortunados solo con el fin de que si adhieren a los mismos, su suerte no solo no mejorará, sino que empeora.

A través de estrategias de largo plazo envolventes, las cuales atacan dos frentes, desarrollo productivo y población, las políticas exteriores tienen como objetivo detener el uso de recursos naturales además de controlar demográficamente las poblaciones con el solo fin de que queden disponibles

para cuando ellos los precisen utilizar. Se ha pasado del intervencionismo humanitario como doctrina al ecológico.

Es menester que los países con voluntad política y soberana articulen las medidas necesarias para lograr su desarrollo ya que ningún país que se haya dejado a la voluntad extranjera ha logrado prosperar de manera sostenida y duradera.

Bibliografía

- 1 - Wallerstein, E. (1989). 1968: revolución en el sistema-mundo. Tesis e interrogantes. Estudios Sociológicos, 7(20), 229-249.
- 2 - Nye, J. S. (1990). Bound to Lead: The Changing Nature of American Power New York.
- 3 - BORRELL, Juan Jose (2008), UN PANDA VERDE EN EL JARDÍN: EL CASO DE LA WORLD WILDLIFE FUND – WWF Y SU GEOESTRATEGIA INTERNACIONAL, Consejo de Investigaciones Facultad de Cs Bioquímicas - UNR Ambiental Año 8, N° 8, agosto 2008, ISSN N°: 0328-1051
- 4 - Bartolomé, M. C. (2006). La seguridad internacional contemporánea y la incidencia de los aportes teóricos en su evolución conceptual. Revista Venezolana de Ciencia Política, 30.
- 5 - En la Carta de las Naciones Unidas del 26 de junio de 1945 usa el término ONG en el capítulo X, artículo 71. Afirmando que el Consejo Económico y Social podrá “hacer arreglos adecuados para celebrar consultas con organizaciones no gubernamentales que se ocupen en asuntos de la competencia del Consejo”. ONU no define a estas hasta 1950. En una resolución del Consejo del 27 de febrero. <https://digitallibrary.un.org/record/3951083?ln=es>
- 6 - Fernández Herrero, B. (1989). El mito del buen salvaje y su repercusión en el gobierno de Indias.
- 7 - Mann, M. (2008). Poder infraestructural revisitado. Chudnovsky, M.(Comp.). Capacidades estatales. Diez textos fundamentales. Buenos Aires: CAF.
- 8 - <https://www.rrojasdatabank.info/pfpc/PNAC---statement%20of%20principles.pdf>
- 9 - Guzmán, R. M. (1982). La Doctrina Monroe, el destino manifiesto y la expansión de Estados Unidos sobre América Latina. El caso de México. Revista Estudios, (4).
- 10 - Escudé, C. (1992). Realismo periférico. Problemáticas internacionales y mundiales desde el pensamiento latinoamericano Teorías, Escuelas, Conceptos, Doctrinas, Figuras.
- 11 - Martínez, F. R. (2003). La ética protestante y el espíritu del constitucionalismo: la impronta calvinista del constitucionalismo norteamericano. Bol. Fac. Direito U. Coimbra, 79, 225.
- 12 - National Security Study Memorandum NSSM 200 Implications of Worldwide Population Growth For U.S. Security and Overseas Interests (THE KISSINGER REPORT) December 10, 1974.

13

<https://www.jstor.org/stable/20856510#:~:text=El%20Plan%20de%20Accion%20Mundial%20sobre%20Poblacion%20tiene%20la%20finalidad,la%20transformati on%20economica%20y%20social.>

14 - <https://www.usaid.gov/>

15 - Meinig, D. W. (1956). Heartland and rimland in Eurasian history. *Western Political Quarterly*, 9(3), 553-569.

16 - Calloni, S. (2021). *Evo en la mira: CIA y DEA en Bolivia*. Editorial Punto de Encuentro.

17 - Kennan, G. F. (2014). The sources of Soviet conduct. In *Geopolitics* (pp. 103-107). Routledge.

18 - Mackinder, H. J. (2004). The geographical pivot of history (1904). *The geographical journal*, 170(4), 298-321.

19 - Brzezinski, Z. (1998). El gran tablero de ajedrez. *Cuadernos de estrategia*, (99), 249-256.

A faint, stylized green globe with latitude and longitude lines serves as a background for the text.

**DEBATES ECONÓMICOS SOBRE LA CRISIS RELATIVA
DE LA HEGEMONÍA ESTADOUNIDENSE**

JUAN S. SCHULZ (IDIHCS, UNLP / CONICET, Argentina)

Juan S. SCHULZ²**Introducción**

El presente trabajo se propone recuperar los debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense vinculándola con el proceso de financiarización de su economía. A su vez, nos proponemos presentar las características centrales de la crisis financiera de 2008, exponiendo algunos debates sobre su origen, principales actores e impactos en el sistema internacional.

Para ello, el artículo se divide en dos secciones. En la primera parte, se presentan algunos aspectos generales referidos a la consolidación y crisis relativa de la hegemonía estadounidense, retomando los marcos analíticos proporcionados por Giovanni Arrighi (2007) y David Harvey (2012). A su vez, se introducen algunas referencias a las transformaciones en el capital a partir de la década del '70, incorporando las perspectivas de Costas Lapavistas (2016) y Willam Davies (2016).

La segunda parte del trabajo se propone recuperar los debates sobre la profundización de la financiarización del capital y la crisis financiera global de 2008, analizando como estos procesos incidieron en la profundización de la crisis de hegemonía estadounidense. En este apartado, se ponen en debate aquellas perspectivas que analizan estos procesos como resultado de “malas decisiones” o equivocaciones en la toma de decisiones y aquellas perspectivas que analizan la crisis financiera como el resultado de una puja intercapitalista que contribuye a profundizar la crisis en los Estados Unidos.

Finalmente, se presentan algunas reflexiones finales, dejando abierta la pregunta sobre si la agudización de la financiarización del capital y la crisis financiera global representan una crisis más del sistema capitalista o si las mismas pueden ser consideradas como la crisis estructural del capitalismo como forma de organización económico-social.

Consolidación y crisis relativa de la hegemonía estadounidense

Arrighi (2007) define la hegemonía como el poder adicional del que goza un grupo dominante en virtud de su capacidad para impulsar la sociedad en una dirección que no sólo sirve a sus propios intereses, sino que también es entendida por los grupos subordinados como provechosa. En este sentido, Estados Unidos aprovechó su posición dominante luego de la Segunda Guerra Mundial para crear un nuevo marco para el orden global, forzando la descolonización y obligando a dismantelar los antiguos imperios (lo que contribuyó a debilitar el poder de los capitales británicos, franceses, holandeses,

² jsschulz@gmail.com

etc.), impulsó las Naciones Unidas y los acuerdos de Bretton Woods, utilizó su poder militar para “vender” protección en el marco de la Guerra Fría, además de establecer al dólar como moneda de referencia global (Harvey, 2012). En este marco, fue consolidándose como potencia hegemónica del mundo capitalista, promoviendo su propia agenda al tiempo que parecía actuar en pos del bien universal.

Cuando el Estado o actor hegemónico carece de los medios o de la voluntad para seguir impulsando el sistema interestatal en una dirección que sea percibida como favorable para el resto de los grupos dominantes, se produce la “crisis de hegemonía” (Arrighi, 2007). Cuando la credibilidad empieza a desvanecerse, la hegemonía pasa a representar “pura dominación”.

Arrighi (2007) señala que al crear condiciones favorables para la expansión de los aparatos productivos japoneses y europeos, se produjo luego de la Segunda Guerra Mundial una intensificación de la competencia intercapitalista, lo que ejerció una presión a la baja sobre los beneficios de las empresas existentes³. Sin embargo, Arrighi (2007) señala que el acontecimiento más espectacular que contribuyó a desgastar la hegemonía estadounidense fue el fracaso en la guerra de Vietnam, donde Estados Unidos perdió gran parte de la legitimidad política como gendarme global, envalentonando a su vez a las fuerzas nacionalistas y revolucionarias del Tercer Mundo. La escalada de gasto público para sostener la guerra de Vietnam (y para contener la oposición pública interna mediante inyecciones de dólares a la sociedad estadounidense) reforzó la tendencia inflacionista en la economía norteamericana y mundial. Luego de Vietnam, entre 1971 y 1973, se produjo una profundización de la crisis presupuestaria en Estados Unidos, lo cual condujo al colapso del sistema de tipos de cambio fijos centrado en el dólar. Al romperse el vínculo entre el dinero crediticio y el dinero mercancía, el dinero mundial pasó a ser claramente un instrumento del poder del Estado, concretamente de su poder jerárquico e imperialista del mercado mundial (Lapavitsas, 2016:142).

Los beneficios para Estados Unidos derivados del funcionamiento del dólar como dinero mundial fueron sustanciales en relación a su capacidad de ejercer la política monetaria doméstica, mantener déficits comerciales e importar y exportar capital. Además, el uso internacional del dólar estimuló la financiarización en los países subdesarrollados y posibilitó la transferencia de valor de forma sistemática hacia los Estados Unidos (Lapavitsas, 2016). En este marco, los países exportadores de petróleo adoptaron una actitud más agresiva en la negociación de precios de sus exportaciones, protegiendo sus economías frente a la depreciación del dólar mediante una cuadruplicación del precio del

³ A esto se sumó el refuerzo de la voluntad de los trabajadores para lograr una mayor participación en producto social derivado del rápido crecimiento económico, los bajos niveles de desempleo y la difusión del consumo de masas, lo que fue canalizado mediante la lucha directa o la movilización electoral.

crudo en pocos meses. Esto generó un superávit de 80.000 millones de “petrodólares” que fueron invertidos o depositados en eurodivisas, potenciando la actividad financiera y la creación de crédito.

Esta competencia entre dinero privado y dinero público, señala Arrighi (2007), no solo no beneficiaba al gobierno estadounidense (ya que la expansión de la oferta privada de dólares liberaba a un grupo cada vez mayor de países de las restricciones de la balanza de pagos socavando los privilegios de señoreaje de Estados Unidos) sino que tampoco beneficiaba al capital estadounidense (ya que la expansión de la oferta pública de dólares alimentaba los mercados extraterritoriales con más liquidez de la que podían reciclar con seguridad y rentabilidad), lo que obligó a los bancos a competir ferozmente entre sí volcando dinero en países considerados solventes y bajando la vara con la que se evaluaba esa solvencia. En lo que Arrighi (2007:171) llama “contrarrevolución monetarista”, el gobierno estadounidense comenzó a competir agresivamente por el capital disponible en el mundo mediante el establecimiento de elevadísimas tasas de interés, la reducción de impuestos, el aumento de la libertad de acción para los productores y especuladores capitalistas y, a medida que se iban materializando los beneficios de la nueva política, un dólar en alza.

Sin embargo, Arrighi (2017) señala que las expansiones financieras tienden en el largo plazo a desestabilizar el orden existente a través de la desviación sistemática del poder de compra de la inversión creadora hacia el atesoramiento y la especulación, el surgimiento de nuevas configuraciones de poder que socavan la capacidad del estado hegemónico para sacar ventaja de la intensificación de la competencia a escala sistémica y la generación de movimientos de resistencia y rebelión entre los grupos subordinados cuya forma de vida habitual se ve atacada.

Harvey (2012) señala que la crisis de los años '70 dio lugar a un proyecto que, enmascarado bajo la retórica de la “libertad individual”, la “responsabilidad personal” y el libre comercio, legitimó políticas destinadas a restaurar y consolidar el proyecto de la clase capitalista, dando lugar a una profunda centralización de la riqueza y poder. Davies (2016) caracteriza a la etapa que se desarrolla entre 1979-1989 como “neoliberalismo combativo”, la cual estuvo guiada por el objetivo de debilitar al socialismo real como “telos motivador” y, en este marco, incluyó diversas técnicas que contemplaban la legislación contra los trabajadores, los enfrentamientos contra los sindicatos, las políticas monetaristas antiinflacionarias y los tipos de interés elevados, que contribuyeron a aumentar el desempleo hasta niveles insólitos⁴.

⁴ Harvey (2012) también hace hincapié en el avance del neoliberalismo sobre el movimiento obrero, afirmando que era una de las principales barreras para la acumulación continua del capital y la consolidación del poder de la clase capitalista durante ésta década.

La tendencia a la combinación vertical de las empresas estadounidenses, sostiene Arrighi (2007), entró en crisis en la década de los '80, producto de la tendencia a la reunificación del mercado mundial impulsado por la propia hegemonía estadounidense, dando lugar a un nuevo y fructífero modelo emergente de producción y distribución. Una de las características centrales de este nuevo tipo de empresa es la proliferación de alianzas y acuerdos con legiones de empresas generalmente pequeñas que operan como abastecedoras y subcontratistas, recortando los empleos permanentes (centrales) y desplazando los contingentes (periféricos) al borde exterior de sus redes, incluso en una gran diversidad de lugares geográficos.

Arrighi (2007) describe, en este marco, el desplazamiento de General Motors por Wal-Mart como “modelo empresarial” estadounidense, lo cual significaba cambiar el modelo de una corporación verticalmente integrada, que establecía instalaciones de producción en todo el mundo pero permanecía enraizada en la economía estadounidense, por un intermediario comercial entre subcontratistas extranjeros que fabricaban la mayoría de sus productos y los consumidores estadounidenses (que compraban la mayor parte de sus productos). Arrighi (2007) afirma que esto simboliza la transformación de Estados Unidos de una nación de productores en una nación cuyo papel es ser intermediario financiero global. Harvey (2012) afirma que este proceso se vio potenciado por una reorganización radical de los sistemas de transporte que reducía los costes del movimiento de mercancías e insumos (la “containerización”).

Arrighi (2007) afirma que la guerra de Vietnam fue el acontecimiento decisivo de la “crisis-señal” de la hegemonía estadounidense, pero durante la década del '80 y del '90 se produjo un resurgimiento de la riqueza y el poder norteamericano, que alcanzó su apogeo tras el colapso de la URSS, cuando Estados Unidos comenzó a presentarse (y a ser percibido) como la mayor potencia militar en el mundo. Este proceso da lugar, según Davies (2016) a una nueva forma de neoliberalismo de tipo normativo, que se extenderá hasta 2008, y que implicó que, una vez delimitados los horizontes de la esperanza política en un único sistema político-económico, había que hacer que ese sistema fuese considerado “justo”.

Este momento de unipolaridad, señala Arrighi (2007), se cortó en 2001. La conmoción creada por los ataques contra el World Trade Center y el Pentágono proporciono la legitimidad necesaria para que los ciudadanos estadounidenses aceptaran la decisión de llevar adelante una confrontación bélica en el exterior. Sin embargo, ya en 2003 las bajas norteamericanas empezaron a aumentar considerablemente y la guerra dejó de ofrecer las ventajas políticas y económicas proyectadas. Para 2005, Estados Unidos comenzó a experimentar un colapso en su eficacia y su moral y se vio totalmente incapaz de “cumplir su

tarea". De este modo, Arrighi (2007) afirma que la derrota en Iraq podría precipitar la "crisis terminal" de la hegemonía norteamericana.

Producto del gran endeudamiento que había acumulado la economía norteamericana, la administración Bush decidió financiar la guerra aprovechando los privilegios de señoreaje que disfrutaba en virtud de la aceptación general del dólar como moneda internacional. Sin embargo, Arrighi (2007) también señala el declive del dólar que venía profundizándose desde los últimos años del siglo XX⁵. En este marco, ante un nuevo hundimiento del dólar comparable al registrado a finales de la década de 1970, sostiene Arrighi (2007), sería para Estados Unidos mucho más difícil retomar las riendas del sistema monetario mundial. A finales de la década del '70 no había alternativas viables al dólar estadounidense como moneda internacional y, en este contexto, los capitales que huían del dólar optaron por el oro. Sin embargo, Arrighi (2007) afirma que la situación actual es diferente, en tanto los gobiernos europeos y de Asia Oriental están en una situación mucho mejor para crear alternativas viables al patrón dólar.

Profundización de la financiarización y crisis financiera global. ¿Crisis del capitalismo?

El sistema financiero es una parte esencial de economía capitalista; sin embargo, es una forma relativamente independiente del resto de la actividad económica que puede tener, incluso a veces, efectos depredadores sobre ella (Lapavitsas, 2016). El "sistema financiero mundial", señala Lapavitsas, es en realidad una mezcla de flujos financieros detrás de los cuales están a menudo instituciones particulares de alcance global.

A partir de la década del '70 comienza un proceso de reducción drástica de las barreras al comercio (tarifas aduaneras y cuotas), creándose a su vez una nueva arquitectura financiera global para facilitar el flujo internacional de capital líquido allí donde se pudiera emplear con mayor rentabilidad (Harvey, 2012). El despliegue de la financiarización que se produjo luego de 1972 estuvo impulsado, a su vez, por los nuevos avances informáticos y el descubrimiento de novedosas técnicas matemáticas para la valoración de las opciones y construcción de derivados (Blackburn, 2008).

Lapavitsas (2016) afirma que las bases monetarias del proceso de financiarización han estado determinadas por los cambios institucionales e históricos que se han sucedido en la esfera monetaria a partir de 1970. La

⁵ Lapavitsas (2016) señala en este punto que distintas mercancías compiten necesariamente y en cualquier momento del tiempo por la posición de equivalente general y, en este marco, el privilegio de ser el equivalente general de valor está continuamente en disputa entre las distintas mercancías, incluso aunque una se haya impuesto al resto. En este marco, el éxito de su imposición depende de los factores económicos y sociales que hacen que se deposite la confianza en su uso. A partir de ello, la mercancía que actúa como le equivalente general debe reafirmar continuamente su dominio.

evolución de la forma y el funcionamiento del dinero en el mercado mundial ha sido fundamental en el surgimiento de la financiarización. El oro desempeñó un papel cada vez menor en los pagos internacionales luego de 1973, y, desde entonces, el dólar ha asumido las funciones de medio de pago y de reserva internacional.

Las transformaciones de los bancos en el curso de la financiarización dieron lugar al surgimiento de diferentes formas de “dinero electrónico de acceso”, que permiten plasmar distintos modos de transferir el dinero crediticio convencional de forma electrónica (Lapavitsas, 2016). Este proceso fue potenciado por el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y la comunicación que permitieron disminuir los costes de las transacciones y acelerar el tiempo de rotación entre el capital industrial y comercial.

Lapavitsas (2016) sostiene que los bancos son empresas que participan en forma exclusiva en la esfera de la circulación y no producen valor, es decir, son intermediarios con activos que generan ganancias financiados mediante el recurso del endeudamiento. Las ganancias bancarias, en este marco, tienen numerosas fuentes, entre las cuales se encuentran la diferencia entre los intereses que los bancos ganan por sus activos y pagan por sus pasivos, de las operaciones de intermediación monetaria o de las operaciones en los mercados financieros. En este marco, Lapavitsas (2016) señala que la ganancia bancaria se vería afectada si los prestatarios dejaran de pagar, si las fluctuaciones de los tipos de interés alteraran el valor de los activos y los pasivos o los diferenciales de los tipos de interés cambiaran de forma impredecible. Es por esto que los bancos se transforman en verdaderos agentes de recopilación de información y monitoreo no solo de los prestatarios, sino del conjunto de la economía, lo que les dota de una perspectiva de conjunto de la acumulación real. Esto les permite a los bancos no solo “anticiparse al futuro” (Lapavitsas, 2016:173), sino incluso crearlo. A su vez, esta centralidad que adquiere la capacidad de recolectar información lleva a poner en tensión el concepto de “especulación financiera”, en tanto los bancos operan en el mercado financiero con un nivel de planificación estratégica tal que es difícil pensar en la posibilidad de realizar “apuestas” sin certezas sobre su resultado.

Luego de la instauración del dólar flexible, en Estados Unidos comenzaron a desmantelarse las restricciones geográficas sobre la banca. Si hasta esa época todos los bancos se veían limitados a operar dentro de un solo Estado, y la financiación de hipotecas quedaba a cargo de las compañías de crédito y ahorro, a partir de los '80 se produjo la integración de los mercados nacionales y globales, generándose una integración de las bolsas más grandes (principalmente Nueva York y Londres) en un único sistema comercial, permitiendo a los bancos operar libremente por encima de las fronteras. Esto posibilitó que el dinero líquido pudiera recorrer más fácilmente el mundo en

búsqueda de lugares donde la tasa de ganancia fuera más rentable (Harvey, 2012). Tanto Harvey (2012) como Arrighi (2007) señalan que este proceso generó que cada vez mayor cantidad de dinero se volcara hacia las actividades financieras, ya que allí era donde se obtenían mayores beneficios, en desmedro de la inversión productiva. Durante la década de los '90, se produjo un fuerte aumento del apalancamiento, contribuyendo no solo a la inestabilidad del sistema financiero (para 2005, la proporción entre los préstamos emitidos y depósitos era de 30 a 1) sino a un aumento de la liquidez excedente (Harvey, 2012).

En el mercado mundial, los capitales privados transnacionales se “encuentran” con los Estados nacionales, expresados en leyes y prácticas culturales que actúan como limitadores de las capacidades del capital (Lapavistas, 2016). Es por ello que no resulta extraño que el capital pugne por derogar o reformar leyes inconvenientes, con el fin de eliminar trabas (o poner trabas a otros capitales) según sus conveniencias. Arenas Rosales (2010) afirma que una de las acciones decisivas que derivó en la crisis financiera de 2008 fue la abolición (en 1999) por parte del congreso norteamericano de la Ley Glass-Steagall, impulsada por el presidente Clinton y el Ministro de Economía Robert Rubin (alto funcionario del Citigroup). La derogación de esta Ley, que imposibilitaba la fusión entre los bancos de inversión y los bancos de depósito, integró aún más todo el sistema bancario en una única red gigantesca de poder financiero (Harvey, 2012). Estas medidas permitieron el desarrollo exponencial de la banca de inversión y el desarrollo de otro conjunto de instrumentos financieros como los Fondos de Inversión, descritos por Formento y Merino (2011) como sofisticados instrumentos de inteligencia-inversión que manejan grandes cantidades de dinero invertidas en acciones, bonos, etc., y a partir de la cual se controlan los directorios de bancos y otras corporaciones.

A su vez, al flexibilizarse las restricciones que regulaban la actividad financiera, los fondos de inversión alentaban el consumo de determinados activos, lo que generaba una escalada en su precio, produciéndose una burbuja que no se detenía hasta que se tomaba la decisión de “pincharla”. En ese momento, los fondos de inversión más pequeños (los perdedores) eran absorbidos por los grandes (los ganadores) a precio de remate, por lo que Formento y Merino (2011) afirman que las “burbujas” son grandes mecanismos de centralización de capital.

Gowan (2009) sostiene que, como resultado de estos procesos, emergió un Nuevo Sistema de Wall Street (NSWS) que produjo nuevos actores, nuevas prácticas y nuevas dinámicas, y que ha sido la fuerza motriz de la crisis financiera global que estalló en 2008. Gowan (2009) señala que los bancos de Wall Street se involucraron cada vez más en el préstamo de fondos a otras entidades para que éstas los utilizaran en sus propias actividades inversoras

(hedge funds, los private equity groups, etc). Este tipo de actividad consistía en comprar y vender activos financieros y reales para explotar (y generar) diferenciales de precio y cambios en los mismos; los bancos entraban en un mercado particular, generaban una burbuja en el mismo, cosechaban grandes beneficios especulativos y se retiraban, haciendo estallar la burbuja. Estas actividades se convirtieron paulatinamente en las más lucrativas para los bancos, y se fueron convirtiendo en el objeto primordial no sólo de los bancos de inversión, sino también de los bancos comerciales. Para desarrollar estas actividades, Gowan (2009) señala la importancia de dos elementos: en primer lugar, tener la capacidad de reunir la máxima cantidad de información sobre las condiciones imperantes en la totalidad de los mercados; y, en segundo lugar, tener la capacidad de movilizar enormes fondos para arrojarlos en un mercado específico en cuanto sea conveniente, y retirarlos en cuanto ya no lo sea. En este marco, Gowan (2009) afirma que se construyó un nuevo y enorme sistema bancario en la sombra con sede en Londres, que se convirtió en el lugar donde podía hacerse en el extranjero lo que no podía hacerse en los Estados Unidos.

La banca de inversión, en tanto práctica de administrar la emisión de títulos garantizando su venta a partir de los mecanismos propios del banco, se transformó en un aspecto fundamental para los mercados de capital (Lapavistas, 2016). Los bancos de inversión aportaron la liquidez necesaria mediante la “creación de mercados”, es decir, la disposición a comprar y vender títulos en todo momento a precios que variaban notoriamente. Gowan (2009) sostiene que un mecanismo esencial mediante el cual los bancos de inversión podían responder a las alzas de los precios de los activos era endeudándose en el mercado de “acuerdos de recompra”⁶.

Lapavistas (2016) afirma que esto se relaciona con un rasgo esencial de la financiarización: la expansión de las relaciones monetarias en áreas que en general estaban previamente exentas de mecanismos monetarios, como la sanidad, la educación, el transporte o la vivienda. En este sentido, Gowan (2009) sostiene que los bancos de Wall Street planificaron deliberadamente la persuasión a los ciudadanos estadounidenses para que incrementen sus deudas hipotecarias para poder desarrollar la burbuja inmobiliaria⁷. Las

⁶ Esto funcionaba de la siguiente manera: el banco de inversión deseaba comprar un título, pero necesitaba endeudarse para poder efectuar la operación; el banco recibe el título y después lo utiliza como garantía para avalar el préstamo que necesita para pagarlo; al mismo tiempo, promete al prestamista que recomprará el título en una fecha futura; de este modo, el banco reembolsará el préstamo y recibirá el título. En este sentido, Gowan (2009) afirma que los “acuerdos de recompra” fueron la modalidad de deuda más importante presente en los balances de situación de los bancos de inversión entre 2007 y 2008.

⁷ El aspecto del sobreendeudamiento es particularmente resaltado en el análisis realizado por Davies (2016) para caracterizar la etapa actual del neoliberalismo, que el autor denomina como “neoliberalismo punitivo”, afirmando que este proceso de creciente aumento de la deuda fue alentado por la financiarización.

instituciones financieras relajaron fuertemente sus condiciones de crédito y comenzaron a financiar las compras de personas que no tenían ingresos fijos⁸.

En una economía capitalista, el crédito comprende una sucesión de promesas de pago interconectadas que se sostienen mutuamente, de modo que se genere la confianza y validación del conjunto del sistema crediticio. En este marco, el crédito puede ampliar la acumulación, pero también puede tener efectos destructivos si se rompe la cadena de promesas de pago, lo que contribuiría a debilitar la confianza social (Lapavistas, 2016). A partir de 2006, la tasa de desahucios hipotecarios en Estados Unidos se incrementó notablemente, y a finales de 2007 casi dos millones de personas habían perdido sus hogares y otros cuatro millones estaban en proceso de desahucio (Harvey, 2012). En este marco, se produjo una caída del precio de la vivienda, y muchas familias se encontraban debiendo por sus casas más de lo que valían, por lo que los fondos de pensiones y otras instituciones se vieron en posesión de papales sin valor. En este proceso, las bolsas de todo el mundo se desplomaron y el comercio internacional cayó una tercera parte en pocos meses.

Gowan (2009) afirma, sin embargo, que la fuerte contracción de la actividad crediticia de la economía estadounidense no tiene que ver simplemente con la caída de los precios de las viviendas, sino que se vincula con transformaciones estructurales en el sistema financiero global. Formento y Merino (2011) sostienen que la crisis financiera global expresa un cambio de época, una transición hacia la configuración de un nuevo orden global. Las crisis financiero-económicas, sostienen los autores, constituyen la primera forma que adquiere el enfrentamiento interimperialista. Estas crisis, a su vez, serían la manifestación de que el orden mundial que regía hasta entonces entró en crisis porque emergió y se desarrolló una nueva relación de fuerzas.

Los autores afirman que las condiciones estructurales que dieron origen a la crisis se configuraron a partir de las transformaciones en las formas de capital y en las desregulaciones en el sector financiero que se desarrollaron entre los '60 y los '80. Blackburn (2008) también sostiene que el origen de la crisis se encuentra en las complejas instituciones, cadenas de incentivos y conflictos de intereses que gestaron el sistema de intermediación financiera, mientras que Arenas Rosales (2010) pone el acento en la laxa regulación financiera y la inundación de liquidez por parte de la Reserva Federal.

La política de la Reserva Federal norteamericana, conducida entre 1987-2006 por Alan Greenspan, de sostener bajísimas tasas de interés en torno al 1%, posibilitó el desarrollo de una burbuja hipotecaria en el mercado de la vivienda, potenciada además por el otorgamiento de créditos a porciones de la población

⁸ Si para 1980 la familia media estadounidense debía 40.000 dólares, para 2010 ese número se había ampliado a 130.000 dólares, incluyendo las hipotecas (Harvey, 2012).

con escasa capacidad de pago. Estos créditos hipotecarios eran reunidos y “empaquetados” transformándose en bonos, que se comercializaban en el mercado financiero y, con el dinero obtenido, se otorgaban más créditos hipotecarios que devenían en nuevos bonos, creándose una enorme masa de capital ficticio. Esta política de adquirir deuda, titularizarla y venderla, sostiene Blackburn (2018), era mucho más rentable si estaba originada en deuda de mayor riesgo, ya que la deuda “segura” era mucho más cara, mientras que el valor de las *subprime* se encontraba sometido a un fuerte descuento. De este modo, y producto de la desregulación financiera, los préstamos podían ser adquiridos un día, empaquetados y vendidos en el momento a inversores en cualquier parte del mundo, para volver a adquirir deuda y volver a hacer funcionar el circuito. Todo este proceso estaba montado sobre una sociedad que culturalmente vive del crédito y está conducida al consumo compulsivo por la visión neoliberal dominante agudizada desde la década de los '90 (Formento y Merino, 2011). En este contexto, la tasa de ahorro per cápita en Estados Unidos en 2005 fue de menos del 0,5%. La tendencia hacia la financiarización de la economía tuvo su correlato en otros sectores como la construcción, la cual cayó fuertemente en este contexto y generó no solo que cientos de miles de estadounidenses cayeran en el desempleo (para 2009 la tasa de desocupación se ubicó en el 7%), sino que además el aumento salarial de los ocupados se ubicó por debajo de la inflación (Arenas Rosales, 2010).

Blackburn (2008) sostiene que el fin de la política de bajas tasas de interés tuvo que ver con el “miedo” de la Reserva Federal a la recesión. Formento y Merino (2011), por su parte, relacionan esto con disputas interhegemónicas al interior del establishment norteamericano. En febrero de 2006, en este marco, se produce la “caída” de Alan Greenspan y su reemplazo por Ben Bernanke como presidente de la Reserva Federal. Este reemplazo es leído por Formento y Merino (2011) como un cambio en la correlación de fuerzas, la expresión de la crisis de hegemonía de un actor determinado al interior de los Estados Unidos y el ascenso de otro sector del establishment norteamericano.

El hecho que desencadenó la crisis financiera fue la decisión de Bernanke de subir la tasa de interés del 1% al 5,25%, en un proceso que se denominó “aterrizaje suave” debido al alto nivel de consumo y el elevado recalentamiento de la economía norteamericana (Formento y Merino, 2011). Esta suba empezó a desencadenar problemas crediticios, ya que las personas sin capacidad de pago, que habían adquirido deuda al 1%, ya no podían pagarla al 5,25%. Esta abrupta suba de la tasa de interés de los créditos otorgados a tasa variable, especialmente aquellos destinados a la vivienda (hipotecas), provocó una elevada morosidad en los segmentos considerados de “alto riesgo”.

Lapavitsas (2016) pone el foco en que las reservas del Banco Central han sido cruciales para la intervención del Estado en la economía, y en este contexto no

fue la excepción. Recién a mediados de septiembre la FED bajó la tasa de interés medio punto porcentual y comenzó con el dispositivo de inyección de liquidez en el sistema financiero. Harvey (2012) afirma que la Reserva Federal encaró un “rescate masivo” con el objetivo de restaurar la confianza en el sistema internacional, generando que el presidente Bush repartiera dinero “a espaldas, sin ningún tipo de control, a todas las instituciones financieras consideradas ‘demasiado grandes para caer’”(2012:11). Formento y Merino (2011), por su parte, hablan de un “rescate selectivo y focalizado”, que implicó direccionar las adquisiciones hacia determinadas bancas y dejar caer otras⁹.

Formento y Merino (2011) señalan que la acción que definió y profundizó la crisis financiera fue la decisión de Henry Paulson (Secretario del Tesoro) de dejar caer el banco de inversión LehmanBrothers en septiembre de 2008, a pesar de que existía una oferta de compra de dicha entidad por parte del banco británico Barclays. El Lehman Brothers, a su vez, era uno de los principales instrumentos del Citigroup, ya que tenía invertidos en él 138.000 millones de dólares. En este sentido, Formento y Merino (2011) señalan que la resolución de la crisis estuvo comandada por el JP Morgan y el Bank of América (quienes ayudados por la Reserva Federal se quedaron con la mayor cantidad de bancas) y tuvo perdedores como el Citigroup y el Barclays.

Entre julio de 2007 y marzo de 2008, los bancos de inversión sufrieron una sangría en su patrimonio de 175 mil millones de dólares. Blackburn (2008) señala que los ex Secretarios del Tesoro Robert Rubin (1995-1999) y Henry Paulson (2006-2009) pudieron haber anticipado tales problemas aunque no fueron capaces de hacerlo, y se pregunta si esto fue por falta de información o por testarudez en sus convicciones. Gowan (2009), por su parte, se distancia de las teorías que hacen foco en la crisis como si fuese resultado de “accidentes” o acciones contingentes, y afirma que las causas de la crisis están íntimamente vinculadas con el NSWS. A su vez, Gowan (2009) también señala la existencia de una extraordinaria armonía entre los operadores de Wall Street y los reguladores de Washington producto de la existencia de un proyecto muy bien integrado. Formento y Merino (2011), sin embargo, hablan de la existencia de una fractura al interior del establishment norteamericano, entre la fracción “continentalista” y la fracción “globalista”. Arrighi (2007) también expone esta disputa cuando afirma que mientras que los demócratas (pone el acento en el ex presidente Clinton) son más entusiastas respecto del proceso de liberalización multilateral del comercio y los movimientos de capital, que constituyen el aspecto primordial de la globalización, los republicanos (con

⁹ En este marco, los autores mencionan la compra a precio de remate del banco de inversión Bear Stearns, quinto banco en los Estados Unidos, que le fue “entregado” al JP Morgan mediante un préstamo de la Reserva Federal para hacer la operación. Por el contrario, la Reserva Federal vetó la adquisición del Wachovia Bank (el cuarto banco estadounidense por número de activos) por parte de Citigroup, mientras que si se habilitó al JP Morgan quedarse con el banco. El Merrill Lynch, por su parte, fue adquirido por el Bank of América.

acento en Bush) tendieron a intentar liberarse de las restricciones que impone la globalización al poder estadounidense, las cuales limitan el poder presidencial y diluyen la influencia estadounidense. La agudización de esta disputa de intereses, según Formento y Merino (2011), explica el desencadenamiento y el desarrollo de la crisis.

Reflexiones finales

La creciente financiarización de la economía mundial que derivó en la crisis financiera global de 2008 disparó profundos debates políticos e intelectuales sobre los orígenes, responsables, alcances y posibilidades de la crisis. Si la crisis actual es una crisis “en el capitalismo” (por lo que hablaríamos de una situación coyuntural, una de las crisis cíclicas más del capitalismo), o una crisis “del capitalismo” en tanto sistema (Gambina, 2010), es uno de los debates fundamentales. Harvey (2012) sostiene que no hay nada nuevo en el colapso actual, y que esta es una más de las crisis que afectan al capitalismo desde 1973 hasta la fecha, aunque afirma también que esta crisis ha puesto en crisis no sólo la hegemonía del dólar sino la del propio Estados Unidos.

Si la crisis capitalista actual, por un lado, representa una oportunidad para los grandes capitales, que potencian el proceso de acumulación por centralización y concentración de capitales, no menos cierto es que la crisis actual no es solo financiera sino multifacética (económica, alimentaria, energética, medioambiental), por lo que podríamos hablar de una crisis civilizatoria (Gambina, 2010).

Pero, además, García Linera (2016) señala estos hechos han causado que la globalización, en tanto meta-relato y horizonte político-ideológico capaz de encausar las esperanzas colectivas hacia un único destino que permitiera realizar todas las expectativas de bienestar, estallara en mil pedazos. Arrighi (2007:175), por su parte, señala que una condición esencial de la crisis de hegemonía es el surgimiento de un nuevo liderazgo global que pueda reemplazar al preexistente, “dispuesto y capaz de asumir la tarea de ofrecer soluciones a escala sistémica a los problemas sistémicos que deja la hegemonía preexistente”. La emergencia de nuevos jugadores con pretensiones hegemónicas (Gambina, 2010) como China, Rusia, la India, Irán, puede ser parte del movimiento de fichas que transforme el orden global.

Referencias bibliográficas

- Arenas Rosales, R. (2010) “La caída financiera y automotriz del imperio estadounidense”, en: Gambina, J. (coord.) La crisis capitalista y sus alternativas. Una mirada desde América Latina y el Caribe, CLACSO.
- Arrighi, G. (2007). Adam Smith en Pekín. Ediciones Akal, Madrid.
- Blackburn, R. (2008). La crisis de las hipotecas subprime. New Left Review, 50.
- Davies, W. (2016). El nuevo neoliberalismo. New Left Review, 101.

-
- Formento, W. y Merino, G. (2011). Crisis financiera global: la lucha por la configuración del orden mundial. Peña Lillo.
- Gambina, J. (2010) "La crisis de la economía mundial y los desafíos para el pensamiento crítico", en: Gambina, J. (coord.) La crisis capitalista y sus alternativas. Una mirada desde América Latina y el Caribe, CLACSO.
- García Linera, A. (2016) "La globalización ha muerto", Página 12, 31/12/2016.
- Gowan, P. (2009). Crisis en el corazón del sistema. New Left Review, 55.
- Harvey, D. (2012). El enigma del capital y las crisis del capitalismo, Akal, Madrid.
- Lapavitsas, C. (2016). Beneficios sin producción: cómo nos explotan las finanzas. Traficantes de sueños, Madrid.

IMPERIALISMO, UNA CATEGORÍA MALDITA

RODRIGO F. PASCUAL (UNGS/UNQ)

SANTIAGO E. JUNCAL (UNTDF/CONICET)

RODRIGO F. PASCUAL y ANTIAGO E. JUNCAL**Introducción**

A inicios de la década del setenta, diversas corrientes del marxismo se lanzaron a un estudio sistemático del estado. Entre ellas, se destacaron la perspectiva instrumentalista (Ralph Miliband (1981, 1978), la estructuralista (Nicos Poulantzas (1978; 1984); y la derivacionista, en la que participaron académicos alemanes (Bonnet, 2007; Bonnet y Piva, 2017; Holloway y Picciotto, 2017; Hoffmann y Altvater, 2017). En simultáneo al debate sobre la naturaleza del estado discurrieron debates sobre el imperialismo. Éste se erigía sobre presupuestos históricos y teóricos diversos respecto de los desarrollados durante la primera y segunda década del siglo XX. La renovación teórica en el campo de teoría marxista del estado y de la acumulación tendría sus efectos sobre la cuestión del imperialismo.

El primer ciclo de debate sobre el imperialismo, de principios de siglo XIX, transitó desde la denuncia de las políticas coloniales y su apoyo relativo, sustentados en una ideología de carácter racista y evolucionista (Gaido y Day, 2018), hasta desembocar en propuestas que intentaron establecer un vínculo necesario entre la expansión (y disputa inter)imperialista con el desarrollo del capital (Hilferding, Bujarin, Luxemburgo y Lenin). En tanto, el debate sobre el imperialismo en la década de 1970 tuvo múltiples dimensiones que merecen un estudio particular. No obstante, a diferencia de las discusiones de principios de siglo XX, éstas transitaron los andariveles político y económico de forma separada; quienes intentaron establecer un vínculo entre ambas dimensiones (política y económica) asumieron como presupuesto que lo económico y lo político mantienen una relación de autonomía relativa (Owen y Sutcliffe, 1978; Katz, 2011; Pascual y Ghiotto, 2020).

En el debate sobre el imperialismo participaron algunos/as de los/as principales estudiosos/as del estado. Las condiciones históricas (procesos de descolonización, invasión de EEUU a Vietnam, crisis económica en los países centrales) así lo ameritaban. A esto se sumaban las lecturas políticas y económicas sobre la disputa interimperialista. En este orden, la expansión de la internacionalización del capital y la emergencia de la Comunidad Europea dio lugar a debates sobre el carácter de esta disputa (Mandel, 1969; Poulantzas, 1976; Leucaute, 1978; Warren, 1971; Murray, 1971; Pascual y Ghiotto, 2020). Asimismo, la presencia imperial del Estado Soviético sobre sus países satélites condujo a preguntarse sobre las determinaciones y especificidades de su política imperialista (Stoetzler, 2018).

En este contexto, el debate alemán de la derivación del estado apuntó a comprender la existencia del estado en tanto que particularización del capital

(Bonnet y Piva, 2017). Antes que asumir y comprender a lo económico y lo político como entidades relativamente autónomas, se buscó comprender aquella escisión como resultado de un proceso de particularización lógica e histórica. Su derivación lógica supone comprender su desarrollo categorial inmanente al concepto de capital. Como parte de estas cuestiones se discutió la cuestión del imperialismo (Natchwey y Brink, 2020; Osorio, 2017; 2019; Pascual, 2022). Allí estaba implícito que su teorización no podía hacer abstracción de una teoría del estado, como se reclamara recientemente (Callinicos, 2007; Panitch y Gindin, 2015), ni tampoco de la acumulación (Natchwey y Brink, 2020).

La discusión, necesariamente, se elevó hasta alcanzar la cuestión de la acumulación a nivel del mercado mundial bajo la mediación estatal. En este contexto Claudia von Braunmühl produjo un sismo al indicar que uno de los problemas de ambos debates (sobre el estado y el mercado mundial) era que asumían como presupuesto la existencia individual del estado, cuando una teoría del estado requería una comprensión de la existencia de muchos estados. Lo que intentó hacer fue dar cuenta de la manera en que se relacionan el mercado mundial y los estados a través del fenómeno del imperialismo. Y, a su vez, establecer el vínculo específico entre los estados. Así, sin decirlo de modo abierto, quedaba claro que el imperialismo debe ser comprendido como una categoría que se corresponde con el momento de la reproducción del capital, política y económicamente.

La autora realizó un aporte sustancial para comprender críticamente la noción de imperialismo (Natchwey y Brink, 2020; Osorio, 2017, 2019; Pascual, 2022) mediante una aguda lectura sobre la constitución histórica de la dominación política territorial estatal, comprendida como un modo específico en que se desenvuelve la reproducción capitalista a escala del mercado mundial mediado por el imperialismo. No obstante, como planteamos en otra parte (Pascual, 2022), su perspectiva encuentra problemas en la exposición debido a la yuxtaposición de los niveles de abstracción entre estado, mercado mundial e imperialismo. Esto resulta en una visión del estado y del imperialismo como derivado de la competencia entre diversas fracciones de la burguesía representadas por sus estados. No obstante, a pesar de estos problemas, sus indicaciones constituyen un mapa que nos ayudará a recorrer el camino hacia la comprensión del lugar específico que ocupa la categoría de imperialismo.

En efecto, junto a von Braunmühl y la lectura realizada sobre el estado por el marxismo abierto (Bonefeld, Gunn y Psychopedis, 1992; Clarke, 1991), pretendemos mostrar que la categoría imperialismo supone un modo específico en que se articula lo económico y lo político¹⁰. Sintéticamente, nos proponemos

¹⁰ La recuperación de estos aportes se hará de manera crítica. Respecto de von Braunmühl, porque, como mencionamos, en su mirada subyace un problema respecto de los niveles de abstracción. En relación a los aportes del marxismo abierto, porque creemos que una

hacer una reconstrucción categorial del imperialismo. En este sentido, partiremos de la categoría de valor para derivar de allí la existencia de lo político territorial como momento escindido de la explotación (lo económico); en este sentido recuperaremos los aportes de Pashukanis (2020), Hirsch (2010) y Holloway y Picciotto (1994, 2017). Luego volveremos sobre la indicación de von Braunmühl acerca del vínculo entre lo histórico y lo lógico. Habiendo derivado la existencia de la dominación territorial estatal luego del valor, e indicado que existen muchos estados, mencionaremos que el valor se realiza en el mercado mundial mediado por los estados.

Hecha esta indicación pasaremos a la categoría de imperialismo. Ubicada por debajo de la categoría de mercado mundial (Astarita, 2006), y operando al interior del sistema internacional de estados, mostraremos que la categoría imperialismo supone un modo específico en que opera el sistema internacional de estados al interior del mercado mundial. Esto es, un modo en que se articula lo económico y lo político a nivel global, que tiene como presupuesto la separación del mundo en espacios de dominio territorial estatal, y que da lugar a un proceso de jerarquización y disputas en el sistema internacional de estados. Así, habiendo partido del valor (entendido como modo de existencia del antagonismo entre capital y trabajo) podremos comprender que el imperialismo es una categoría que emana del mismo antagonismo.

Forma social

Como se indicó más arriba, la categoría de imperialismo supone un modo en que se articula lo económico y lo político. Allí aparecía presupuesta su separación. No obstante, si la categoría imperialismo depende de aquella escisión es necesario comprenderla. Como primer paso, entonces, requerimos fundamentar la constitución de lo económico y lo político como entidades discretas. Luego deberemos avanzar hacia el segundo presupuesto de la categoría de imperialismo: la existencia múltiple del estado. Al dar cuenta de sus presupuestos constitutivos podremos precisar el nivel de abstracción que ocupa y comprender su dinámica interna en su constitución, reproducción y potencial disolución¹¹.

*1. Forma social. Generalización del intercambio: lo económico y lo político*¹²

comprensión del fenómeno del imperialismo requiere de una reconstrucción de categorías intermedias, cuestión que, como indica Sutton y Kettell (2013), está vedada en algunas de sus lecturas (Holloway y Bonefeld, 1994; Holloway y Pelaez, 1994).

¹¹Cabe aclarar que esta dinámica aparece en los “clásicos” del imperialismo. En Lenin, por ejemplo, era abordada como un momento de la reproducción del capital que al alcanzar su fase superior debía sucumbir ante su disolución.

¹²Este apartado se basa en los aportes de Pashukanis (2020), Hirsch (2010); Blanke, Jürgens y Kastendiek (2017), Holloway y Picciotto (1994; 2017); Bonefeld, Gunn y Psychopedis, (1992); Gunn (1987); Bonnet (2007); Piva (2012).

El punto de partida de la comprensión de la separación entre lo económico y lo político es la generalización del intercambio de mercancías. Para que las mercancías puedan ser intercambiadas libremente se requiere que el ejercicio de la violencia se encuentre escindido del momento del intercambio. Asimismo, el intercambio generalizado demanda el reconocimiento de voluntades equivalentes y de sujetos jurídicos iguales. La igualdad jurídica en lo político es la contracara necesaria del intercambio equivalente en lo económico. De modo que la abstracción del ejercicio de la violencia y el reconocimiento como sujetos jurídicos libres e iguales emana de la relación generalizada del intercambio.

Lo económico y lo político constituyen dos formas socialmente necesarias de las relaciones sociales capitalistas. Son dos modos específicos en que se produce el vínculo entre las personas que emanan de las mismas relaciones sociales de producción: la sociedad del intercambio. La violenta separación de los/as productores/as directos de los medios de producción y subsistencia (Marx, 2002) es la condición lógica e histórica para la generalización del intercambio en tanto que deja a los/as productores/as directos/as desnudos, como meros poseedores de su capacidad de trabajar (Marx, 2001). Sólo así éstos/as se enfrentan a los medios de producción como capital y ellos/as como poseedores de fuerza de trabajo (Marx, 2001). Esto constituye la relación del capital; o, dicho de otro modo, el antagonismo entre capital y trabajo.

Lo económico y lo político son dos modos históricamente específicos de unidad de lo social. En el momento de la explotación puramente económica el dinero opera como la mediación social a través de la cual se produce el vínculo y, por tanto, la unidad entre las personas. El salario es el modo de existencia específico de aquella relación, que supone una forma lógicamente posterior al dinero, y es la mediación a través de la cual se produce el reconocimiento fetichista de la participación de los/as productores/as en la sociedad. La unidad de lo social que emana del dinero es una unidad contradictoria resultante del antagonismo entre capital y trabajo.

Desde el momento en que reconoce sujetos jurídicos libres e iguales, la ley es el otro medio específico a través del cual se produce la unidad social. Efectivamente, la libre voluntad de la compra-venta de fuerza de trabajo se erige sobre la separación de los (los/as productores/as de los) medios de producción y subsistencia. La libertad de la venta de la fuerza de trabajo se encuentra mediada por la necesidad de los/as productores/as de vender su capacidad de trabajar a riesgo de sucumbir. La libertad deviene en necesidad (de venta de fuerza de trabajo). La necesidad resulta de la compulsión abstracta a encontrarse con los medios de producción a cambio de un salario. La libertad e igualdad se presentan como el modo socialmente necesario fetichista que asume la forma de la explotación a través de la extracción de plusvalía por

medio de la compra de fuerza de trabajo, mediado por el intercambio equivalente a través del salario.

Asimismo, el derecho se visualiza como dominación en tanto que descansa en la separación de los/as productores/as de los medios de producción. El monopolio de la fuerza y su uso potencial es indicativo de que el derecho expresa fuerza, en que la instancia política tiende a resguardar el cumplimiento de la ley erguida sobre la violenta separación de los/as productores/as de los medios de producción. En este sentido, la forma social política que emana necesariamente de la generalización del intercambio es una unidad contradictoria de la libertad y la necesidad resultante del antagonismo entre capital y trabajo.

La unidad contradictoria entre libertad y necesidad depende y existe como poder de mando del capital sobre el trabajo. Este poder de mando se desdobra en lo económico y en lo político. Por una parte el poder del capital sobre el trabajo se erige como una relación objetiva e impersonal, mediada y expresada a través del dinero. Asume, así, la forma de la relación salarial en la que el capitalista personifica la relación de mando en tanto que propietario de los medios de producción. Por la otra, el poder del capital en su forma política supone también un modo impersonal objetivo de dominio del capital sobre el trabajo bajo la forma del imperio de ley, personificado en el gobierno, su personal (que no es idéntico al capitalista) e instituciones.

El poder de mando del capital en su formas políticas y económicas se yergue sobre la separación de los productores/as de los medios de producción. Ese poder social que emana, naturalmente, de las capacidades creativas de los/as productores/as es expropiado bajo la forma del plusvalor y es puesto contra ellos bajo la forma del capital-dinero y del poder político, en tanto forma desdoblada de esa misma relación (Holloway, 2002)¹³. La relación de la generalización del intercambio y la necesaria constitución de sujetos jurídicos libres e iguales produce un ocultamiento objetivo de esta relación de dominación (ciudadanía) y explotación (salario). La igualdad y la libertad, desde este punto de vista, son apariencias reales.

2. Muchos estados. De la lógica a la historia

Lo que hemos hecho hasta aquí es derivar la escisión de lo económico y lo político de la separación de los/as productores/as de los medios de producción. En este sentido, puede afirmarse que hemos comprendido a lo económico y lo político como particularizaciones de la relación entre capital y trabajo. Sobre este sustrato se erige la forma estado, y a partir de aquí es posible que nos

¹³John Holloway (2002) va a llamar a esto como la transformación del poder – hacer en poder – sobre. En Negri (2015) aparece como la transmutación del poder constituyente en poder constituido.

elevemos hacia su existencia plural y las jerarquías que se conforman en su desenvolvimiento histórico.

En el capitalismo el momento de la dominación social política existe bajo la forma del estado-territorial. El dominio estatal se extiende sobre un territorio determinado y se ejerce sobre las personas que lo habitan. La territorialidad aparece como su aspecto determinante. Max Weber (2014) lo indicó de modo sintético. Lo político existe como un cúmulo de estados territoriales separados entre sí. Y el estado se nos presenta como un aparato burocráticamente estructurado.

La territorialización del dominio, en efecto, mantiene un vínculo inherente con la explotación. Ésta se ejerce sobre la fuerza de trabajo cuya corporeidad supone una relación relativamente fijada al territorio. El momento de la producción inmediata, naturalmente, se ejerce en un espacio específico. La tendencia a la “desterritorialización” de la producción no cancela este aspecto, más bien lo hace más ubicuo (Hardt y Negri, 2002). La creación de espacios de producción de valor, generalización del intercambio, supone una espacialidad que demanda la escisión de lo político y lo económico (Pascual y Ghiotto, 2020). Sin embargo, como indica von Braunmühl eso no nos informa nada sobre la forma específica de esa separación. El hecho de que asuma la forma espacializada de una multiplicidad de estados territoriales se debe a la contingencia histórica. En otras palabras, la estatalidad territorial no emana, necesariamente, de la relación del capital.

Sobre esta cuestión el trabajo de Claudia von Braunmühl resulta de suma importancia. La respuesta de ello está, según la autora, en la historia¹⁴. Sin ésta no es posible comprender la particularización del capital en espacios de dominación territorial estatales. Como mostraremos más adelante, esto resulta en un nuevo punto de partida para establecer un vínculo adecuado entre estado, mercado mundial, sistema internacional de estados, jerarquías e imperialismo¹⁵.

La existencia de la particularización de lo político bajo la forma estatal, en efecto, se erige sobre las unidades de dominación y explotación personales previamente existentes (von Braunmühl, 2017; 1983; Teschke, 2003; Lacher, 2006; Teschke y Lacher, 2011; Meiksins Wood, 2003). La fragmentación del mundo en unidades territoriales de soberanía personal resulta en un punto de partida histórico sobre el cual se conformaron las nuevas unidades de dominio

¹⁴ Como se observa en CVB, 1983: “Trátase no de derivar el Estado en general, sino de deducir la organización política específica del mercado mundial en muchos Estados, o, dicho con otras palabras, de explicar la particularización del capital en capitales nacionales con sus órganos políticos respectivos. Semejante empresa se cuenta entre las labores preliminares indispensables para cualquier análisis que tenga por objeto las manifestaciones del imperialismo actual. El intento de esta suerte de esclarecimiento conceptual parece tener más posibilidades allí donde la reflexión sistemática va acompañada por el análisis histórico” (ibíd., 1983: s/n).

¹⁵ Nuevamente en línea con CVB: “Este es un prerrequisito indispensable para cualquier análisis que tenga como objeto las formas de aparición del imperialismo contemporáneo y los problemas del intervencionismo estatal” (ibíd., 2017: 706).

impersonal estatal. Este proceso, según la autora, terminó por asumir una forma más acabada hacia finales del siglo XIX¹⁶.

Retener este aspecto de la propuesta de von Braunmühl resulta central. Permite comprender que la forma específica asumida por la particularización de lo político es la estatal territorial y que esta territorialidad estatalizada es una contingencia histórica que no emana de la lógica de la imposición de las relaciones sociales capitalistas. Además, ayuda a incorporar la idea de que el capital como totalidad a nivel político existe bajo la forma de una escisión en una multiplicidad de estados (Holloway, 1993), constituyéndose así el sustrato del sistema internacional de estados. Se observa, pues, que la consistencia de los estados, a pesar de su apariencia de unidad auto constituida, depende de la existencia del (mercado mundial, en tanto que valor en movimiento, y del) sistema internacional de estados (en tanto que forma política de la relación del capital).

La existencia del capital bajo la forma de muchos estados emerge, entonces, sobre una espacialidad previa que, producto de las nuevas relaciones sociales capitalistas, son modificadas internamente (Pascual, 2020). Es decir, se constituyen en espacios de valorización subordinados y vinculados con el mercado mundial de manera mediada por los estados territoriales. El mundo deviene en una totalidad escindida en lo económico (el mercado mundial) y en lo político (el sistema internacional de estados). Todos los estados y todos los capitales quedan subordinados a esa totalidad, pero no del mismo modo. Es decir, se hallan en distintas modalidades de relaciones jerárquicas.

Así, el estado está mediado por y media al mercado mundial (el movimiento global de la acumulación y sus leyes). El estado como mediación resultó de la competencia entre soberanos, bajo el impulso inicial del capitalismo inglés.

Una vez que el mercado mundial comenzó a funcionar como tal y una vez que se estableció el modo de producción capitalista, el resto de los estados europeos fueron forzados a abrirse a ellos bajo pena de estancamiento económico o pérdida de la base material para su autoridad (von Braunmühl, 2017: 714).

Así, se fueron modificando y constituyendo los límites territoriales al interior de una totalidad con sus particularizaciones. De este modo, “el mercado mundial retiene su principio característico de organización” (ibíd.: 717).

Esto significa que el estado tiene como presupuesto al mercado mundial y al sistema internacional de estados. Pero esto no supone que sea derivable de

¹⁶ Desde otra perspectiva, los/as marxistas políticos/as tales como Ellen Meiksins Wood (2003), Benno Teschke (2003) y Hannes Lacher (2006) llegan a la misma conclusión. Para ellos el modo de existencia estatal de lo político es contingente respecto de la relación del capital. Esto conducirá a Teschke y Lacher (2011) a concluir que la dimensión geopolítica es una contingencia histórica y su vínculo con la relación del capital no es necesaria. Más abajo retomaremos esta cuestión.

aquellos. La particularización de lo político resulta de la escisión de los productores de los medios de producción. Que el estado sea un particular respecto del mercado mundial y el sistema internacional no implica que sea una particularización de ambos. Para evitar confusiones requerimos distinguir particularización de particular.

El capital como relación social antagónica se desdobla en lo económico y lo político. Este desdoblamiento resulta en la particularización de esos dos momentos en tanto que constituidos por una misma relación social que existe de manera escindida. Su particularización emana del interior de la relación del capital. Así, los estados nacionales constituyen el modo en el que existe el sistema internacional de estados y éste opera, tanto lógica como históricamente, como condición de cada uno de ellos (Bonnet, 2018).

Desde el punto de vista de la totalidad desplegada del capital, el estado y el mercado se comportan como momentos particulares de dicha totalidad. Los estados retienen cierta capacidad de organización pero quedan subordinados a la lógica del valor cuya esfera vital es el mercado mundial (Bonefeld, 2013). La verdad del capital, en el sentido dialéctico del término, se encuentra en el mercado mundial.

Mercado mundial y sistema internacional de estados

Hasta acá hemos ido desde el valor hacia la existencia del estado. Para comprender la categoría de imperialismo, no obstante, debemos dar un paso hacia el mercado mundial y el sistema internacional de estados. La totalidad del mercado mundial, que está presupuesta en la territorialidad y espacialización del dominio y la explotación, es un presupuesto que tiene que ser “puesto”, es decir, desarrollado. Sólo así, consideramos, es posible reconstruir la noción de imperialismo sin caer en un modelo de derrame [*spillover*] (von Braunmühl, 2017).

Como sugiere von Braunmühl, si hubiéramos partido a la inversa (de la existencia del mercado mundial) estaríamos derivando un particular respecto de una totalidad puesta. No obstante, cabe señalar que ese particular adquiere sentido visto desde la totalidad. En efecto, si hubiéramos comenzado por el mercado mundial nos habríamos encontrado con la competencia intercapitalista y a una multiplicidad de estados en una relación de potencial enfrentamiento y/o cooperación. De esta manera habríamos perdido el sustrato común, el antagonismo entre capital y trabajo. En otras palabras, por un camino inverso hubiéramos llegado a las mismas conclusiones y problemas que las teorías realistas de las relaciones internacionales, aunque con un carácter clasista: los estados como representantes de burguesías nacionales enfrentadas entre sí a través de la mediación estatal (Pascual, 2022).

Por otra parte, conviene retener que a medida que avanzamos en los niveles de abstracción nos alejamos del antagonismo entre capital y trabajo. Es decir, las formas sociales que de él se derivan parecen asumir independencia de aquél. Sin embargo, cabe remarcar, es el capital el que al elevarse al mundo se manifiesta desdoblado en lo económico y lo político: el mercado mundial y el sistema internacional de estados. El desdoblamiento se presenta como la existencia del mercado mundial al interior de cada mercado (relativamente) delimitado por la presencia de los estados. La relación de mutua mediación y dependencia del estado y el mercado respecto del mercado mundial y el sistema internacional de estados tiene su fundamento en aquella escisión entre lo económico y lo político.

Como mostraremos, el antagonismo entre capital y trabajo subsiste bajo los imperativos de la ley del valor bajo la forma de la competencia intercapitalista. Esta se impone a los estados a través de la necesidad de reproducirse a escala global. La necesidad de insertar a los capitales que operan en su territorio en el mercado mundial exitosamente y de garantizar la reproducción interna de la acumulación de capital es el modo en que se impone el mercado mundial al interior de cada estado. Dicho de otro modo, la competencia intercapitalista es el modo específico en que se impone la existencia de la ley del valor en cada estado. Esta subordinación, al producirse al interior del sistema internacional de estados, impone un modo específico de relacionamiento entre los estados: cooperación y conflicto¹⁷. El antagonismo entre capital y trabajo, en efecto, subsiste bajo la forma de la subordinación del estado y su mercado a los imperativos del mercado mundial entendido como relaciones de cooperación y conflicto entre estados y capitales (Pascual, 2020).

La noción de imperialismo, en efecto, deberá ser pensada como un modo de existencia de esas formas de relacionamiento interestatal. Como un punto de encuentro y, por tanto, resultante de la dinámica de la acumulación global (bajo la forma de la competencia intercapitalista) y dichas formas de cooperación y conflicto. En otras palabras, el imperialismo deberá ser pensado como una categoría lógicamente posterior a la de mercado mundial y el sistema internacional de estados, y que depende de las jerarquías internacionales que resultan de la dinámica de la acumulación global y de las relaciones entre estados.

¹⁷ Como lo indica Burnham (1995) al caracterizar la compleja dinámica del sistema internacional de estados: "Las contradicciones de las relaciones del capital [...] aseguran que lejos de un acomodamiento y un desarrollo parejo, como norma las relaciones interestatales se caracterizan más bien por el conflicto y la colaboración, en la medida en que los Estados nacionales luchan para mediar las consecuencias de la contradicción Estado/mercado" (p. 108). Esto también va en línea a lo expresado en Pascual (2020): "Lo primero que anuncian las categorías de conflicto y cooperación es que las relaciones interestatales no son una contingencia producto de decisiones de sus "administradores". Son relaciones necesarias, compulsivas, e inmanentes a la relación de capital en tanto que su escala es el mundo" (p. 158).

1. Mercado mundial

El mercado mundial es la esfera vital del capital. Es su presupuesto y, como vimos, su (nuevo) punto de partida. En el mercado mundial todas las contradicciones son puestas. La unidad de lo social que se expresa a través del dinero, en el mercado mundial, se produce en y a través del dinero mundial. La referencia de todas las monedas en el dinero mundial es indicativa de esa unidad. La competencia intercapitalista se realiza, en sentido dialéctico del término, en el mercado mundial. Éste es el espacio en el que todos los capitales tienen que convalidar su efectividad de explotar al trabajo.

Ningún capital escapa a la mediación de la competencia con el mercado mundial (aunque sea de modo mediado). Esto tiene un doble aspecto. Por una parte, como decíamos, los capitales deben convalidar en el mercado mundial que explotan al trabajo de modo efectivo. Esto significa que el mercado mundial está presente en todo momento de la producción y competencia capitalista. Esto, por ejemplo, se le presenta a los capitales individuales bajo la forma de la competencia con los productos importados y al estado como una cuestión de balanza comercial. Por otra parte, hay productos que están relativamente sustraídos de la competencia a nivel global (Astarita, 2006). Sin embargo, ninguno escapa del mercado mundial en la medida en que se impone de forma mediada a través de la constitución del valor dada su naturaleza interdependiente. En ambos aspectos el estado está siempre mediando *en* y mediado *por* la competencia intercapitalista del mercado mundial.

2. Los estados y la inserción de sus capitales en la competencia mundial

La categoría de forma como la hemos tratado hasta aquí sólo considera un aspecto posible desarrollado por Marx: el relativo al modo de aparición de la unidad de lo social por medio de la forma política y la económica. Es decir, la categoría de forma que hemos utilizado es equivalente a la de modo de existencia. El estado, en nuestro caso, fue presentado como una forma socialmente necesaria del vínculo trabado por las personas en el proceso generalizado del intercambio.

Otro modo de considerar la categoría de forma remite a la cuestión de la función. Esta idea de forma-función también está presente en Marx y, aunque no expresa forma-socialmente necesaria, sí supone la idea de modo de existencia. Es decir que el estado y el mercado como formas de relación social socialmente necesarias, como modos específicos de vínculo entre las personas, en su despliegue en y a través del antagonismo entre capital y trabajo, adoptan diferentes determinaciones, i.e. modos de existencia. Estas determinaciones son, al mismo tiempo, funciones. El capital al determinarse, por ejemplo, como capital comercial asume una función específica en el proceso de acumulación, en tanto que momento de la circulación. Es el mismo capital que asume una

forma-función específica. Como decía Rubin (1979: 85; el destacado es nuestro):

las diferentes categorías de la economía política describen diferentes funciones sociales de las cosas correspondientes a diferentes relaciones de producción entre las personas. Pero la función social que se realiza a través de una cosa da a ésta un carácter social particular, una *forma social determinada*.

Estas formas-funciones emanan de aquellas formas socialmente necesarias. Sus determinaciones/configuraciones mantienen una relación necesaria respecto de la constitución de las relaciones sociales capitalistas y contingentes en lo relativo a su desenvolvimiento, pues siempre están sujetas al antagonismo social de clase. En este sentido y sin intención de desarrollar la cuestión de las funciones estatales de modo exhaustivo, identificar la contingencia de las formas-funciones resulta un paso necesario para comprender la categoría de imperialismo e inscribir su naturaleza en relación a las determinaciones estatales y sus funciones.

La constitución del estado al interior del sistema internacional de estados y el mercado mundial y la dependencia del estado respecto del mercado mundial y el sistema internacional de estados, *ponen* desde un principio la necesidad de desarrollar la función de inserción de los capitales que producen en su interior en el mercado mundial en tanto que condición necesaria para su reproducción (Altvater, 2017). Desde este punto de vista, el estado asume actividades específicas que no son externas a su constitución en tanto estado capitalista. El modo en que asume esta función, a partir de dichas actividades, es contingente respecto al desarrollo en y a través del antagonismo social de clase.

En este sentido, todos los estados desarrollan actividades relativas a la inserción política y económica en el mercado mundial. En otras palabras, los estados no sólo apuntan a insertar exitosamente a los capitales que explotan fuerza de trabajo en su interior en el mercado mundial, sino que al mismo tiempo requieren insertarse políticamente en el sistema internacional de estados. Estas funciones políticas asumen una presencia creciente en todos los niveles estatales a medida que más se produce la integración del capitalismo a nivel global. Es decir, los estados van modificando y desarrollando estas funciones a medida que avanza la internacionalización del capital en todos sus niveles jurisdiccionales.

3. Mercado mundial y espacio geográfico

La conformación progresiva del mercado mundial implica la existencia de tendencias contradictorias que operan de manera conjunta: la tendencia hacia la igualación y la tendencia hacia la diferenciación del espacio geográfico. La igualación de las condiciones de producción es el resultado de la

universalización del trabajo abstracto bajo la forma del valor, pero esa misma universalización produce también su tendencia contraria hacia la diferenciación (N. Smith, 2008, 154 y 159). Y esta diferenciación del espacio geográfico (que tiene lugar a diferentes escalas) emana de la división social del trabajo en un nivel más general, entre cuyas modalidades se destaca la concentración selectiva de diferentes sectores productivos en determinados espacios a escala mundial (N. Smith *op cit*, 143 y 149).

La dinámica del mercado mundial capitalista se despliega bajo dos modalidades diferentes, la competencia débil y la competencia fuerte (Storper y Walker, 1989; Tony Smith, 2006). La competencia débil opera fundamentalmente en el plano de la circulación y ayuda a regular la reasignación de los recursos y la producción social, para lo cual el capital debe fluir desde empresas e industrias con beneficios más bajos a aquellas con beneficios más altos, haciendo subir las ganancias en las primeras y bajándolas en las segundas (Storper y Walker *op cit*, pp. 44-45; T. Smith *op cit*, p. 204). La “debilidad” radica en que bajo esta forma de competencia todos los capitales individuales se mantienen en pie, en una tendencia hacia la igualación de beneficios insostenible en el tiempo.

Así, la competencia débil coexiste con y se ve subordinada a la competencia fuerte, la cual conduce a los capitalistas a revolucionar la producción para sacar ventajas sobre sus competidores. La competencia fuerte implica la modificación constante de las condiciones de producción. Como consecuencia de ello, las ventajas competitivas logradas por ciertos capitales individuales sobre sus rivales les permite a los primeros obtener ganancias extraordinarias y aumentar su tasa de acumulación, mientras los segundos pueden terminar quebrando (Storper y Walker *op cit*, p. 48). Las innovaciones son las tradicionales armas con las que se libra la guerra de la competencia fuerte (T. Smith *op cit*, 204), lo cual incluye una diversidad de prácticas alternativas de los capitales individuales¹⁸.

La prevalencia de la competencia “fuerte” sobre la competencia “débil” se traduce en la sistemática desviación de las tasas de beneficios de sus promedios nacionales y sectoriales (Storper y Walker *op cit*, 49). El desarrollo histórico capitalista conduce a diferentes etapas en que nuevas actividades económicas surgen, crecen y se vuelven dominantes, al tiempo que otras desaparecen u operan en una escala menor (T. Smith *op cit*, 205-6). Cada sector o industria experimenta una trayectoria de innovación particular y cada innovación tiene impactos disímiles sobre el conjunto de la acumulación capitalista. Los capitales individuales que operan en sectores con horizontes de mayor potencialidad científico-tecnológica y/o de mejora de productividad en

¹⁸Storper y Walker (1989) enumeran entre ellas (y de manera no exhaustiva) a la creación de nuevos productos, las nuevas formas de organización del trabajo, el mejoramiento de la maquinaria, la sofisticación de los materiales, la mejora del marketing, la restructuración de la administración y el financiamiento creativo (p. 48).

diversas industrias tienden a acumular capital más velozmente que el resto en determinados períodos de tiempo (T. Smith *op cit*, 207-208).

Se desenvuelve así una tendencia al desarrollo desigual en la economía capitalista global, la cual está inextricablemente atada al impulso a la apropiación de beneficios extraordinarios derivados de la innovación (T. Smith *op cit*, 218-9). La territorialización de este desarrollo desigual es captada por Altenburg, Schmitz y Stamm (2008), quienes realizan una diferenciación entre capacidades de producción, que son aquellas vinculadas al uso y adaptación de conocimiento existente en la producción de bienes y servicios, y capacidades de innovación, las que posibilitan la creación de nuevo conocimiento y lo convierten en disponible para el uso productivo (p. 237). Los capitales individuales compiten en el mercado mundial acumulando (y potenciados por) ambos tipos de capacidades, pero las capacidades de innovación tienden a subordinar y a comandar a las capacidades de producción en la jerarquía de la creación y captura de valor al interior del mercado mundial¹⁹.

En suma, el desenvolvimiento del proceso de acumulación capitalista produjo tendencias a la igualación y a la diferenciación del espacio geográfico mundial. Desde la década de 1970 la clásica división entre “países desarrollados” productores de bienes manufacturados y “países atrasados” productores de bienes primarios dejó de ser el patrón excluyente del mercado mundial. Los espacios nacionales de mayor desarrollo relativo fueron generando y reproduciendo las capacidades de innovación (y reteniendo parte de las capacidades de producción estratégicas) que potenciaron a sus capitales individuales en la competencia fuerte a nivel global. Simultáneamente, los espacios nacionales de menor desarrollo relativo fueron adquiriendo (de forma diferenciada y en distinta magnitud) las capacidades de reproducción de bienes y servicios para el mercado mundial.

¹⁹Altenburg, Schmitz y Stamm (2008) reconocen que esta distinción no está exenta de problemas, toda vez que la innovación involucra un proceso de adaptación de conocimiento y este proceso puede ser parte tanto de las capacidades de producción como de las de innovación. Sin embargo, el continuum no es automático y el desacople es posible, como lo demuestra la experiencia de industrialización en numerosos países en desarrollo.

Jerarquías interestatales

La consistencia de cada estado depende del sistema internacional de estados y del mercado mundial. Como se acaba de exponer, el desarrollo capitalista efectuado a través de la multiplicidad de estados y mercados territorializados da lugar a jerarquías, las cuales surgen del vínculo que establecen los espacios nacionales de valor y los estados entre sí. Comprender el proceso por el que se constituyen estas jerarquías es condición y un paso lógico previo para abordar la noción de imperialismo.

El objeto de este apartado radica en establecer el fundamento del poder de estado desde el cual emanan las condiciones para su exteriorización y, por tanto, para vislumbrar un criterio que permita establecer las condiciones de posibilidad de la jerarquización internacional. En otras palabras, se trata de definir a las jerarquías interestatales por sus atributos intensivos y no extensivos.

El primer punto, entonces, radica en comprender de dónde emana el poder del estado. Esto nos conduce a volver sobre nuestro punto de partida. El capital es una relación social de dominación y explotación sobre el trabajo. El capital, desde el punto de vista económico, no es sino trabajo expropiado. El éxito de esta expropiación (explotación) se observa en la reproducción en escala ampliada de la acumulación. Desde el punto de vista político, el capital existe como una relación de dominación impersonal. Su éxito se observa en la estabilidad política de las relaciones sociales capitalistas en escala ampliada, lo cual supone la reproducción conjunta de la dominación y la explotación. El poder del capital debe medirse, en definitiva, como la capacidad de mando sobre el trabajo.

A nivel económico, el poder de mando del capital sobre el trabajo encuentra su medida en la convalidación en el mercado mundial, a través de la competencia intercapitalista. El éxito de la explotación al interior de determinadas fronteras estatales convalidado en el mercado mundial es el sustrato sobre el que se erige el poder de estado a nivel del sistema internacional de estados. Sobre este sustrato se yerguen las estrategias que sigue el personal político en función de lograr la reproducción del capital a escala ampliada de manera exitosa internamente y de alcanzar mejores posiciones en las jerarquías internacionales, en tanto que una mejoría en las jerarquías retroalimenta las posibilidades de alcanzar exitosamente la reproducción del capital en escala ampliada.

El poder relativo de un estado respecto de otros estados (entendido como poder del capital en su forma política) reposa en el desarrollo de las fuerzas productivas alcanzadas a su interior. Esto, no obstante, requiere de dos aclaraciones. La supervivencia de los capitales individuales está sometida a la competencia en el mercado. Para lograr su reproducción se requiere

incrementar la explotación del trabajo. El efecto de ello es el desarrollo de las fuerzas productivas. Desde este punto de vista la competencia aparece como determinante. No obstante, su sustrato es la subordinación del trabajo. Su existencia depende de la explotación del trabajo (Bonefeld, 1999). El poder de capital se mide, pues, en la competencia intercapitalista y manifiesta el éxito de la explotación de modo efectivo. El desarrollo de las fuerzas productivas se impone como un requisito central para que los capitales salgan airoso en la competencia²⁰.

Este desarrollo merece una aclaración. Tomamos al desarrollo de las fuerzas productivas como la razón última sobre la que reposa el poder del capital y su manifestación política y no la productividad de trabajo. En sentido estricto, la productividad depende del desarrollo de las fuerzas productivas, pero una y otra no necesariamente son sinónimos. En cierto modo, podríamos decir que el vínculo entre desarrollo de las fuerzas productivas y productividad ha mantenido una relación simbiótica hasta que los procesos de internacionalización y fragmentación de la producción han dado lugar a la (ya mencionada) nueva división internacional del trabajo entre capacidades de innovación y capacidades de producción. Este desacople relativo entre distintos tipos de capacidades abre paso a potenciales pérdidas de “productividad” en sectores tradicionales de la producción, mientras que en los estados donde se generan las innovaciones radicales se producen los mayores avances en las fuerzas productivas de conjunto.

IV.1. Imperialismo categoría intermedia

La necesidad del imperialismo no emana de las jerarquías internacionales. Desde el punto de vista de las teorías clásicas del imperialismo dentro del terreno marxista, la categoría de imperialismo ha sido utilizada para designar estas jerarquías. También ha sido utilizada para atender a la extensión de la influencia de uno o más estados más allá de su territorio específico, sostenida sobre aquellas jerarquías. Así, por ejemplo, lo define Michael Heinrich:

Imperialism means, first, those policies pursued by a state that aim to extend its power and influence beyond its borders, whether directly by expanding its territory, or indirectly by striving to achieve political, economic or military dominance over other states. (2014: 179)

²⁰ Burnham (1995) reconoce que a los efectos de incrementar la competitividad nacional, los condicionamientos de los Estados nacionales radican en las “*formas institucionales históricamente desarrolladas de la lucha de clases*” y en “*la posición del estado dentro de la jerarquía interestatal*” (p. 107). Su planteo se revela, así, incompleto, toda vez que deja de lado las formas que toma la división internacional del trabajo como resultado de la dinámica de la acumulación capitalista a escala global. En otras palabras (y en línea con lo antedicho), las limitaciones de la intervención de los estados nacionales para modificar su posicionamiento en la jerarquía económica internacional no están demarcadas sólo por su posición en el sistema internacional de estados y por la acumulación de conflictos entre las clases, sino también por el desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en sus territorios y la forma en que éstos se constituyen como partes de la acumulación capitalista a escala mundial.

Por otra parte, la noción de imperialismo ha sido utilizada como sinónimo de expansión internacional del capital de un territorio sobre otros.

Si se designa como imperialismo la consecución del interés global capitalista a nivel internacional por medio de la presión económica, política o militar sobre otros países, entonces el imperialismo ya no es simplemente un estadio particular en la evolución del capitalismo, sino que más bien hay que considerar a todo Estado burgués como imperialista (en el marco de sus correspondientes posibilidades). Pero entonces no se dice gran cosa con el concepto de imperialismo. No es posible determinar a nivel general las metas que persigue la política imperialista o los factores que la impulsan. En todo caso, lo que la mueve no es un mecanismo sencillo, como por ejemplo asegurar las exportaciones de capital (Heinrich, 2008; 220)

Como se observa, Heinrich ya advierte sobre el problema de identificar la noción de imperialismo con la de jerarquías internacionales y/o con la expansión global del capital (y sus relaciones). En efecto, a pesar de que las jerarquías son el sustrato sobre el que se erigen las políticas imperialistas, éstas resultan de estrategias desarrolladas por el personal político en función de lograr la reproducción del capital en escala ampliada de modo exitoso y de mejorar el posicionamiento en las jerarquías interestatales, en una relación que se retroalimenta.

Por otra parte, en la medida en que la separación de lo económico y lo político es una característica fundamental de las relaciones sociales capitalistas, es posible identificar diferentes modos de imperialismo que, aunque no completamente escindidos ni escindibles, pueden comprenderse como imperialismo económico y político. En cualquiera de los dos casos se requiere determinar lo que resulta definitorio de una relación imperialista de un estado sobre otro. La dependencia política y económica, entendida no sólo como una relación de subordinación sino como una necesidad (del estado bajo una relación de subordinación a otro) para la reproducción política y/o económica, resulta en la condición para determinar una situación de imperialismo. El modo en que se produce esta relación de dependencia para la reproducción política y/o económica es un resultado histórico de la lucha de clases, mediada por la competencia intercapitalista y las relaciones de cooperación y conflicto interestatal.

Desde este punto de vista, entonces, la categoría de imperialismo tiene que ser comprendida como una categoría intermedia. Como tal expresa un modo específico en que se desenvuelve la acumulación y dominación capitalista en un periodo histórico. No es una noción inmanente a la relación del capital, aunque resulta de su dinámica interna. Es una noción contingente, cuyas variaciones y

modalidades resultan del devenir de la lucha de clases bajo la forma de la competencia.

Por otra parte, en tanto categoría intermedia ubicada por debajo de la categoría de mercado mundial y del sistema internacional de estados, es un modo específico en que se configura el mercado mundial y el sistema internacional de estados. De esta manera, el imperialismo no sólo es un modo en que se configura el mercado mundial (imperialismo económico) y el sistema internacional de estados (imperialismo político), sino que al mismo tiempo las acciones imperialistas median al mercado mundial y el sistema internacional de estados. Esto significa que como categoría ubicada por debajo de mercado mundial y sistema internacional de estados, la operatoria del valor a escala mundial está mediada por las acciones imperialistas. La conformación de relaciones sociales imperialistas, en este sentido, es un modo de existencia del antagonismo entre capital y trabajo que emana de la mutua mediación entre lo económico y lo político a escala mundial y en la exteriorización de los resultados del antagonismo entre capital y trabajo al interior de cada estado.

Como categoría intermedia, entonces, el imperialismo expresa un punto de encuentro (mutua mediación) entre la acumulación y la dominación a escala estatal y global. Al mismo tiempo, en tanto que resultado de la lucha de clases y exteriorización del poder estatal, su estudio requiere una remisión a las estrategias desarrolladas por el personal político. En cualquier caso, la condición de posibilidad del desarrollo de políticas imperialistas se encuentra en el desarrollo de las fuerzas productivas efectuadas al interior de cada estado. Su expresión en las jerarquías propias del sistema político internacional no necesariamente refleja aquel desarrollo de las fuerzas productivas pero, no obstante, opera como un límite.

Por otra parte, la categoría de imperialismo no puede hacer abstracción del uso de la fuerza: el poder militar. Sin embargo, la característica central del imperialismo económico no remite a este aspecto. Lo determinante del imperialismo económico resulta del hecho de que el proceso de acumulación situado al interior de un estado particular termine dependiendo de los capitales situados en otro. Es decir, que el poder del capital externo expresado en la relación interestatal por diferentes medios (acuerdos comerciales, préstamos, etc.) sea condición necesaria para la reproducción de la acumulación en escala ampliada del capital en un tercer estado.

Por otro lado, la noción de imperialismo político no puede escindirse del potencial uso de la fuerza militar. En este sentido, el imperialismo político debe ser comprendido como la dependencia de un estado respecto de otro para el sostenimiento y reproducción del poder y el personal político de este último. Aquí el uso potencial de la fuerza militar es decisivo en la medida en que el poder político descansa, en última instancia, sobre el monopolio de la fuerza. El

poder militar y su uso potencial es el garante en última instancia del poder ejercido por el estado sobre su población.

Bibliografía

Altenburg, T., Schmitz, H. y Stamm, A. (2008). Breakthrough? China's and India's transition from production to innovation. *World Development*, 36, 2, pp. 325-344.

Altvater, Elmar (2017) "Algunos problemas del intervencionismo de estado". En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.). *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017.

Altvater y Hoffman, 2017 "El debate sobre la derivación del estado en Alemania Occidental: la relación entre economía y política como un problema de la teoría marxista del estado". En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.). *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017.

Astarita, Rolando (2006). *Valor, mercado mundial y globalización*. (Kaicron: Buenos Aires).

Blanke, Bernhard; Jürgens, Ulrich y Kastendiek, Hans (2017). "Acerca de la reciente discusión marxista sobre el análisis de la forma y función del estado burgués. Reflexiones sobre la relación entre política y economía". En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.). *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017.

Block, Fred (2020b). "La clase dominante no domina. Notas sobre la teoría marxista del Estado". En Sanmartino (comp.). *La teoría del Estado después de Poulantzas*. (Prometeo: Buenos Aires)

Block, Fred (2020a). "Más allá de la autonomía relativa: los gerentes estatales como sujetos históricos". *La teoría del Estado después de Poulantzas*. (Prometeo: Buenos Aires)

Bonefeld, Werner; Gunn, Richard; Psychopedis, Kosmas (1992). "Introduction". En Bonefeld, Gunn y Psychopedis (ed.) *Open Marxism Vol.1*. (Pluto Press: Cambridge)

Bonefeld, W. (1999) "Notes on Competition, Capitalist Crises, and Class". *Historical Materialism*. Vol. 5. Issue 1. United Kingdom.

Bonefeld, W. (2013). "Más allá de las relaciones internacionales: acerca del mercado mundial y el estado-nación". En Kan, J. y Pascual, R. (comp.) Integrados (?). Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional latinoamericana y europea. (Imago Mundi: Buenos Aires).

Bonnet, A. (2007). "Estado y capital. Debate sobre la derivación del Estado" en Thwaites Rey, Marbel (comp.) *Estado y marxismo. Un siglo y meddio de debates*. (Prometeo: Buenos Aires)

Bonnet, A. y Piva, A. (2017) "Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado". Disponible en: <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017

Burnham, Peter (1994). Open Marxism and vulgar international political economy. *Review of international political economy*, 1, 2, pp. 221-231.

Burnham, Peter (1995). El sistema del Estado Internacional y la crisis global. En AA.VV., *Globalización y Estados-Nación. El monetarismo en la crisis actual* (pp. 97-117). Buenos Aires: Editorial Tierra del Fuego. Disponible en: https://cuadernosdelsurorg.files.wordpress.com/2017/04/aavv_globalizacione_stados.pdf

Burnham, Peter (2006). Marx, Neo-Gramscianism and Globalization. En A. Bieler; W. Bonefeld, W., P. Burnham y A.D. Morton, *Global Restructuring, State, Capital and Labour* (pp. 187-195). Great Britain: Palgrave-MacMillan.

Callinicos, Alex (2007) "Does capitalism need the state system?" En: Cambridge Review of International Affairs, vol. 20, no. 4, 2007. p. 533-549.

Clarke, Simon (ed.). (1991) *The State Debate*. (Macmillan: UK).

Gaido, Daniel y Day, Richard. (2018). "Las teorías clásicas del imperialismo: una introducción a su historia". En Defensa del Marxismo. N. 51.

Gunn, Richard (1987). "Marxism and mediation". Common Sense No. 2 1987. p. 57-66.

Hardt, Michael y Negri, Antonio (2002). *Imperio*. (Paidós: Buenos Aires).

Heinrich, Michael (2014). "The theory of imperialism". En Schieder. Siegfried y Spindler, Manuela (2014). *Theories of international Relations*. (Routledge: London)

Heinrich, M. (2008). *Crítica de la economía política. Una introducción a El Capital de Marx*. (Escolar y Mayo: Madrid)

Hirsch, J. (2010). *Teoría materialista do Estado: processos de transformação do sistema capitalista de Estados*. (Editora Revan: Rio de Janeiro).

Holloway, John (2002). *Cambiar el mundo sin tomar el poder*. (Herramienta: Buenos Aires).

Holloway, John (1993). *La reforma del Estado: Capital global y Estado Nacional* Perfiles Latinoamericanos, n.1. FLACSO. México

Holloway, J. y Picciotto, S (2017) [1978]. "Hacia una teoría materialista del estado". En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.). *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017.

Holloway, John y Picciotto, Sol (1994). "Capital, crisis y Estado". En: Holloway, John (comp.) *Marxismo, Estado y Capital*. (Fichas Temáticas de Cuadernos del Sur: Buenos Aires).

Katz, Claudio (2011). *Bajo el imperio del capital*. (Luxemburg: Buenos Aires).

Lacher, H. (2006) *Beyond Globalization: Capitalism, Territoriality and the International Relations of Modernity*. (Routledge: UK).

Leucate, C. (1978). *Internacionalización del capital e imperialismo*. (Fontamara: Barcelona).

Mandel, E. (1969) *Ensayos sobre el neocapitalismo*. (Era: México).

Marx, Karl (2002). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 3*. México DF: Siglo XXI.

Marx, K. (2001) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse), 1857-1858*. (Siglo XXI: México).

Meiksins Wood, E. (2003) *El imperio del capital*. (El Viejo Topo: España)

Miliband, Ralph (1981). *El Estado en la sociedad capitalista*. México DF: Siglo XXI.

Miliband, Ralph (1978). *Marxismo y política*. México DF: Siglo XXI.

Murray, R. (1971) "The internationalization of capital and the nation state". *New Left Review*, Número 67. Londres.

Natchwey, Oliver y Brink, Tobias ten (2020). "Perdidos en transición. El debate alemán sobre el mercado mundial de los años 70". En Kan, Julián; Jaquenod,

Alejandro y Pascual, Rodrigo (comp.). *Entre lo global y lo internacional Perspectivas críticas sobre el Estado, el mercado mundial y las relaciones internacionales*. (TeseoPress: Buenos Aires)

Negri, Antonio (2015). *El poder constituyente*. (Traficantes de Sueños: España).

Osorio, L. (2017) "Mercado mundial e imperialismo na perspectiva de Claudia von Braunmühl". Estudos Internacionais. Vol. 5. N. 3. Belo Horizonte.

Osorio, L. (2019) "A teoria da derivação do estado e o debate (alemão) do mercado mundial". Revista Debates, Porto Alegre, v. 13, n. 1, p. 17-39, jan.-abr.

Owen, Roger y Sutcliffe, Bob (1978). *Estudios sobre la teoría del imperialismo*. (Era: México).

Panitch, L. y Gindin, S (2015) *La construcción del capitalismo global de la economía política del imperio estadounidense*. (Akal: España).

Pascual, Rodrigo (2022). "Relaciones Internacionales, marxismo y el eclipse estatista". Grietas Revista Crítica de Relaciones Internacionales, n.3. BUAP. México.

Pascual, Rodrigo (2020) "Conflicto/cooperación, intergubernamentalidad/supranacionalidad: antagonismo social de clase y relaciones interestatales". En Kan, Julián; Jaquenod, Alejandro y Pascual, Rodrigo (comp.). *Entre lo global y lo internacional Perspectivas críticas sobre el Estado, el mercado mundial y las relaciones internacionales*.(TeseoPress: Buenos Aires).

Pascual, R. y Ghiotto, L. (2020). "The State and Global Capital.Revisiting the Debate". En Dinerstein, García Vela, A.; González, E. y Holloway, J. (eds.). *Open Marxism 4 Against a Closing World*. (Pluto Press: London).

Pashukanis, Evgeni (2020). *Teoría General Del Derecho y Marxismo*. (Lex: Buenos Aires).

Picciotto, Sol (1991). The Internationalisation of Capital and the International State System. En S. Clarke (ed.), *The State Debate* (pp. 214-224). New York: Palgrave.

Piva, A. (2020). "Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia". En Ciolli, V., García Bernado, R. y Nasplada, F. (Comps). *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y el capital desde Argentina*. (UNQ: Bernal).

Poulantzas, Nicos (1978). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. (Siglo XXI: México DF).

Poulantzas, N. (1976) "La internacionalización de las relaciones capitalistas y el estado-nación". En Poulantzas, N. *Las clases sociales en el capitalismo actual* (Siglo XXI: México).

Poulantzas, Nicos (1984). *Estado, poder y socialismo*. (Siglo XXI: México DF).

Rubin, Issak (1974). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. (PyP: Buenos Aires)

Smith, Neil (2008). *Uneven development. Nature, capital and the production of space*. Athens: The University of Georgia Press.

Smith, Tony (2006). *Globalization. A Systematic Marxian Account*. Brill: Leiden – Boston.

Stoetzler, Marcel (2018) "Critical Theory and the Critique of Anti-Imperialism". In Best, B.; Bonefeld, W. y O'Kane, C. (eds) *The SAGE Handbook of Frankfurt School Critical Theory. Vol. 3* (Sage: London).

Storper, Michael y Walker, Richard (1989). *The capitalist imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. Basil Blackwell: Oxford.

Sutton, Alex y Kettell, Steven (2013). "New imperialism: Towards a Holistic Approach". *International Studies Review*. Vol. 15, No. 2, pp. 243-258.

Teschke, B. (2003) *The Myth of 1648. Class, Geopolitics and the Making of Modern International Relations*. (Verso: Londres).

Teschke, B. y Lacher, H. (2011). "The changing "logics" of capitalist competition". En Anievas (2010). *Marxism and World Politics*. (Routledge: London)

von Braunmühl, Claudia [1974] (1983). "Mercado mundial y Estado nación". *Cuadernos Políticos*, número 35, enero-marzo (Era: México).

von Braunmühl, C. [1978] (2017). "El análisis del Estado nacional burgués en el contexto del mercado mundial. Un intento por desarrollar una aproximación metodológica y teórica". En Bonnet, A. y Piva, A. (comp.). *Estado y capital. El debate alemán sobre la derivación del Estado*. <http://herramienta.com.ar/estado-y-capital-el-debate-aleman-sobre-la-derivacion-del-estado/estado-y-capital-el-debate-aleman-s>. 10.12.2017.

Warren, B (1971). "The Internationalization of Capital and the Nation State: a Comment". *New Left Review*, Número 68. Londres.

Weber, Max (2014). *Economía y Sociedad*. (Fondo de Cultura Económica: Buenos Aires).

**LA NUEVA GEOGRAFÍA DEL ASIA PACÍFICO: ESPACIOS
DE ACUMULACIÓN Y CADENAS DE VALOR**

Tomás LÓPEZ MATEO (UNM, Argentina)

Introducción

Desde la década de 1960, el desarrollo económico de los países del Asia Pacífico ha llamado la atención de investigadores y académicos. Al iniciarse el nuevo milenio, ese interés se vio renovado cuando la República Popular China empezó a ascender posiciones dentro de las economías más grandes del planeta. Dicha fascinación no debe extrañar; una de las transformaciones más notables del capitalismo contemporáneo ha sido la evolución reciente de esta región, que pasó de ser la víctima del azote de la segunda guerra mundial y el colonialismo occidental, a convertirse en la zona más vibrante y dinámica de la economía global. Lo cierto es que, pese a crisis circunstanciales como la ocurrida en 1997, la región del Asia Pacífico (de ahora en adelante AP) presenta varias décadas de crecimiento sostenido de ingresos, producción manufacturera y exportaciones, como así también marcadas mejoras en indicadores de desarrollo humano. Sin embargo, este hecho no hubiera sido posible de predecir o siquiera imaginar hace cincuenta años (cfr. Myrdal, 1968). ¿Cómo se explica entonces el éxito del “modelo asiático”? O planteado más específicamente: ¿qué factores llevaron a que el AP adquiriera en las últimas décadas un lugar central en el proceso de acumulación capitalista?

Varias teorías contrastantes se han formulado a lo largo de los años para intentar dilucidar esta cuestión. En lo que sigue, expondremos una propuesta alternativa sosteniendo que el éxito económico y el creciente rol dentro de la economía global que adquirió el AP se debe fundamentalmente a una reconfiguración de la geografía capitalista, como respuesta a la crisis de acumulación global sufrida tras el agotamiento del modelo de posguerra. La creación de este nuevo espacio apto para la acumulación habría sido, desde esta perspectiva, el elemento que permitió una recomposición de la tasa de ganancia a nivel mundial y posibilitó aplazar la crisis iniciada a finales de la década de 1960.

Esta transformación geográfica habría implicado a la vez una reestructuración del modelo de producción industrial vigente hasta entonces, sintetizado en el tradicional modelo centro-periferia, en donde los países que pertenecientes a la primera categoría eran los productores globales de bienes manufacturados, mientras que los del segundo grupo, casi con exclusividad, de bienes agrícolas o de otro origen natural. Siguiendo este razonamiento, se argumentará que esta nueva configuración en los patrones de especialización productiva necesitó de la creación de lo que se conoce como Cadenas Globales de Valor (CGV), en tanto medio eficaz para organizar la producción de manufacturas en la periferia.

Teorías sobre el ascenso industrial del Asia Pacífico

Hay diferencias marcadas entre los países que componen el AP, tanto en tamaño, demografía, historia, recursos naturales, niveles de ingresos y condiciones iniciales desde las que partieron. La confianza en los mercados y el grado de apertura económica varía igualmente entre naciones y a lo largo del tiempo. Sus sistemas políticos difieren ampliamente desde el socialismo, al capitalismo de Estado y al capitalismo liberal; desde regímenes autoritarios a oligarquías y democracias, y desde sistemas de partido único a multipartidarios. Los resultados en materia de crecimiento y desarrollo son también diferentes entre los Estados y dentro de los mismos.

No obstante, a pesar de las divergencias, hay patrones discernibles que indican que la experiencia asiática puede y debe analizarse como resultado de un único proceso a nivel global-regional. Estudiar las trayectorias individuales de cada nación, en cambio, puede conducir a resultados engañosos o, cuanto menos, parciales. Es por esta razón que nuestro enfoque no hará énfasis en los desenvolvimientos particulares de los miembros que componen la región, sino que pretenderá tener un enfoque holístico, donde el todo sea más que la suma de las partes, pero entendiendo asimismo que para realizar un análisis detallado necesariamente se deberían tener presentes las diferencias ya señaladas.

Como hemos dicho, el dinamismo económico del AP desde mediados del siglo pasado se destaca como un cambio en la economía global con pocos precedentes. Durante la posguerra, los primeros territorios en iniciar su sendero de desarrollo lo hicieron a una tasa de crecimiento anual aproximada del 6% en términos per cápita, muy por encima de las cifras estimadas para las primeras naciones que participaron de la revolución industrial (1-1,5% anual), e incluso por encima de lo registrado durante los “treinta años gloriosos” del compromiso keynesiano (en torno al 3% anual). Esto hace que la experiencia asiática sea “literalmente la transformación económica más rápida de la historia de la humanidad” (Chang, 2006).

Aun así, es necesario comprender que más allá del éxito reciente, el AP, junto a la región del Indo, constituyó el centro de la economía global desde inicios de nuestra Era hasta los siglos XVII y XVIII aproximadamente. Fue la supremacía tecnológica y militar de las potencias europeas las que degradaron a aquellas sociedades a meros territorios de ultramar de los imperios europeos o a la condición de apéndices con mayor o menor grado de autonomía política, pero integrados subordinadamente a los intereses de la expansión capitalista de Occidente. El ocaso del AP, tanto en términos económicos, como culturales y políticos, por más intenso que haya sido, no dejó de ser relativamente breve en términos históricos.

Los límites principales de la región (que abarca desde Corea y Japón en el norte hasta las islas de Indonesia en el sur) se han definido históricamente por su sistema interestatal centrado en China, el cual existía mucho antes de que Europa tuviera algún tipo de relevancia en la zona. El mismo se caracterizó por una extendida red de comercio privado, derivado de la emigración china, y por un sistema tributario y comercial cuyo centro radicaba precisamente en el imperio chino (Arrighi et al., 2003). En la actualidad, se podría afirmar que la dinámica regional ha hecho reemerger este sistema de integración, lo que en buena medida da forma a la naturaleza de los lazos al interior del AP y entre ésta y el resto del mundo.

Sin embargo, el inicio del “renacimiento” del AP no tuvo lugar en China, por mucho la nación con mayor territorio y población de la región. En cambio, podemos ubicarlo en Japón tras de su derrota en la guerra del Pacífico contra los Estados Unidos (EUA). Gracias a una rápida modernización en el periodo de la Restauración Meiji (1868-1912), Japón se había convertido en una de las potencias más importantes del mundo a principios del siglo XX, obteniendo incluso la primera victoria de un país no occidental frente a un imperio europeo durante su enfrentamiento con la Rusia zarista en 1905. A pesar de ello, no era previsible de ninguna manera que esta nación pudiera liderar cualquier tipo de instancia de desarrollo regional luego de su dura derrota en 1945. Esto especialmente si se tiene en cuenta que aquella conllevó la pérdida de todas las posiciones territoriales que había conquistado (como sus enclaves en Corea, China y las islas el sudeste asiático) y su situación de subordinación de facto ante EUA, flamante hegemonía global por aquel entonces.

Las circunstancias geopolíticas ciertamente tuvieron un rol preponderante en el curso de los acontecimientos. Luego de una etapa de transición inmediatamente posterior a la rendición de Japón, EUA llevó a cabo una transformación de las instituciones niponas (que incluyó el desmantelamiento de sus fuerzas armadas, la creación de una constitución a medida y una reforma agraria, entre otras) con el objetivo de posicionarlo como socio estratégico regional y así salvaguardar los intereses norteamericanos en el AP. En contraste con la situación de preguerra, se esperaba que Japón utilizara su economía para contrarrestar la penetración comunista en Asia, por lo que se le dio la posibilidad de importar todas las materias primas y recursos necesarios, incluido el petróleo, para impulsar su crecimiento²¹ (Sugihara, 2003). Japón también disfrutó de oportunidades favorables para aumentar la exportación de sus manufacturas a Occidente. Estos cambios en las circunstancias internacionales le permitieron a la nación asiática, y más tarde a otros vecinos, perseguir una industrialización

²¹ En contraposición, la prohibición estadounidense de exportar petróleo a Japón en 1941 suele considerarse comola causa inmediata del estallido de la Segunda Guerra Mundial en el escenario del Pacífico.

intensiva en capital y en recursos con base en una mano de obra relativamente barata y disciplinada.

Ya en 1960 la industrialización había permitido que la renta en las economías más dinámicas de Asia comenzara a crecer a una mayor velocidad que en los países occidentales avanzados, así como los otros en vías de desarrollo. El crecimiento del PBI per cápita de Japón durante el periodo de 1955 a 1973 fue el ejemplo más sobresaliente de esta nueva tendencia: una tasa de crecimiento anual de alrededor del 10% sostenida durante un periodo tan largo nunca antes se había alcanzado. Pero este “milagro japonés”, como algunos lo bautizaron (Banco Mundial, 1993), fue de hecho el comienzo de un “milagro del AP” en el que empezaron a participar otras naciones vecinas.

En una primera instancia, fueron los denominados *tigres* o *dragones asiáticos* (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), los que entre principios de los años '60 y '90 experimentaron una rápida industrialización y mantuvieron tasas de crecimiento de más del 7% anual. Estos cuatro *dragones* se convirtieron para la década de 1970 en ejemplos de éxito del modelo orientado a la exportación en los países en desarrollo. En gran medida eso se debió al volumen de sus ventas externas en manufacturas, las cuales fueron escalando en complejidad, iniciando con las consideradas más accesibles (como la industria textil, la alimenticia y la maderera) a ramas reservadas tradicionalmente a las naciones ya desarrolladas (siderúrgica, química, automovilística y electrónica).

Luego fue el turno del despegue de las *economías de reciente industrialización* (NIEs, por sus siglas en inglés) de la región asiática, también denominadas *tigres menores*, categoría que en una primera etapa abarcaba a Indonesia, Malasia y Tailandia, para más tarde incluir a Vietnam y Filipinas. Ellos alcanzaron en promedio tasas de inversión que superaron el 20% del PBI entre 1960 y 1990 -incluyendo en particular tasas inusualmente altas de inversión privada-, combinado con aumentos de productividad y políticas de mejora del llamado “capital humano” como la universalización de la educación primaria y secundaria.

Semejante transformación regional, aparentemente liderada desde Tokio, fue la base de la teoría de los gansos voladores (*flying geese paradigm*) que describe cómo evolucionan los países menos adelantados cuando establecen relaciones económicas profundas con otros más avanzados (Akamatsu, 1962). Formulada por el economista japonés Kaname Akamatsu, esta teoría plantea un modelo de desarrollo a partir de la división del trabajo regional. En pocas palabras, la internacionalización de las grandes empresas de los países regionalmente más avanzados provocaría la transferencia de actividades productivas intensivas en mano de obra hacia los menos desarrollados, creando así redes regionales de producción. La posición de cada miembro en estas redes determinaría el lugar

ocupado en el patrón del vuelo de los gansos. Así pues, el ganso líder sería Japón, seguido en una formación en “V” por los *tigres asiáticos*, detrás de los cuales se ubicarían los *tigres de segunda generación* y, cerrando la formación, aparecerían China y los demás miembros de la ASEAN²².

El éxito asiático descrito ha llevado a que uno de los tópicos frecuentemente abordados por la literatura económica desde hace varias décadas sea la diferencia en el carácter de la industrialización del AP y América Latina (Fajnzylber, 1990; Felix, 1989; Jenkins, 1991). Este tipo de análisis comparado suele distinguir un proceso de sustitución de importaciones (ISI) seguido por las economías latinoamericanas, cuyo eje radicaba en el desarrollo de industrias nacionales que intentaban abastecer a sus mercados internos de manufacturas previamente importadas. Como lo sostuvieron los teóricos de la escuela estructuralista (Presbich, 1948; Furtado, 1973), la modernización de la periferia debía provocar un cambio en la estructura económica de las naciones latinoamericanas para poder dejar atrás el tradicional modelo primario-exportador, adoptado prácticamente desde la implantación en la región del sistema capitalista.

Al paradigma latinoamericano se le confrontaría el modelo adoptado en AP, enfocado principalmente en la exportación de manufacturas con base en la competitividad de sus bajos costos laborales. Ante la imposibilidad, en una primera instancia, de generar un mercado interno dinámico, se habría optado por la industrialización por sustitución de exportaciones (ISE), impulsada por el capital extranjero y la intervención gubernamental. En definitiva, este segundo camino se habría mostrado como el más efectivo, especialmente después de que la experiencia de la ISI en América Latina se viera interrumpida prácticamente en el mismo período en el que una nueva división internacional del trabajo permitía a los países asiáticos alcanzar niveles de crecimiento, desarrollo y complejidad en sus estructuras productivas nunca alcanzados en nuestra región.

Más allá de las discusiones sobre las disparidades en los resultados obtenidos en ambos continentes, permanecen siendo crípticos los factores principales que llevaron al éxito al proceso de industrialización asiático (y que paralelamente podrían explicar la fracasada experiencia de Latinoamérica). Si bien la teoría de los *flying geese* de Akamatsu tiene el valor de señalar tempranamente a la integración económica como una de las claves del desarrollo, al analizar ésta solo desde una perspectiva regional se pierde de vista el peso que tuvieron en el progreso asiático las transformaciones en la economía mundial a partir de la

²² La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático se creó en 1967 como una institución para fomentar la integración y la cooperación regional. Los miembros iniciales de este grupo son Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Brunei Darussalam se unió en 1984, Vietnam en 1995, Laos y Myanmar en 1997 y finalmente Camboya en 1999.

década de 1970. Junto con este tipo de teorías “regionalistas” se encuentran otras tres visiones contrapuestas que creemos necesario explicitar.

La primera de ellas sostiene que el desenvolvimiento reciente del AP ha sido el resultado de la aplicación de una estrategia económica consistente con la aceptación de los principios del libre mercado (Banco Mundial, 1993). De esta manera, la política *market-friendly* adoptada por los asiáticos se basaría en la eliminación del sesgo anti-exportador de las políticas de sustitución de importaciones, la ausencia de controles de precios y otras medidas distorsionadoras, y más recientemente en la adhesión a tratados de libre comercio con otros Estados o bloques. Todo esto en un contexto en el cual los gobiernos del AP habrían proporcionado un entorno macroeconómico estable y un marco jurídico fiable para promover la competencia nacional e internacional.

Sin embargo, de todas las explicaciones, ésta es la que se revela como la más teóricamente endeble, ya que la política industrial y las intervenciones en los mercados por parte de los gobiernos del AP han sido mucho más trascendentales que lo que la visión ortodoxa desea admitir. Más aun, existen muchos antecedentes en la literatura económica que demuestran que los preceptos liberales no fueron adoptados por los países industrializados, tanto en el pasado como en estos casos actuales, sino hasta después de alcanzar una fase madura en su desarrollo.

Las inconsistencias señaladas del planteo liberal llevaron al surgimiento de explicaciones revisionistas sobre el papel del Estado en el caso del AP. En ese sentido, una segunda explicación enfatiza el rol de los gobiernos asiáticos a la hora de guiar el avance industrial (Chang, 2002; Medeiros, 2018; Studwell, 2014). Desde lo que puede considerarse como una lectura heterodoxa, o de capitalismo dirigido, se remarca la utilización por parte del “Estado desarrollista” de instrumentos de política fiscal, monetaria, financiera, cambiaria y crediticia como piezas clave de la estrategia de desarrollo asiática. Incluso el establecimiento habitual por parte de los gobiernos del AP de un sistema de premios y castigos (*carrot and stick strategy*) a las empresas y empresarios, demostraría el alto grado de selectividad y condicionalidad a los objetivos de productividad sectoriales definidos desde la autoridad pública. De esta manera, la “vía asiática” se trataría de un modelo de promoción de la “industria infante”, que habría incluido una muy discrecional y selectiva política industrial, combinada con empresas estatales, inversiones de bancos estatales de desarrollo, objetivos a exportar y el apoyo de la autoridad monetaria a la gestión de los ministerios de economía y producción.

Este tipo de interpretación sobre el rol del Estado en el desarrollo económico no es, bajo ningún aspecto, nueva en el pensamiento económico. Tanto autores como G. F. List o A. Hamilton propusieron ya en el siglo XIX sus tesis sobre el

papel del estado en las primeras etapas de industrialización. Más cercano en el tiempo, Alexander Gerschenkron en su célebre texto, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (1968), también hizo hincapié en la fuerza del Estado y la organización central como ejes fundamentales en el desarrollo económico europeo, tanto para las naciones que se industrializaron de manera temprana como para las que lo hicieron más tardíamente.

Por último, mencionaremos la teoría del “desarrollo por invitación” que pone especial énfasis en los factores geopolíticos. Desde esta posición, el éxito asiático sería consecuencia de la relocalización de empresas transnacionales y la apertura discrecional de los mercados occidentales a las exportaciones asiáticas, decisiones tomadas por las grandes potencias en respuesta a sus propios intereses. En resumidas cuentas, se trataría de una estrategia comandada por EUA para promocionar deliberadamente el desarrollo en sus aliados. Aquí se encontraría la diferencia fundamental entre el desempeño de Latinoamérica y AP (Medeiros y Mazat, 2019), ya que nuestra región no habría contado con el apoyo político de una potencia al no ser un territorio de disputa caliente con el comunismo durante la Guerra Fría.

De acuerdo a Moura (2021), son tres los vectores principales a través de los cuales EUA habría proporcionado un ambiente externo favorable para el desarrollo económico de los países del AP:

1. Programas de ayuda directa como el Plan Colombo, así como otros canales de donación que favorecieron el acceso al capital extranjero y la reconstrucción económica;
2. La posición tolerante hacia políticas proteccionistas y de transferencia tecnológica, las que permitieron la apropiación del estado del arte industrial de las multinacionales occidentales por parte de las empresas asiáticas;
3. El otorgamiento del estatus de aliado preferencial a estos países, facilitando su acceso al mercado interno estadounidense, principalmente en base a la exportación de bienes manufacturados de bajo valor unitario.

Si bien las cuatro teorías hasta aquí analizadas realizan, en mayor o menor medida, interesantes aportes, ninguna puede explicar por sí sola las transformaciones recientes del AP. Por esa razón, en el presente texto pretendemos señalar otro factor al que consideremos clave. Nos referimos a la necesidad del capital internacional de crear un nuevo espacio de acumulación que revitalizara el funcionamiento del capitalismo luego de comenzada la crisis del modelo fordista de posguerra. Como veremos a continuación, se trató de un proceso de incorporación de economías periféricas al tejido productivo y

comercial mundial de manufacturas, como resultado de la evolución del funcionamiento normal del sistema capitalista a nivel sistémico.

La construcción de nuevos espacios de acumulación

Una herramienta útil para entender lo sucedido en el AP la podemos encontrar en el estudio de Neil Smith (2020 [1984]) sobre la base político-económica del desarrollo desigual en el sistema capitalista. En función de su análisis se puede deducir un modelo cíclico de creación de nuevos espacios geográficos a partir de crisis de acumulación recurrentes, rasgo típico del modo de producción vigente según la teoría marxista. De acuerdo a su perspectiva, cuando una de estas crisis acontece, visualizada por la caída de la tasa de ganancia y por ende de la inversión y el crecimiento, el propio sistema reestructuraría el espacio estableciendo una nueva división geográfica del trabajo, cuanto menos parcial. La misma posibilitaría la recomposición de la tasa de ganancia y el aplazamiento de la crisis, actuando como una suerte de “solución espacial” temporaria, ya que, de acuerdo al propio Smith, no existe una solución externa (ni interna) que evite que el sistema caiga reiteradamente en sus propias contradicciones.

El punto de Smith es revalidado por el examen de las ondas largas del sistema capitalista que realiza Ernest Mandel (1986), quien sostiene que las fases descendentes de los ciclos económicos se deben a factores endógenos. Principalmente, este autor ubica a la caída de la tasa de ganancia como el factor esencial que lleva a la maduración de los desequilibrios de la acumulación y agotan internamente las etapas de crecimiento. Sin embargo, no se debe olvidar la postura del propio Marx al respecto, quien ya había advertido que en el capitalismo “la crisis siempre constituye el punto de partida de una gran inversión nueva. Y en consecuencia también, si se considera la sociedad en su conjunto, configura en mayor o menor medida un fundamento material para el ciclo siguiente de rotaciones [de capital]” (Marx, 2008, p. 224). En definitiva, son las crisis mismas las que tienden a preparar el terreno para nuevas fases de expansión productiva.

Otro de los más destacados analistas sobre la relación entre la teoría de la acumulación y la geografía es David Harvey, quien desarrolló sus ideas acerca de los cambios a nivel mundial que se dieron en relación a las lógicas globales del capital (Harvey, 2007). En su modelo, el escritor británico sostiene que las grandes crisis de sobreacumulación conducen a devaluaciones violentas de capital y a la rápida creación de áreas enteras de “entorno construido” como salida a la crisis. Cuando no es posible encontrar un “desplazamiento temporal” a la crisis, se recurre entonces a “desplazamientos espaciales a través de la apertura de nuevos mercados, nuevas capacidades productivas y nuevas posibilidades de recursos y de trabajo en otros lugares” (Harvey, 2005, p. 101). Cuando estas crisis son de carácter global, como la iniciada en la década de

1970, traen aparejado transformaciones en todo el sistema capitalista. Una de estas transformaciones sería el incremento de la plusvalía absoluta, mediante la profundización del desplazamiento espacial de la producción manufacturera estándar hacia la periferia de bajos ingresos.

Si bien Harvey elabora una potente teoría que relaciona el desarrollo del entorno construido con el ritmo de acumulación y las crisis en la economía capitalista, no presta demasiada atención a la cuestión del perfil productivo de los espacios luego de la crisis fordista ni a las escalas geográficas. Este último punto sí es abordado por Smith, quien enfatiza el establecimiento de diferentes escalas geográficas para entender las características del *desarrollo desigualador* del capitalismo. En ese sentido, el ámbito regional como el aquí analizado, es decir el AP, se definiría también como producto del establecimiento de una nueva división territorial del trabajo.

A pesar de la nueva división del trabajo, la evolución experimentada por la periferia no implica para Smith una alteración en la posición de ésta dentro del propio sistema, ya que la especialización en determinados bienes, ya sean de origen primario o industrial, es independiente del lugar que se ocupa en la estructura del capitalismo global. Aquí encontramos, claramente, una discrepancia con los teóricos del estructuralismo latinoamericano, para quienes los movimientos dentro de la estructura mundial se basaban en cambios en los patrones productivos. De ahí la razón de entender a la industrialización como un objetivo a perseguir por los países subdesarrollados.

En definitiva, lo que Smith y Harvey tienen en común es que entienden que los cambios en la geografía económica no son azarosos, sino contingentes a la organización de la producción a nivel nacional y global (con todas las posibles escalas intermedias) en un determinado tiempo histórico. Se trata de cambios en el espacio relativo que establecen regiones ascendentes, así como en declive. Es partir de esta dinámica que el capitalismo encuentra la manera de autoimpulsarse tras una crisis dejando detrás patrones geográficos diferenciados. Como afirma Smith, “en la medida en que el desarrollo desigual se convierte en una necesidad creciente para evitar las crisis, la diferenciación geográfica deviene menos uno de los subproductos del capital y se convierte en una de sus necesidades centrales” (2020, p. 204).

Si bien estos autores elaboran desarrollos teóricos en niveles altos de abstracción, bien pueden utilizarse para comprender los procesos históricos que devinieron en la transformación contemporánea del AP. Podemos entonces deducir que la obsolescencia del modelo fordista condujo a una crisis geográfica de la que solo se habría podido salir con la sustitución de la estructura espacial previa (en la que eran los países desarrollados como EUA y Europa occidental los que casi exclusivamente se dedicaban a la producción y comercialización de bienes industriales) por una nueva, que posibilitase la obtención de mayor

plusvalía. Así es como la transformación del AP en una nueva base manufacturera global sería el resultado de la restructuración de la producción internacional tras una crisis de acumulación, lo que a su vez habría posibilitado una nueva fase de expansión capitalista. En otras palabras, la condición previa necesaria para el “milagro asiático” habría sido precisamente su carácter subdesarrollado previo, lo que lo hacía un territorio altamente rentable y, por ende, susceptible de un rápido desarrollo.

Una nueva organización de la producción

Para que esta nueva espacialidad capitalista referida en la sección anterior pudiera resolver la crisis interna del paradigma fordista, se necesitó de una revolucionaria estrategia de producción que redefiniera los espacios y rompiera con la clásica especialización productiva del modelo centro-periferia. Ello fue alcanzado a través de la desintegración e internacionalización de la producción bajo la forma de lo que se conoce como Cadenas Globales de Valor (CGV).

Las CGV pueden ser entendidas como la secuencia de actividades que firmas y trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su comercialización, distribución y soporte posventa. Cada etapa de esta secuencia es responsable de añadir alguna parte del valor total de los bienes, de ahí que se la denomine como “cadena de valor”. La clave de esta nueva organización reside en que las diferentes actividades de una cadena son realizadas por empresas distintas y en diversos espacios geográficos.

Surgidas a partir de la década de 1970, las CGV son el resultado de las estrategias de las empresas transnacionales a partir del uso de las modernas tecnologías de la información y la comunicación (TICs), las que contribuyeron a reducir los costos de coordinación, logística y monitoreo de las operaciones mercantiles geográficamente descentralizadas. Otros dos factores esenciales fueron el abaratamiento de los costos de transportes, especialmente a partir de la masificación de la tecnológica *container*, y la liberalización del comercio y la inversión extranjera directa (IED), que fue acompañada por la proliferación de diversas formas de acuerdos bi o plurinacionales, que van desde mecanismos de integración regional a tratados de inversión. La apertura comercial y financiera constituía además un rasgo característico del neoliberalismo, el que por ese entonces estaba empezando a expandirse tanto por el mundo desarrollado como en la periferia.

El concepto de “cadena” aplicado a la producción de bienes fue elaborado originalmente por Hopkins y Wallerstein (1986) al analizar la organización internacional de mercancías a partir del siglo XVI. Estos teóricos del sistema-mundo, elaboraron el término cadenas globales de mercancías (*global commodity chains*) para poner énfasis en el intercambio desigual que se

producía entre los diferentes nodos de la cadena. No obstante, quien popularizó este concepto como herramienta para pensar los cambios contemporáneos en la producción global fue el norteamericano Gary Gereffi. Dicho autor reelaboró la idea de Hopkins y Wallerstein e introdujo las CGV para focalizarse en la agregación, generación y apropiación de valor por los distintos eslabones de una cadena (Sturgeon, 2013).

Dos conceptos son centrales en el enfoque de las CGV. El primero de ellos es el de gobernanza, que hace referencia a las estructuras de gobierno de la propia cadena. Esta noción implica una visión *top-down* que analiza cómo las empresas líderes controlan y toman las decisiones ligadas a la organización del proceso productivo, es decir, gobiernan. Existen distintos tipos de gobernanza, que dependen de las características de las empresas líderes y subordinadas, del tipo de mercancía a producir y del contexto institucional en el que se desenvuelven (Davis et al., 2018). Puntualmente, Gereffi (1994, 1999, 2001) identificó inicialmente dos tipos principales de cadenas productivas en términos de gobernanza; las dirigidas al comprador (*buyer driven*) y las dirigidas al productor (*producer driven*).

Las cadenas dirigidas al comprador comprenden aquellas industrias en la que los grandes vendedores minoristas, comercializadores y los fabricantes de marca “juegan papeles pivotes en el establecimiento de redes de producción descentralizada en una variedad de países exportadores, comúnmente localizados en el Tercer Mundo” (Gereffi, 2001, p. 16). Suelen darse en ramas poco sofisticadas tecnológicamente e intensivas en mano de obra poco calificada, como la indumentaria, calzado, juguetes y artículos para el hogar. En este tipo de cadenas la reputación, la marca, el diseño y el control de la red de comercialización y distribución son los activos claves para ejercer el dominio sobre el resto de los actores.

Por otro lado, las cadenas dominadas por el productor son aquellas en las que las grandes firmas, generalmente oligopolios trasnacionales, desempeñan “papeles centrales en la coordinación de las redes de producción” (Gereffi, 2001, p. 14). Las mismas tienden a darse en sectores de alta tecnología e intensivos en capital (electrónica, automotriz, aeronáutica, maquinaria pesada), y por ende con altas barreras de entrada. En estas cadenas, las firmas líderes poseen habilidades productivas sofisticadas, alta disponibilidad de capital, pericia en I+D y capacidad de generar valor a partir de diferentes tipos de rentas (Kaplinsky, 1998), siendo las principales las tecnológicas y organizacionales. A partir de su posición privilegiada, pueden ejercer control en vínculos tanto hacia atrás, con sus proveedores, como hacia adelante, con los distribuidores y vendedores.

Es innegable que la integración a las redes globales de producción constituyó un mecanismo clave para el *catch-up* de varios países que permanecían atrasados en términos de prácticas productivas, estándares tecnológicos, recursos humanos, etc. Desafortunadamente, tal integración no produjo resultados homogéneos para todo el grupo de naciones en desarrollo. Gereffi (2001) identifica como explicación, tanto del *ascenso industrial* de Asia como del fracaso de América Latina, al tipo de cadena en términos de gobernanza en las que estas economías se insertaron. De ese modo, la ISI de América Latina hasta la década de 1970 se habría basado en cadenas productivas dirigidas al productor, en sectores como el automotriz, la petroquímica, la farmacéutica, la maquinaria eléctrica y no eléctrica, los cuales contaron con importantes inversiones extranjeras, pero destinadas fundamentalmente al mercado nacional. En contraposición, los países del AP, enfocados en una estrategia de industrialización por exportaciones, habrían aprovechado las cadenas dirigidas al comprador, prácticamente ignoradas en Latinoamérica, obteniendo los beneficios de penetrar a los mercados de bienes de consumo de EUA y Europa.

El segundo concepto clave de este enfoque es el de *upgrading* o jerarquización. El mismo se apoya en una concepción *bottom-up* sobre cómo las firmas subordinadas pueden (o no) ir escalando en la cadena, desde los eslabones menos rentables a posiciones más ventajosas. Se trata de la mejora en la habilidad de una empresa o economía para alejarse de las actividades en las que la competitividad depende de los costos (como salarios bajos) y las barreras de entrada son bajas, para trasladarse a actividades más intensivas en conocimiento, como el diseño y la innovación, en donde tienen mayor peso otros factores (por ejemplo, el capital humano o las capacidades tecnológicas). Esta concepción supone que el modo de especialización de un territorio, es decir, el eslabón que tiende a ocupar en las CGV, no es neutral en términos de posibilidades de crecimiento a largo plazo, por lo que la jerarquización ha sido prácticamente equiparada al desarrollo económico por cierta parte de la literatura económica (Schteingart et al., 2017). No extraña entonces que sea el modelo de desarrollo apoyado desde comienzos del nuevo milenio por organismos internacionales como el Banco Mundial, el FMI, la OMC, la UNCTAD y la OCDE, entre otros, para “realzar las supuestas ventajas de la globalización, la liberalización y la desregulación económica para los países en desarrollo” (Schteingart et al., 2017, p. 114).

Dentro del enfoque de las CGV, la jerarquización representaría el segundo elemento para entender el avance del AP. Así pues, algunos integrantes de la región, especialmente la primera generación de *tigres asiáticos*, pudieron ascender en términos de *actividad económica* al hacer una transición desde contratos FEO (fabricación de equipo original), en donde la empresa nacional produce un bien diseñado totalmente por la empresa transnacional (ET) y lo que busca es reducir costos, a esquemas MDO (manufactura de diseño original), en

los que si bien el diseño básico del producto todavía lo hace la ET, la firma local integra las partes y componentes y realiza el diseño de detalle. Finalmente, algunas economías del AP también habrían alcanzado contratos MOM (manufactura original de marca), en los que la firma local no sólo se ocupa del diseño en su conjunto, sino también de la comercialización (Amsdem et al., 2001; Gereffi, 1995).

Pero no solo allí se detuvo el proceso de jerarquización de las empresas y economías del AP, sino que una parte importante de su desempeño se explica a partir de cambios productivos *intersectoriales*, es decir, el pasaje de actividades intensivas en mano de obra a otras intensivas en capital y tecnología (Gereffi, 2001). Si bien en una primera instancia la condición subdesarrollada (salarios y costos operativos bajos) permitió la ya mencionada relocalización industrial y con ella la creación de un nuevo entorno geográfico apto para la acumulación a gran escala, lo cierto es que la expansión asiática solo se concretó, y en buena medida alcanzó el éxito, al reorientarse hacia actividades económicas intensivas en capital y habilidades. Esta transición constituye una segunda fase del desarrollo de la región a la que muchos de los países han o están arribando. Así es como, además de Japón, la primera tanda de “seguidores” ha podido alcanzar las mejores posiciones en las CGV en muchos rubros.

El fenómeno más transcendental de la evolución arriba descripta ha sido, sin dudas, el cambio en el perfil productivo de China, el cual siguió el patrón de jerarquización y comienza a orientarse hacia la búsqueda de rentas tecnológicas. De esta manera, las actividades más trabajo-intensivas se desplazaron en los últimos años hacia sus socios menores, como los *tigres menores* y demás miembros restantes de la ASEAN. De alguna manera, estos cambios parecieran cerrar el círculo histórico volviéndole a dar a China la centralidad dentro del sistema de integración comercial de la región, a la vez que se ha convertido en uno de los socios comerciales más destacados para muchas otras naciones en desarrollo, particularmente en África y América Latina, pero también de potencias, como EUA y la Unión Europea.

Comentarios finales

En el presente trabajo hemos expuesto una interpretación alternativa de las causas del desarrollo del AP, particularmente de su industrialización. La misma ha incorporado la visión de teóricos de la geografía de raigambre marxista, como Smith y Harvey, junto al llamado enfoque de las Cadenas Globales de Valor, en la versión de Gereffi y Kaplinsky. Desde esta perspectiva, puede entenderse al cambio de especialización productiva del AP como un proceso que, si bien tiene sus primeros antecedentes en el Japón de posguerra, solo adquirió relevancia mundial cuando la caída de la tasa de acumulación del modelo fordista provocó una crisis que eventualmente condujo a la

reformulación de los espacios dentro del capitalismo global. Esa fue la respuesta que el propio sistema económico encontró para recomponer la ganancia capitalista y aplazar la crisis.

Por otra parte, se sostuvo que la industrialización de la periferia necesitó de CGV para organizar la producción manufacturera a escala planetaria. Si bien comandadas en sus eslabones más rentables por ET de origen occidental, las CGV posibilitaron procesos de jerarquización de las industrias y economías asiáticas, lo que redundó en avances en términos de desarrollo. La estrategia adoptada por ciertos países del AP de apostar por la ciencia y la tecnología como medio para apropiarse de rentas en este tipo de organización productiva mundial, debe enmarcarse en ese contexto.

La explicación presentada aquí del desenvolvimiento del AP no se contradice con otras interpretaciones ya presentadas. Tanto las consideraciones sobre los avances en los vínculos regionales, como las teorías del Estado desarrollista y los enfoques que subrayan los factores geopolíticos del desarrollo asiático, pueden perfectamente ser considerados en conjunción con el punto de vista aquí presentado. Incluso, el enfoque ortodoxo que enfatiza en las fuerzas del mercado para explicar la evolución del AP no es, a priori, incompatible con el nuestro. En definitiva, lo que demuestra la existencia de tantas teorías alternativas es la complejidad a la hora de explicar las recientes transformaciones de las estructuras del capitalismo. Transformaciones que, cuanto menos en parte, marcan y marcarán el pulso de la economía y la política mundial en el futuro cercano.

Por último, creemos que la complejidad del derrotero del AP puede llevar a una reconsideración de la propia historia de los países de América Latina. La industrialización truncada en esta parte del globo desde su abandono como proyecto explícito en la década de 1970 no debe explicarse solo a través de la voluntad de sus gobernantes o del fracaso de sus políticas, como tampoco puede hacerse en el caso del éxito asiático. Si bien es una línea de estudio que necesita ser profundizada, la industrialización del AP y los logros de su modelo se debieron, como hemos visto, a una multiplicidad de atributos y factores, tanto históricos como coyunturales, muchos de los cuales las naciones latinoamericanas carecían o estaban al margen. Eso solo explica buena parte de la divergencia en sus trayectorias.

Referencias bibliográficas:

Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The Developing Economies*, 1, 3-25. <https://doi.org/10.1111/j.1746-1049.1962.tb01020.x>

Amsden A., Tschang. T. y Goto, A. (2001). *Do Foreign Companies Conduct R&D in Developing Countries?* Working paper, núm.14, ADB Institute.
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/157199/adbi-rp14.pdf>

Arrighi, G., Hui, P., Hung, H. (2003). Historical Capitalism, East and West. En G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (Eds.). *The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 Year Perspectives* (pp. 259-333). Routledge Curzon.

Banco Mundial (1993). *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press.

Chang, H. -J. (2002). *Kicking away the ladder*. Anthem Press.

----- (2006). *The East Asian Development Experience. The Miracle, the Crisis and the Future*. Zed Books Ltd.

Davis, D., Kaplinsky, R., y Morris, M. (2018). Rents, power and governance in global value chain. *Journal of World-Systems Research*, 24 (1), 43–71.

Fajnzylber, F. (1990). Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”: comparación de patrones contemporáneos de industrialización. *Cuadernos de la CEPAL*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27955/S9000502_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Felix, D. (1989). Import substitution and late industrialization: Latin America and Asia compared. *World Development*, 17(9), 1455-1469.
[https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90086-7](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90086-7)

Furtado, C. (1973): *La economía latinoamericana desde la conquista Ibérica hasta la revolución cubana*. Siglo XXI editores.

Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En G. Gereffi y M. Korzeniewicz (Eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122). Praeger.

----- (1995). Global Production Systems and Third World Development. En B. Stallings (Ed.). *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development* (pp. 100-142). Cambridge University Press.

----- (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*, 48 (1), 37-70.

----- (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, 32 (125), 9-38. <http://dx.doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2001.125.7389>

Gereffi, G. y Wyman, D. (Eds.) (1990). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton University Press.

Gerschenkron, A. (1968). El atraso económico en perspectiva histórica. *Investigación Económica*, Vol. 28, Núm. 111/112. pp. 141-165. UNAM.

Harvey, D. (2005). *El "nuevo" imperialismo: acumulación por desposesión*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20130702120830/harvey.pdf>

Harvey, D. (2007). *Espacios del Capital*. Akal.

Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1986). *Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800*. Review (Fernand Braudel Center), 10 (1), 157-170. <https://www.jstor.org/stable/40241052>

Jenkins, R. (1991). The political economy of industrialization: a comparison of Latin American and East Asian newly industrializing countries. *Development and Change*, 22(2), 197-231. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1991.tb00409.x>

Kaplinsky, R. (1998). *Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent*. Discussion Paper, núm. 365. Institute of Development Studies, University of Sussex. <https://core.ac.uk/download/pdf/286048627.pdf>

Mandel, E. (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista. Una interpretación marxista*. Siglo XXI editores.

Marx, K. (2008). *El Capital*. Vol. II. Tomo 4. Siglo XXI editores.

Medeiros, C. A. y Mazat, N. (2019). Geopolitics, Geoeconomics, and Development Strategies in the New Millennium. En V. R. Fernández y G. Brondino (Eds.). *Development in Latin America. Critical Discussions from the Periphery*. Plagrave/Macmillan, Cham.

Medeiros, C. A. y Trebat, N. (2018). Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina. En M. Abeles, E. Pérez Caldentey y S. Valdecantos (Eds.). *Estudios sobre financierización en América Latina* (pp. 171-

204). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43596-estudios-financierizacion-america-latina>

Moura, R. (2021). *Industrialização, Desenvolvimento e Emparelhamento Tecnológico no Leste Asiático: Os casos de Japão, Taiwan, Coreia do Sul e China*. INCT/PPED; CNPq; FAPERJ; CAPES; Ideia D.

Myrdal, G., (1968). *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*. 3 Vols., New York: Pantheon.

Polanyi, K. (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica.

Prebisch, R. (1948). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Schteingart, D., Santarcangelo, J. E., y Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: Una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos De Economía Crítica*, 4 (7), 99-129.

Smith, N. (2020). *Desarrollo desigual. Naturaleza, capital y la producción del espacio*. Traficantes de sueños.

Studwell J. (2014). *How asia works: success and failure in the world's most dynamic region*. Grove Press.

Sturgeon, T. (2013). De cadenas de mercancías (commodities) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía. Revista De Desarrollo Económico Territorial*, (2), 11-38. <https://doi.org/10.17141/eutopia.2.2010.1027>

Sugihara, K. (2003). The East Asian path of economic development. A long-term perspective. En G. Arrighi, T. Hamashita y M. Selden (Eds.). *The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 Year Perspectives* (pp. 78-123). Routledge Curzon.

Mesa J

“Economía política internacional, tendencias, comercio y finanzas”

Paelistas:

Lucas BENITEZ (UNM), Emiliano COLOMBO (UNM), Mayra LEMES LAPASTA (Estudiante UNM), Esteban NICOLAU (UNM) y Alejandro ROBBA (UNM, Argentina): “La dinámica de la coyuntura internacional en tiempos de postpandemia y nuevos conflictos bélicos”

Alejandro Gabriel MANZO (UNC, Argentina): “Discursos alternativos al orden financiero internacional vigente: las estrategias del Consejo de DDHH frente al caso de los fondos buitres contra Argentina”

Alejandro Gabriel MANZO (UNC, Argentina): “Las dificultades del discurso de DDHH para anidar en el campo financiero internacional: el poder de veto de las élites financieras a la luz del caso argentino”

Moderadora: Florencia QUINTANA (UNM, Argentina)

Relatoría: Gonzalo DURRUTY (UNM)**Alejandro Gabriel Manzo (UNC) “Discursos alternativos al orden financiero internacional vigente: las estrategias del Consejo de DDHH frente al caso de los fondos buitres contra Argentina”.**

El presentador inicio explicando hacia donde se dirige su análisis: este mismo se dirige a las posibilidades de que los discursos de los Derechos Humanos ingresen al campo económico y, además, a la potencialidad emancipatoria de dichos discursos.

En cuanto a esto, hasta finales de la década de los 90s los derechos humanos no habían sido un discurso, ni una práctica que se utilizara dentro del campo económico.

Luego del caso de los fondos buitres en Argentina, la ONU desplegó una serie de acciones sumamente interesantes.

La ponencia se estructura en torno a dos preguntas:

- 1- ¿Cuáles fueron las condiciones institucionales que posibilitaron el despliegue de los derechos humanos al campo económico?
- 2- ¿El discurso de los derechos humanos tiene potencial emancipador en el campo económico?

En cuanto a la primera pregunta, el presentador se concentró para responderla en las condiciones institucionales que posibilitaron el despliegue del consejo de los derechos humanos como reacción al caso de los fondos buitres en Argentina.

Dentro del consejo de derechos humanos, se fueron creando distintas figuras institucionales.

La primera figura institucional que se crea dentro del consejo en este sentido es el experto independiente en deuda y derechos humanos; esta es una figura institucional creada específicamente para intervenir en casos en donde pudieran existir violaciones de derechos humanos en el ámbito económico y financiero.

Además de esto, existió una traducción o una operacionalización de los preceptos generales de los pactos de derechos humanos al campo financiero específico.

En cuanto a los fondos buitres, estos ya estaban siendo estudiados desde el consejo de derechos humanos. Este último observó la dinámica de dichos fondos; básicamente esta consistía en demandar a los países endeudados, quedándose con gran parte del alivio que recibían de dichos países

Toda esa combinación de condiciones institucionales posibilitó, cuando estallo el caso de los fondos buitres en 2014, que el consejo este preparado para intervenir en el caso.

Pasando a la segunda pregunta, la respuesta es afirmativa, desde el punto de vista simbólico.

El discurso de los derechos humanos comenzó a afectar la percepción que tenían los propios agentes hegemónicos sobre el fenómeno de los fondos buitres. De hecho, luego de la repercusión del caso argentino, el FMI, el tesoro norteamericano y la propia justicia norteamericana hicieron desaparecer la palabra “fondos buitres”, reemplazándola por otros nombres.

Retomando, desde el punto de vista simbólico, el grueso de los actores, incluso los hegemónicos, presentó a los fondos buitres como prácticas inmorales. Sin embargo, para la propia justicia norteamericana, sus prácticas seguían siendo legales. Por otro lado, desde el discurso de los derechos humanos, dichas prácticas son ilegales, en la medida que chocan con el derecho internacional de los derechos humanos.

Otro hecho es que los fondos estén en investigación, esto genera una ruptura en la medida en que visibiliza sus prácticas, las cuales luchan por mantener ocultas.

Ley de quiebra internacional: esta desplazaría al rol del FMI como árbitro en las reestructuraciones. Atentaría contra los intereses de los acreedores al fijar otros criterios de distribución de premios y castigos y socavaría la intervención de los jueces en las jurisdicciones financieras claves en las reestructuraciones.

Sin embargo, nada de esto tuvo impacto en la práctica, puesto que, no se cambió el resultado del juicio. Este último siguió y Argentina debió pagar a los fondos buitres.

Alejandro Gabriel Manzo (UNC): “las dificultades del discurso de DDHH para anidar en el campo financiero internacional: el poder de veto de las elites financieras a la luz del caso argentino”.

Existen múltiples votaciones para fomentar la creación de una ley de quiebra internacional en la asamblea general. Sin embargo, esto no sucede.

¿Quién tiene la capacidad para torcer la voluntad de 136 países?

¿Cuál es el fundamento material de semejante poder?

¿Cómo ejercen su poder de veto en un caso concreto?

Para responder estas preguntas, se remite al inicio de la globalización financiera:

Cuando cayó el acuerdo de Bretton Woods en 1971 y se produjo la crisis del petróleo en 1973, se expandieron miles de millones de dólares de liquidez y miles de recursos financieros por todo el mundo.

Lo que aconteció fue que dichos recursos financieros líquidos no se distribuyeron de manera equitativa, sino que fueron absorbidos por 14 bancos con casa matriz en el G7. Dichos bancos, juntan dinero de los bancos más pequeños y efectúan paquetes que se trasladan hacia los países periféricos. Por lo anterior dicho, se puede notar un cambio en la gobernanza al que había anteriormente.

La gobernanza se transforma en una coordinación política de esfuerzo. Los gobiernos del G7 ahora delegan a una institución multilateral la posibilidad de ahorrar la crisis.

Estos grandes capitales financieros son la matriz política de la globalización financiera global y es la matriz política neoliberal.

Entonces, ¿Quién tiene la capacidad para torcer la voluntad de 136 países? Los países centrales, IPIS y los grandes capitales financieros.

¿Cuál es el fundamento material de semejante poder? El mercado de deuda soberana, en el cual un puñado de bancos de países centrales compran bonos de los países emergentes y los venden en el mercado secundario.

¿Cómo ejercen su poder de veto en un caso concreto? Estas elites votan en bloque en contra de cualquier resolución que promueva iniciativas como la ley de quiebra internacional.

Ignacio SABATELLA (CONICET-FLACSO-UNM): “La economía política internacional de la energía: cambios y tensiones en el escenario post-pandemico y bélico actual”

El presentador comenzó explicando que la pandemia dio como resultado una caída importante de las emisiones de gases de efecto invernadero. Sin embargo, con la superación de esta última, el rebote económico se tradujo en un rápido incremento de la demanda de energía. Como esto no pudo ser cubierto por la oferta existente, los países centrales comenzaron a utilizar fuentes seguras de energía, entre ellas, el carbón (el más contaminante de los combustibles fósiles).

Dicho lo anterior, en 2021 hubo un incremento del 6% de las emisiones de gases de efecto invernadero, un nivel más alto que el existente antes de la pandemia, en 2019.

Sumado a esto, llegó la guerra de Ucrania y Rusia, a partir de febrero de 2022. La unión europea representa el 23% del consumo del gas natural y a su vez este mismo era suministrado en un 45% por Rusia. Por lo cual, con el inicio del combate bélico, la comisión europea propuso un plan energético con el objetivo de independizarse del gas ruso. En este contexto, se paralizó el funcionamiento del gasoducto ruso y se prohibió la compra de crudo de este mismo país.

Además, la unión europea autorizó la compra de gas natural a cualquier costo y, con esto, a usar carbón a cualquier costo climático.

Como consecuencia de este escenario:

- 1) EE. UU se convirtió en primer exportador de gas natural licuado del mundo, superando a Qatar y Australia. Quienes eran los principales líderes hasta ese momento.
- 2) Aumento el uso del carbón sin tener en cuenta el costo climático. Además, hubo un retroceso vinculado a los objetivos climáticos.
- 3) Europa presenta dos grandes consecuencias vinculados a la escasez de energía: pobreza energética y menor producción de las industrias dependientes de energía.
- 4) EE. UU y la unión europea buscaron una mayor oferta de crudo recurriendo a Venezuela.
- 5) Reconsideración de la energía nuclear.

Escenario de precios:

En cuanto al PNL, 2022 tuvo precios récord, de hecho, se espera que en 2023 se mantengan o que incluso estos sean aún más elevados. Esto último, acarrea profundas consecuencias a los países que importan PNL, como Argentina, quien deberá afrontar la suba de los precios.

En cuanto al petróleo, en este momento (2022), el precio se encuentra un poco por debajo de los 100 dólares, sin embargo, estos niveles de precios son mucho mas altos que los niveles pre-pandemia.

Conclusión: con anterioridad a la pandemia existía una agenda que priorizaba el cuidado y las metas del medio ambiente. Por otro lado, actualmente, la agenda prioriza la seguridad energética. En otras palabras, anteriormente se buscaba reducir la utilización de carbón mientras que actualmente se logra ver una intensificación de su uso.

El contexto actual esta signado por un escenario de inflación, por la paralización de las industrias energético-intensivas, restricción externa en la periferia y la reconsideración de la energía nuclear como una fuente segura de energía.

En cuanto a los actores, existe una disputa entre Shell y la OPEP. En este escenario aconteció el descongelamiento de las relaciones con Venezuela, Estados Unidos es el nuevo proveedor de PNL a la unión europea y, además, China profundiza su lugar como principal consumidor de energía.

Orlando GUTIERREZ ROZO (UNAL, Colombia): “Crisis, acumulación y Trabajo digital”

La economía global se encuentra en una fase de estancamiento o desaceleramiento del crecimiento. Esto se logra ver tomando como referencia al año 2007, año en que surgió una nueva crisis mundial, y en el que se inició una etapa de disminución de las tasas de crecimiento de los países a nivel mundial.

En términos de política económica, lo que sucedió es que en general en el lapso 2007 a 2021 se experimentó una política monetaria y fiscal expansiva en los diferentes países del mundo, es decir, se estuvo en un momento de enorme liquidez internacional. Dicha política económica provocó, a diferencia de lo que ocurre actualmente, una disminución monumental de la tasa de interés.

En 2020 y 2021 se comenzó a configurar un nuevo cambio, cuyas consecuencias se están notando en las circunstancias de la economía mundial. Lo anterior dicho llevó al expositor a afirmar la importancia de esto desde el punto de vista político, en el sentido de lo que ocurre con el trabajo. Las crisis económicas deben entenderse sin lugar a duda como una caída en la tasa de ganancia.

El periodo de la edad de oro del capitalismo fue un periodo de crecimiento de la tasa de ganancia. Luego de la edad de oro, esta última disminuyó su rentabilidad global.

La respuesta del capitalismo antes dichas crisis, para lograr la recuperación, es influir sobre el trabajo. Esto mediante la intensificación de la explotación, y con ello, con el aumento de la plusvalía.

Conclusión general: así como en el periodo neoliberal se atacó al trabajo mediante las políticas de ajuste, disminución de los salarios reales y de los derechos de los trabajadores, en esta nueva fase de caída de la tasa de ganancia, el ataque al trabajo se profundizó y se sigue profundizando en las economías de plataforma. Esto último está asociado a lo que se denomina, “la uberización del trabajo”. Esto significa la utilización de las plataformas que están relacionadas a un nuevo nivel de explotación el cual retorna el crecimiento de la tasa de ganancia.

En otras palabras, lo anteriormente dicho no es mas que el capitalismo adoptando una nueva forma para palear la crisis actual de la tasa de ganancia.

Leticia PATRUCCHI (UNM) y Andrea MOLINARI (CONICET/UNSAM-EIDAES): “Una singular-complementariedad: Hacia un perfil del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y el Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS”.

La investigación se centra en la caracterización de los bancos multilaterales de crédito.

Contexto: crecimiento de la participación de las economías en desarrollo en el PBI mundial, rol creciente de China en este sentido, la necesidad que supone dicho desarrollo en términos de la demanda de recursos para sostenerlo y la inversión en infraestructura asociada a la propia agenda de crecimiento china, centrada en la nueva ruta de la seda.

En relación con el contexto mencionado se hace mayor hincapié en los bancos multilaterales de desarrollo y con esto, en lo que tiene que ver con proveerle de mayor voz y participación a las economías en desarrollo dentro de la toma de decisiones de estos organismos.

Si bien en 2010 existieron algunas reformas que permitieron que la participación de este entramado de países aumente, este último aumento solo fue de un 3%. Por esto mismo, los países subdesarrollados siguen siendo economías que no alcanzan ni la mitad de poder de voto en dichos organismos.

En este marco se observa un creciente dinamismo en el mapa de actores financieros multilaterales; reformas en tradicionales, reformas más profundas en regionales y nuevos BRDs significativos.

Esta ponencia se concentra en el último de estos puntos, el cual tiene que ver con la aparición o la emergencia de nuevos bancos de desarrollo. Fundamentalmente el nuevo banco de desarrollo de los BRICS y el banco asiático en inversión e infraestructura.

Marco analítico: dos grandes dimensiones de análisis; la legitimidad representativa, es decir, la caracterización de los órganos de gobierno en estos organismos, las condiciones a cumplir para ser miembro de estos mismos y el poder de veto y, por otro lado, la dimensión material, es decir, la dependencia de recursos; el lugar de donde emergen los recursos para el financiamiento, no solo de sus propias cuestiones, sino de las políticas u objetivos que estos organismos se proponen. Básicamente, la composición del capital, las fuentes de financiamiento y la programación.

La caracterización de estos dos organismos se efectúa en base a estas dos dimensiones mencionadas anteriormente.

En cuanto al Banco Asiático de Inversión e Infraestructura, si bien China tiene una participación central en cuanto a la toma de decisiones, desde el punto de vista normativo ese rol no está preestablecido.

Respecto a la dependencia de recursos: todos los bancos requieren de mucho capital en efectivo, pero lo que se quiere resaltar es que estos bancos juegan un rol central en cuanto al cofinanciamiento. El banco en inversión e infraestructura cofinancia operaciones con bancos comerciales, con el banco mundial, con el banco europeo, etc.

En el caso del nuevo banco de desarrollo de los BRICS, este juega un rol no tanto vinculado a la forma tradicional de los bancos de desarrollo, sino más a la lógica de un foro y a la necesidad de fortalecer las relaciones entre los bloques de los BRICS. Entonces, el capital se aporta en partes iguales, a pesar de la desigualdad económica entre los países aportantes.

Conclusiones: mayores diferencias en la estructura de gobernanza (membresías y toma de decisiones), menos en la dinámica de financiamiento.

Iniciativas se enmarcan en diagnósticos y objetivos análogos.

Pero se expresan en arreglos institucionales disímiles.

Lucas BENITEZ (UNM), Emiliano COLOMBO (UNM), Mayra LEMES LAPASTA (Estudiante UNM), Esteban NICOLAU (UNM) y Alejandro ROBBA (UNM): “La dinámica de la coyuntura internacional en tiempos de postpandemia y nuevos conflictos bélicos”.

Ralentización de la tasa de crecimiento mundial producto de 2 factores esenciales:

El conflicto bélico entre Rusia y Ucrania el cual generó un efecto importante en términos de precios relativos y precios de los bienes básicos de las economías internacionales y por otro lado, generó conflictos en términos del comercio internacional.

En base a esto, ¿qué sucedió en las regiones del mundo?

Asia: desaceleración de su tasa de crecimiento debido a que el 86% del PBI de Asia está expresado por lo que sucede en China. Este último país experimentó un confinamiento cerrado durante el rebrote de COVID, lo que trajo aparejado fuertes restricciones a la circulación y a la producción. Esto último apalancó la caída de la demanda global.

Por otro lado, la dinámica de la demanda mundial que se encontraba en disminución, producto del conflicto bélico, tuvo como consecuencia la disminución de las exportaciones de la región.

Para suplir los altos precios de la energía debido al conflicto, se utilizó el gasto público, exclusivamente destinado a subsidios de energía.

África: disminución de su tasa de crecimiento. Esta región exporta bienes primarios o semiindustrializados hacia Asia. Al caer la demanda de Asia, cayó la demanda del producto de África, lo cual trajo aparejado una caída del consumo privado en esta región, junto con un deterioro de sus términos del intercambio.

Europa es uno de los continentes mas afectados por dichos conflictos. Al igual que las otras regiones, su tasa de crecimiento se desaceleró. Los aspectos principales fueron el conflicto de Ucrania y Rusia, la salida del confinamiento por COVID y el deterioro del comercio internacional. Este ultimo factor es el más importante, puesto que la región vive en gran medida del comercio internacional, tanto de bienes como de servicios (turismo).

Para suplir esta merma en el comercio internacional Europa aumentó el gasto en cobertura de empleo y en refuerzos a los ingresos.

¿Qué es lo que sucede con los precios? La dinámica de la inflación afecta por sobre todo a los países emergentes en desarrollo, sin embargo, EE. UU afronta la inflación mas alta en los últimos 40 años al igual que la zona euro. La medida que se toma para afrontar esto es la siguiente: la suba de la tasa de interés para tratar de regular la dinámica de los precios, mediante la afluencia de capitales.

Se aplicó política monetaria y fiscal contractiva. Esto generó el achicamiento de la demanda junto con la tasa de crecimiento. A su vez, el dólar sufrió una apreciación.

Como se dijo anteriormente, esta política trae aparejada un flujo de capitales desde la periferia hacia los países centrales. Además, cierra el financiamiento en los países emergentes, al mismo tiempo que se aprecia el dólar. Todo esto termina provocando grandes devaluaciones en los países subdesarrollados, lo cual desata una puja distributiva que desemboca en inflación.

Latinoamérica y el Caribe: es una de las regiones en las que más se desaceleró la tasa de crecimiento, producto del achicamiento del gasto público tras la salida de la pandemia. Al crecer menos, el nivel de endeudamiento aumentó, junto con la tasa de interés, acercándose aún más a un esquema de financiamiento Ponzi.

En términos de desocupación, la región se encuentra a niveles casi idénticos a los prepandemicos, sin embargo, no se pudo recuperar el salario real.

Conclusiones:

1. Se demuestra que la demanda autónoma es la que explica el crecimiento sin la necesidad de afectar al cambio distributivo.

2. De la mezcla entre una política fiscal y monetaria contractiva se puede reducir fuertemente la demanda agregada con su consecuente disminución de la tasa de crecimiento.
3. Disyuntiva en los acreedores de la política internacional en lo que se debe hacer: si focalizar la política económica para suplir lo que sucede con la inflación o asegurar una tasa de crecimiento. En otras palabras, existe una disyuntiva entre crecer o disminuir la inflación.
4. Por último, como la distribución es exógena para este marco teórico, los factores políticos e institucionales deben coordinar su accionar en aras de recuperar y mejorar el salario real.

**LA DINÁMICA DE LA COYUNTURA INTERNACIONAL EN
TIEMPOS DE POSTPANDEMIA Y NUEVOS CONFLICTOS
BÉLICOS**

**LUCAS BENITEZ (UNM, Argentina), EMILIANO
COLOMBO (UNM, Argentina), MAYRA LEMES LAPASTA
(ESTUDIANTE UNM), ESTEBAN NICOLAU (UNM,
Argentina) Y ALEJANDRO ROBBA (UNM, Argentina)**

Lucas BENITEZ, Emiliano COLOMBO, Mayra LEMES LAPASTA, Esteban NICOLAU y Alejandro ROBBA

Introducción

Los integrantes del Programa de Seguimiento de la Coyuntura²³, unidad que funciona dentro del Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPyD) del Departamento de Economía y Administración (DEyA) de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), presentan ante el III Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) un informe especial para dar cuenta de la dinámica de la coyuntura económica internacional imperante, en el marco de la salida de la crisis del COVID-19, el desarrollo del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y los nuevos focos de tensión entre las principales potencias.

En este esquema, se analizará el desenvolvimiento de los motores del crecimiento económico y el devenir del comercio internacional en tiempos de conflictos bélicos y geopolíticos, con sus implicancias en la inflación internacional apalancada en los aumentos de los precios de los bienes básicos (energía y alimentos). A su vez, se explicará cual es la política fiscal y monetaria adoptada por las diferentes regiones del mundo y su consecuente ritmo de actividad.

Al respecto, es preciso aclarar que la economía mundial se encuentra atravesando una serie de circunstancias que desafían, tanto a los gobiernos como a los gestores del sector privado, a tomar las medidas correctas para tratar de solventar las turbulencias imperantes. Mientras que al sector académico nos motiva a investigar sobre el fenómeno (ya de por si complejo) de la economía mundial, para dar cuenta de las variables clave que inducen al actual desenvolvimiento económico. Es decir, que el rol de los investigadores es de prima importancia para que los dirigentes, funcionarios, gerentes, et. al. que se encuentran en lugares de toma de decisiones sobre políticas económicas tengan el diagnóstico adecuado a la hora de analizar este fenómeno.

Por último, se plantearán posibles escenarios de corto plazo para el devenir del desarrollo económico a nivel mundial, con énfasis para el caso de América Latina y Suramérica.

La dinámica del crecimiento económico mundial: Que el árbol no nos tape el bosque, ¿precio le gana a cantidad?

Las perspectivas en torno a la economía mundial siguen siendo muy inciertas, los efectos secundarios del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania han provocado

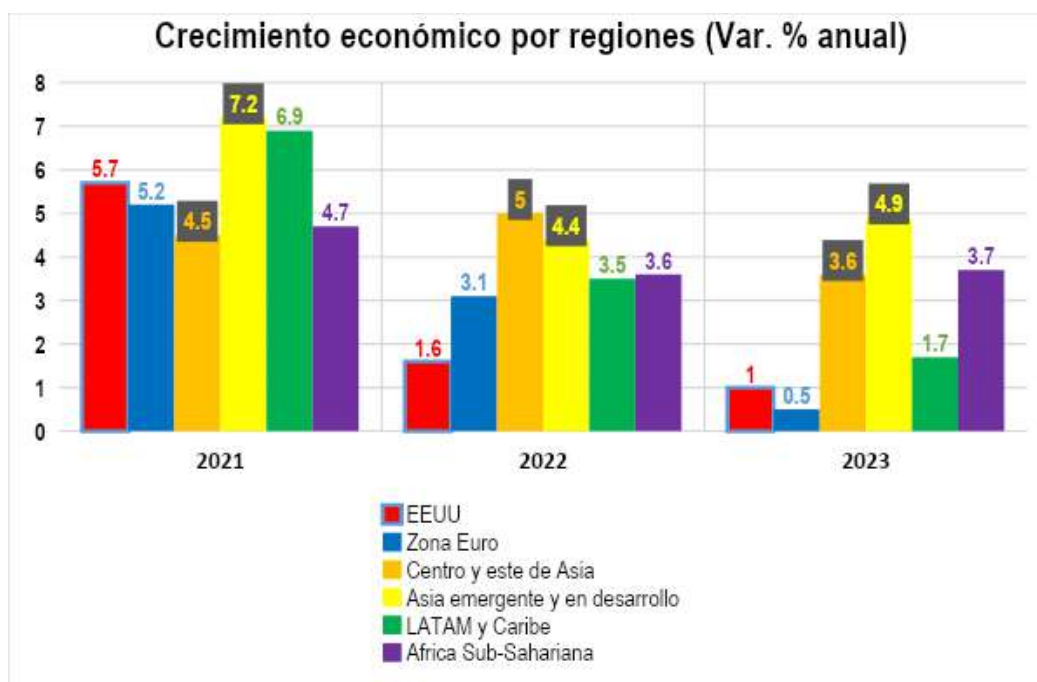
²³ Lic. Lucas Benítez, Lic. Emiliano Colombo, Mayra Lemes (estudiante), Lic. Esteban Nicolau, y Lic. Alejandro Robba.

un alza inflacionaria no vista en décadas, lo que dio lugar a una intensificación en el endurecimiento de políticas monetarias y fiscales en la mayoría de las regiones, sumado a la persistencia de la pandemia producto del COVID-19 en Asia; estos factores adversos inciden fuertemente en la actual coyuntura y en las vistas de corto plazo de la economía mundial.

El sendero contractivo de las políticas monetarias y fiscales, que otrora oficiaron de variable de contención de la demanda agregada mundial sin precedentes durante la pandemia y que apalancó el crecimiento mundial en 2021; hoy está enfriando la demanda autónoma e inducida y por ende, una parte creciente de las economías se encuentra en una fase de ralentización del crecimiento o de franca contracción. Ya que para los responsables políticos el nuevo objetivo no es el crecimiento económico sino reducir la inflación imperante en base a la política monetaria del esquema de *Quantitative Tightening* (FED St. Louis, 2019)(Engemann, 2019).

De esta manera, se espera que la tasa de crecimiento mundial se reduzca al 3,53% promedio en 2022 y al 2,56% en 2023. Este es el perfil de crecimiento más débil registrado desde 2001, (con la excepción de la crisis *Subprime* financiera mundial de 2009-2010 y la fase aguda de la pandemia de COVID-19) y refleja una desaceleración significativa de las mayores economías: una contracción del PIB de EE.UU. en el primer semestre de 2022, de la zona euro en el segundo semestre de 2022, y prolongados brotes de COVID-19 y confinamientos en China. Aproximadamente, cerca de un tercio de la economía mundial se enfrenta a dos trimestres consecutivos de recesión económica.

Por un lado, el endurecimiento global de las condiciones de financiación podría desencadenar tensiones financieras al ganar incertidumbre los datos de deuda en la hoja de balance de los mercados emergentes. Por otro lado, la interrupción del suministro de gas por parte de Rusia podría reducir la actividad en Europa, que al encontrarse expuestos a nuevos brotes de COVID-19, intensifica el miedo hacia la posibilidad de que surjan nuevos escenarios sanitarios a nivel, sumado a que el empeoramiento de la crisis del sector inmobiliario de China podría extenderse y en consecuencia pesar fuertemente sobre la tasa de crecimiento de éstos países, con efectos negativos en las naciones vecinas.



Por ende, la fragmentación geopolítica y la dinámica de la actividad en las economías avanzadas obstaculiza el comercio internacional (-7% de variación interanual) y los flujos de capital hacia emergentes retroceden y están de salida (aproximadamente -15 mil millones de USD), dificultando aún más la economía real y la financiera. (CEPAL, 2022)

La prioridad de la política fiscal mundial, sólo resulta ser la protección de los grupos vulnerables mediante políticas de carácter asistencialistas, con las que se busca aliviar la crisis del costo de vida en todo el mundo, y no, garantizar una tasa de crecimiento de las economías vía demanda autónoma. Por consiguiente, la creciente tensión de la deuda pública, causada por una menor tasa de crecimiento y el aumento de los stocks de deuda en divisas, requiriendo una mejora significativa de los marcos regulatorios. Ya que, ante condiciones financieras más restrictivas, es menester que las políticas en materia financiera y macroeconómica estén coordinadas de manera tal que reduzcan los riesgos sistémicos de default.

Asia Oriental y el Pacífico

El crecimiento económico de la mayoría de los países en desarrollo de Asia oriental y el Pacífico permitió recuperar en 2022, los efectos de la crisis del COVID-19. Mientras que China menguó su performance debido a que mantuvo las medidas de lockdown para contener el virus.

En el corto plazo, el desempeño de la economía de ésta región podría verse comprometido por la desaceleración de la demanda mundial, la deuda creciente y el recurso a soluciones económicas de corto plazo para protegerse contra el alza de los alimentos y los combustibles.

Se prevé que, en los países en desarrollo de Asia oriental y el Pacífico, excluida China, el crecimiento se acelerará desde el 2,6% registrado en 2021 hasta llegar al 5,3% en 2022, de acuerdo con el informe del Banco Mundial. La tasa de crecimiento ha sido impulsada por la recuperación de la demanda interna tras la relajación de las restricciones vinculadas al COVID y por el incremento de las exportaciones. Sin embargo, en China, donde se origina el 86% del producto de la región, se aplican medidas dirigidas a contener los rebrotes de la enfermedad, lo cual dificulta la actividad económica y retrae la tasa de crecimiento de la región. (Banco Mundial, 2022)

No obstante, la desaceleración económica mundial está generando una continua presión sobre la demanda de exportaciones de productos básicos, suministros y manufacturas de la región, incidiendo significativamente en el incremento de la inflación mundial, el Quantitative Tightening y el mayor ratio deuda/PBI.

Este escenario ha reducido el espacio de maniobra fiscal, el gasto público como herramienta está orientada a proteger a los hogares y las empresas ante el alza en los precios de los alimentos y la energía, a través de controles de precios a los alimentos y aumentos de subsidios a la energía, es decir, la política gubernamental aplicada beneficia a la población más rica y al mismo tiempo absorbe gran parte del gasto público, el cual, podría destinarse a la demanda interna de manera tal que priorice el crecimiento económico. Tal como señaló Aaditya Mattoo, economista en jefe del Banco Mundial para Asia oriental y el Pacífico, “Los responsables de formular las políticas se encuentran en la difícil disyuntiva de combatir la inflación o apoyar la recuperación económica”.

África

Los factores adversos descriptos a nivel mundial inciden en el desempeño del crecimiento económico de África. El riesgo de estanflación llega en un momento en que las altas tasas de interés y la deuda están obligando a los gobiernos de la región a tomar decisiones de política económica para tratar de proteger el poder adquisitivo de las personas, y los avances alcanzados en términos de desarrollo.

Según el informe del Banco Mundial, se prevé que el crecimiento económico de África subsahariana se desacelerará del 4,7% en 2021 al 3,6% en 2022, como resultado de la desaceleración del crecimiento mundial, incluida la reducción de la demanda de productos básicos africanos por parte de China. El conflicto bélico en Ucrania está incrementando la ya elevada inflación y afecta de una manera considerable a la actividad económica, al provocar la caída del consumo de los hogares y las empresas. (Banco Mundial, 2022)

Declaró Andrew Dabalen, economista en jefe del Banco Mundial para África. “Lo que más preocupa es el impacto de los altos precios de los alimentos en las personas que tienen dificultades para alimentar a sus familias, dado que pone en peligro el desarrollo humano a largo plazo. Esta situación exige que los responsables de formular políticas actúen con urgencia para restablecer la estabilidad macroeconómica y apoyar a los hogares más pobres a reorientar el gasto en alimentos y en agricultura para lograr resiliencia en el futuro”.

En muchos países de ésta región, el gasto público se ha utilizado para financiar los programas destinados a contrarrestar las consecuencias económicas de la pandemia de COVID-19. Aunque en algunos casos, los países ricos en recursos naturales se han beneficiado de los altos precios de los bienes básicos y han logrado mejorar sus cuentas fiscales. Sin embargo, la dinámica del gasto público es decreciente desde el 2021 a la fecha.

En cuanto al endeudamiento, en África la deuda se mantendrá por encima del 58% del PBI de la región en 2022. Dicha magnitud, en 2021, significó para los gobiernos africanos casi el 20% de sus ingresos para el pago de servicios de la deuda externa. Al mismo tiempo, debido a los elevados costos a los países les resulta muy difícil endeudarse en los mercados nacionales e internacionales voluntarios. Esta dinámica está debilitando las monedas domésticas, y vía *pass through* aumentan los precios de los bienes básicos de los países africanos.

Europa y asia central

El conflicto bélico y geopolítico que se está librando en Ucrania ha perturbado las perspectivas de una recuperación económica pos pandémica para las economías de Europa y Asia Central. La actividad económica seguirá profundamente deprimida, en un contexto en el que la crisis de los precios de la energía sigue afectando a la región. Tal es así, que se espera un crecimiento del 3,1% en 2022 y del 0,5% en 2023.

La economía ucraniana es un caso singular, la actividad se reducirá un 35%, marcado por la destrucción de la capacidad productiva, los daños a las tierras agrícolas y la reducción de la oferta de mano de obra (más de 14 millones de personas han migrado de Ucrania). De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial, las necesidades de recuperación y reconstrucción en los sectores sociales, productivos y de infraestructura ascienden a un mínimo de USD 349.000 millones, más de 1,5 veces el tamaño de la economía de Ucrania pre conflicto. (Banco Mundial, 2022)

“La invasión de Rusia a Ucrania ha desatado una de las mayores crisis de desplazamiento humano y ha provocado graves perjuicios para la vida humana y económica”, declaró Anna Bjerde, vicepresidenta del Banco Mundial para la región de Europa y Asia Central, y agregó, “Las crisis superpuestas, esto es, la

guerra en Ucrania, la pandemia actual y el aumento de los precios de los alimentos y los combustibles, son dolorosos recordatorios de que los Gobiernos deben estar preparados para afrontar conmociones de gran magnitud e inesperadas que se precipitan muy rápidamente”.

La actividad en la zona euro se ha deteriorado marcadamente en la segunda mitad del 2022, debido a las dificultades en las cadenas de suministro, el aumento de las tensiones financieras y la disminución de la confianza de los hogares y las empresas. Sin embargo, los efectos más perjudiciales del conflicto son el alza de los precios de la energía en medio de grandes reducciones en el suministro de energía por parte de Rusia quien hasta entonces era el mayor proveedor de energía de la región.

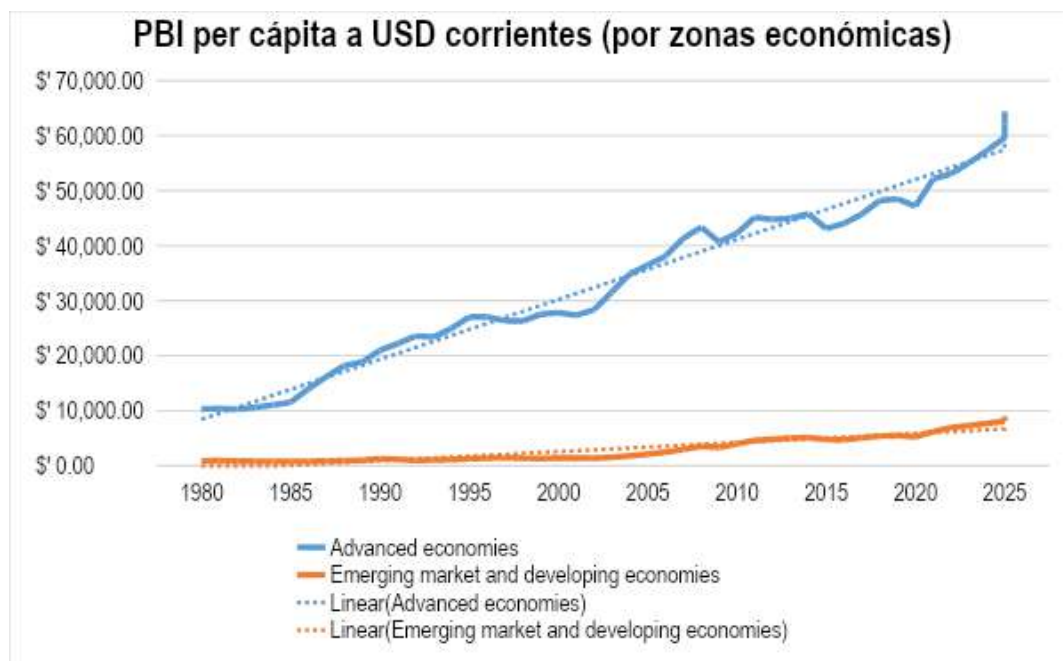
La prolongación o intensificación de la guerra podría generar daños económicos mucho más importantes, así como la fragmentación del comercio y la inversión internacional, sumado al riesgo de tensiones financieras, habida cuenta de los elevados niveles de deuda de los países de la región.

En cuanto a la energía, si bien los precios internacionales del petróleo, el gas y el carbón han aumentado desde principios de 2021, se dispararon después del conflicto en Ucrania, lo que apalancó la inflación a niveles que no se habían registrado durante décadas en la región. Los países más afectados por la crisis, son aquellos que dependen de las importaciones de gas natural para calefacción, actividad industrial o electricidad, así como los países estrechamente conectados con los mercados energéticos de la Unión Europea. Por lo tanto, deben prepararse para la escasez de suministros energéticos y poner en marcha una batería de medidas a fin de mitigar su impacto en los hogares y las empresas, acciones que contribuyan al ahorro de energía y al aumento de la eficiencia energética, siendo los planes de cuota y racionamiento los más utilizados.

Vale la pena recordar que, para solventar los efectos de la pandemia, la región aplicó dos tipos de instrumentos de política fiscal: las medidas de protección de los ingresos y las medidas de protección del empleo. Al respecto, se concluye que, a corto plazo, el aumento del gasto en medidas de protección de los puestos de trabajo se tradujo en más empleo y menos pobreza; y a mediano plazo, opera en la tasa de crecimiento. (Avancini, Freitas, & Braga, 2015) (Cesaratto, Stirati, & Serrano, 2003) (Ciccone, 1987) (Fiorito, 2018) (Freitas & Serrano, 2014) (Garegnani, 1978) (Garegnani, 1992) (Girardi & Pariboni, 2015) (Mc. Combie & Thirlwall, 1994) (Medici, 2010) (Pivetti, 1991) (Serrano, 1995) (Serrano, 1996) (Sraffa, 1960) (Vernengo, 2001).

La salud futura de la tasa de crecimiento de la economía mundial depende del curso de la guerra en Ucrania, del rigor de la política monetaria contractiva vigente, y la flexibilización de las restricciones de oferta, por ejemplo, en China.

De esta manera, vale la pena destacar que la dinámica del crecimiento económico mundial arroja como resultado que el PBI per cápita de gran parte de las economías emergentes o en desarrollo, se encuentre entre los 2,500 y los 10,000 USD per cápita, marcando una notoria diferencia con los + 25,000 USD per cápita de los EEUU, Zona Euro o Australia y Japón.



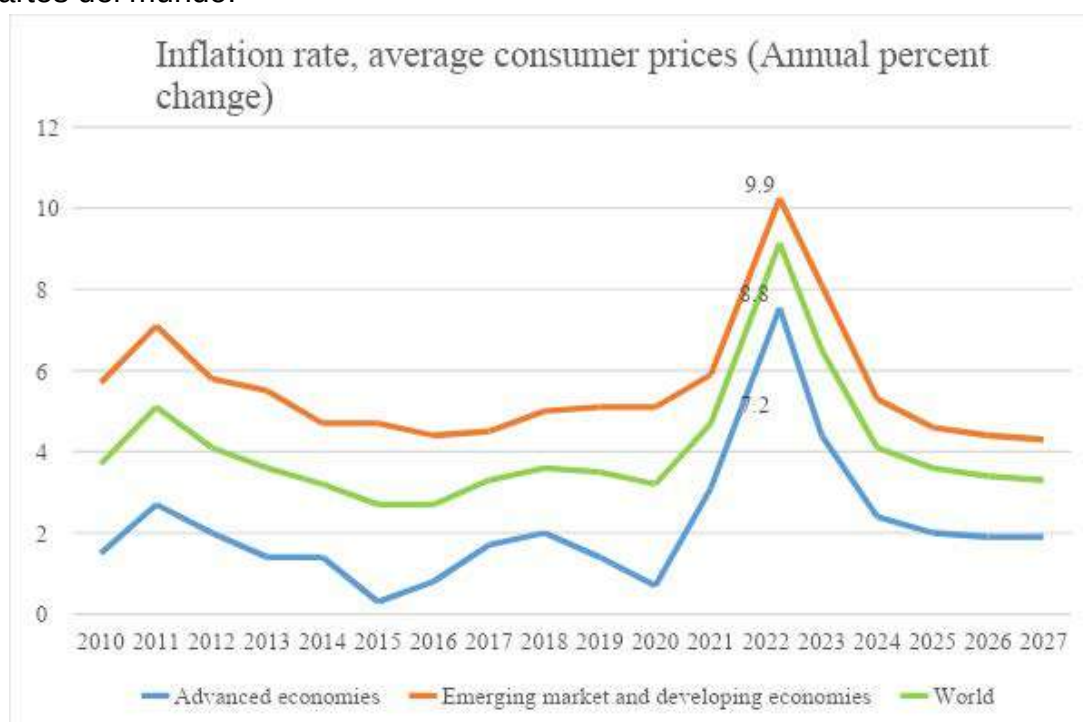
Dicha dinámica demuestra que no existe un proceso de convergencia, más bien, la grieta entre naciones avanzadas y emergentes se amplía conforme el paso del tiempo. (FMI, 2022)

Inflación mundial: entre niveles históricos de IPC, el Tightening que toma vuelo y el siempre vigente “Patrón dólar”.

En 2022, la inflación promedio global alcanzó un nivel que no se registraba desde mediados de 2008, en plena crisis económica y financiera mundial. Y en las economías avanzadas alcanzó su tasa más alta desde 1982.

Tal es así, que la inflación en los Estados Unidos alcanzó un máximo en 40 años, mientras que en la zona del euro alcanzó un 10% anual en septiembre, el máximo nivel desde la creación de esa moneda, y en el Reino Unido la inflación anual fue del 9,9%. Mientras que en los mercados emergentes y en desarrollo, se estima que la inflación será del 10,1% en el segundo trimestre de 2022 y que se enfrentarán a una tasa de inflación máxima del 11% en el tercer trimestre, la más alta desde 1999. En Asia, un impacto más modesto en los precios de los

alimentos está ayudando a evitar que la inflación aumente tanto como en otras partes del mundo.



Si bien Rusia y Ucrania tienen una baja participación en el comercio mundial son proveedores clave de bienes básicos (energía, alimentos, metales y fertilizantes) cuyo suministro se ha visto afectado por la guerra. Además, la interrupción de la navegación y el comercio en el Mar Negro ha afectado el transporte de alimentos y petróleo crudo, que se ha traducido en aumentos de los costos de fletes internacionales, que ya se encontraban en niveles históricamente altos tras el inicio de la pandemia.

El conflicto en Ucrania intensificó la dinámica alcista que los precios de productos básicos ya presentaban desde la segunda mitad de 2020. Se prevé que en 2022 los precios de los productos básicos estén en promedio un 21% por encima de los niveles registrados en 2021. La energía un 55% arriba respecto de los niveles promedios observados en 2021, y los precios de los productos agropecuarios un 15% por encima.

Las presiones inflacionarias han conducido a los bancos centrales a trocar la política monetaria promoviendo el retiro de los estímulos monetarios y el aumento de las tasas de interés de política a mayor velocidad e intensidad que lo previsto a comienzos de año. Así, durante 2022 los principales bancos centrales del mundo, la Reserva Federal de los Estados Unidos, el Banco Central Europeo, el Banco de Inglaterra y el Banco del Japón, comenzaron con el Quantitative Tightening, manteniendo una trayectoria descendente de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria iniciada en 2021.

La Reserva Federal de los Estados Unidos ha elevado la tasa de política 3 puntos porcentuales desde principio de 2022, el Banco Central Europeo aumentó por primera vez en 11 años sus tasas de referencia 1,25 puntos porcentuales este año, mientras que el Banco de Inglaterra ha subido su tipo de interés en 2 puntos porcentuales desde principios de año, a pesar de las previsiones de crecimiento.

La diferencia en las trayectorias de la normalización de la política monetaria se debe, entre otras cosas, a que los tipos de interés reales se mantienen por debajo de los niveles anteriores a la pandemia. Es decir que la inflación crece más que proporcional al aumento de las tasas de interés, motivadas por el rápido aumento de la inflación núcleo (la indicada por los bienes básicos).

Las perspectivas más desfavorables de la economía global, junto con la intensificación de las presiones inflacionarias, han repercutido en los mercados financieros mundiales. Se acentuó el endurecimiento de las condiciones financieras globales que se venía observando en los últimos meses, aumentó también la volatilidad y se ha producido una disminución de los flujos de capitales de cartera hacia los mercados emergentes. Los mercados financieros internacionales también se han visto afectados por la reducción de la liquidez global.

Para el caso de Asia y el Pacífico, los aumentos de las tasas de interés han provocado salidas de capitales y la depreciación de la moneda de algunos países. Estos acontecimientos han acrecentado la carga del servicio de la deuda y han reducido el espacio fiscal, lo que ha dañado a los países cuya carga de la deuda era elevada al inicio de la pandemia.

Mientras tanto, 29 de los 33 países de África subsahariana tenían tasas de inflación superiores al 5%, y 17 registraban una inflación de dos dígitos. El alza de los precios de los alimentos está causando penurias, lo que genera graves consecuencias en una de las regiones del mundo con mayor inseguridad alimentaria. En los últimos años, el hambre ha aumentado drásticamente en África debido a las crisis económicas, la violencia y los conflictos, y los fenómenos meteorológicos extremos. Según la actualización de mediados de 2022 del Informe Mundial sobre las crisis alimentarias del Banco Mundial, más de 1 de cada 5 personas en África padece hambre, y se estima que 140 millones de personas se enfrentaron a situaciones graves de inseguridad alimentaria en 2022, cifra que supera los 120 millones registrados en 2021. (Banco Mundial, 2022)

No obstante, para muchos mercados emergentes, la fortaleza del dólar (se encuentra en su nivel más alto desde principios de la década del 2000) está causando graves problemas, endureciendo las condiciones financieras y

aumentando el costo de los productos importados. Hasta ahora, esta apreciación parece estar impulsada todo por fuerzas autónomas, como el endurecimiento de la política monetaria en Estados Unidos y la crisis energética causada por el conflicto Rusia-Ucrania.

Como resultado, la respuesta adecuada en la mayoría de los países es recalibrar la política antiinflacionaria para promover la estabilidad de los precios y conservar el nivel de reservas internacionales para cuando las condiciones financieras empeoren, ante algún shock estocástico. El único problema en este esquema, es que, para la gran mayoría de los bancos centrales del mundo periférico, es necesario dejar que los tipos de cambio reales se ajusten *pari passu* a la inflación (léase devaluación) lo cual recrudecerá aún más el actual alto ritmo de la inflación. Como la economía mundial se dirige hacia aguas tormentosas, las turbulencias financieras pueden estallar, provocando que los capitales busquen la protección en inversiones seguras, como los bonos del Tesoro de EEUU, empujando el dólar a un nivel aún más alto, volviendo a indexar el ciclo.

Además, en cuanto al análisis del salario real, es necesario comprender que el salario nominal tiende a aumentar conforme a la evolución de la inflación y del desempleo. El análisis sugiere que los aumentos en la tasa de inflación y el crecimiento del nivel de ocupación están asociados con aumentos en el crecimiento del salario nominal, mientras que los aumentos en la tasa de desempleo se correlacionan con una desaceleración en crecimiento del salario nominal.²⁴

Según (FMI, 2022), el crecimiento del salario parece ser muy sensible a las expectativas de inflación en las economías avanzadas: un 1% de aumento en las expectativas de inflación está asociado con un aumento cercano a 1% de crecimiento salarial (en comparación con 0,6 puntos porcentuales en las economías de mercados emergentes). De manera relacionada, realizando un estudio econométrico, de series tiempo transversal para Europa, Baba y Lee (2022) encuentran que el traspaso del efecto de la inflación (capturado por los cambios en el precio del petróleo) a los salarios pueden aumentar cuando la densidad sindical y el grado de negociación centralizada son altos.²⁵

²⁴ Véase (Kalecki, 1971).

²⁵ El planteo de exogeneidad de la distribución proviene del Surplus Approach y da cuenta de fenómenos extraeconómicos no previsible ni cuantificables *a priori*, como lo son aspectos políticos, legales, institucionales y de hábitos que influyen en la determinación del excedente y de los precios de producción. En sí, es la teoría económica clásica de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx entre otros, basada en el excedente productivo. A partir de su definición en base observables como la producción física dada, salarios físicos dados y una tecnología dada, se pueden deducir los precios de producción vinculados a como están distribuidos esos productos en el excedente.

Por último, se prevé que la inflación mundial ronde el 8,8% en 2022, pero que disminuya al 6,5% en 2023 y al 4,1% en 2024. La política monetaria podría equivocarse al calcular la postura correcta para reducir la inflación, y las trayectorias políticas de las economías podrían seguir siendo divergentes, lo que producirá una mayor apreciación del dólar y tensiones geopolíticas. En este esquema, la indexación entre precios de la energía, alimentos y tipos de cambio podrían hacer que la inflación persista durante más tiempo. (FMI, 2022)

América Latina: Tiempos difíciles entre estanflación y devaluación.

Los países de América Latina y el Caribe enfrentan un panorama económico y social muy complejo en 2022. A un mal desempeño del crecimiento económico se suman las fuertes presiones inflacionarias, el bajo dinamismo de la creación de empleo, caídas de la inversión y crecientes demandas sociales. Esta situación se ha traducido en grandes desafíos para la política macroeconómica, que debe conciliar políticas que impulsen la reactivación económica con políticas dirigidas a controlar la inflación.

Al complejo escenario interno de la región se agrega un escenario internacional en que el conflicto entre Rusia y Ucrania ha ocasionado crecientes tensiones geopolíticas, un menor dinamismo del crecimiento económico, una menor disponibilidad de alimentos y aumentos del precio de la energía que han incrementado las presiones inflacionarias. En éste contexto en que aumenta la incertidumbre sobre la respuesta de la política monetaria en las economías centrales, ha aumentado, también, la volatilidad de los mercados financieros internacionales, generando condiciones más onerosas para acceder al financiamiento, lo que perjudica a los países de la región. Asimismo, el dólar ha mostrado una tendencia a la apreciación respecto de casi todas las monedas, lo que también va en detrimento de las monedas domésticas de los países de América Latina y el Caribe.

En el primer trimestre de 2022 el crecimiento del PIB de América Latina comenzó un proceso de desaceleración, tras las altas tasas de crecimiento registradas en 2021. En la región, tras casi dos años de iniciada la crisis de la pandemia de COVID-19, en el cuarto trimestre de 2021, el PIB alcanzó los niveles anteriores a la crisis, superando en un 0,4% el valor alcanzado en el cuarto trimestre de 2019. Sin embargo, a partir del primer trimestre de 2022, después del fuerte repunte de 2021, las tasas de crecimiento están experimentando una marcada desaceleración.

Se estima que las economías de América del Sur crecieron en el primer trimestre de 2022 a una cifra inferior en 1,2% a la registrada en el trimestre último pasado. De igual manera, las economías de Centroamérica se desaceleran en el primer trimestre de 2022 en comparación con el último trimestre de 2021 alrededor de 3,5%.

El ajuste de la actividad se produce con una marcada diferencia entre el comportamiento del consumo privado y la inversión. El consumo privado, tras presentar una desaceleración hasta el cuarto trimestre de 2021, mantiene constante su tasa de crecimiento y aún conserva su contribución en niveles elevados. A diferencia del consumo, la inversión perdió dinamismo en el primer trimestre del año y creció solo un 1,2% en comparación con el mismo trimestre del año anterior, demostrando su comportamiento inducido.

De acuerdo con la dinámica de la actividad económica, se debe destacar que, desde el segundo trimestre de 2021, el número de personas empleadas ha crecido, pero el ritmo de crecimiento se ha desacelerado. Hasta el primer trimestre de 2021, las tasas de crecimiento continuaron siendo negativas, pero a partir del segundo trimestre de ese año se han observado tasas de crecimiento positivas. Como era de esperarse, la recuperación de la actividad económica, la vuelta a clases presenciales y la relativa normalización de las actividades cotidianas, en virtud del levantamiento de las restricciones a la movilidad aplicadas durante la etapa más dura de la pandemia, produjeron una recuperación del empleo en la región. De hecho, en el segundo y el tercer trimestre de 2021, el empleo creció a tasas de dos dígitos, del 14% y el 11%, respectivamente. En el cuarto trimestre de 2021 y el primer trimestre de 2022, el crecimiento del empleo siguió siendo significativo, con tasas superiores al 7%, pero conforme a la hipótesis de normalización esas tasas tienden a descender. (CEPAL, 2022)

Más de dos años después del inicio de la pandemia, los niveles de empleo informados en el primer trimestre de 2022 son similares a los que se registraban en el cuarto trimestre de 2019; es decir, el empleo en la región recuperó los niveles previos a la crisis, pero se necesitaron más de dos años para ello. La normalización de las actividades ha impulsado una recuperación de las tasas de participación laboral en la región y a fines de 2021 la tasa de participación fue del 62,6%. Sin embargo, la tasa de participación promedio de las economías de América Latina y el Caribe registrada en el primer trimestre de 2022 es 1% inferior a la alcanzada en el cuarto trimestre de 2019. (CEPAL, 2022)

Por su parte, la tasa de desocupación según CEPAL (2022) ha mantenido la tendencia a la baja desde el tercer trimestre de 2020, cuando alcanzó un 11,5%, el mayor valor en las últimas tres décadas, y descendió 3,3% entre ese trimestre y el primer trimestre de 2022. Por su parte, la tasa de desocupación del primer trimestre de 2022, de un 8,2%, es 0,4 puntos porcentuales mayor que la registrada en el cuarto trimestre de 2019. Esto significa que a fines del primer trimestre de 2022 había un 3,8% más de personas desocupadas que en el cuarto trimestre de 2019.

Por el lado de la política fiscal, se espera que la participación de gasto público de los gobiernos centrales en el producto se reduzca en 2022, principalmente como resultado de una reducción de los subsidios y las transferencias corrientes otorgados durante la etapa más crítica de la pandemia en 2020, conocido comúnmente como *Paquete COVID*. No obstante, las crecientes presiones que enfrentan los países por el aumento de los pagos de intereses y las medidas de apoyo para contrarrestar los efectos de la inflación en los grupos más vulnerables podrían contrarrestar en parte la reducción proyectada del gasto total, en la medida en que se extienden en el tiempo o aumentan en su alcance. Asimismo, los gastos en programas vinculados con la pobreza y el desempleo también podrían aumentar en un contexto de menor crecimiento económico y una lenta recuperación del mercado laboral. Para 2022 se espera que continúe la reducción del déficit global y que el resultado global de los gobiernos centrales alcance un promedio de un -3,4% del PIB, frente al -4,2% del PIB registrado en 2021 y el -6,9% del PIB en 2020. (CEPAL, 2022)

Si bien el alza del precio de las materias primas ha beneficiado a los países de la región exportadores de bienes primarios, en particular hidrocarburos y alimentos, según un informe de CEPAL, para el promedio de la región se proyecta una caída del 7% de los términos de intercambio de productos básicos. Como es usual, el comportamiento variará de una subregión a otra, y el grupo de los países exportadores netos de hidrocarburos será el que más se beneficie con el aumento del 17% de los términos de intercambio de productos básicos. Por otra parte, el aumento de precios de la energía perjudica a los importadores de estos bienes, en particular a los países del Caribe (con la excepción de Guyana y Trinidad y Tobago) y a los países centroamericanos, que verán deteriorarse sus términos de intercambio de productos básicos. En el caso de América del Sur, el efecto es mixto, por cuanto algunos países son productores de petróleo, de manera que se beneficiarán del mayor precio, pero al mismo tiempo importan productos refinados, que se transan en la actualidad a un mayor precio.

Conclusiones:

El trabajo aborda el análisis para dar cuenta de la dinámica de la coyuntura económica internacional imperante, en el marco de la salida de la crisis del COVID-19, el desarrollo del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y los nuevos focos de tensión entre las principales potencias, desde un punto de vista clásico-keynesiano, el cual se basa en una determinación exógena de precios relativos y distribución del ingreso, separado de la determinación del crecimiento de la producción, el cual es impulsado por la demanda autónoma en el largo plazo. (Sraffa, 1960) (Garegnani, 1992). Se tienen en cuenta las influencias sociales e institucionales domésticas, como así también los efectos externos, de forma tal que a diferencia del enfoque marginalista, en esta visión se configura

una determinación de las cantidades producidas directamente separada de los precios.

De esta manera, los principales resultados del trabajo son:

- ✓ **Que la demanda autónoma puede explicar el crecimiento del producto sin ninguna necesidad de variaciones en la distribución del ingreso ni en el grado de la utilización de la capacidad productiva de un país.**

Por ejemplo, cada dólar invertido en investigaciones agrícolas genera, en promedio, beneficios equivalentes a USD 10, mientras que las ganancias derivadas de las inversiones en riego también son potencialmente elevadas en África subsahariana. Esta reformulación de las prioridades mantiene el nivel de gasto en un sector crítico, al tiempo que aumenta la productividad, crea resiliencia frente al cambio climático y garantiza la seguridad alimentaria para todos. La creación de un entorno más propicio para la agroindustria y la facilitación del comercio intrarregional de alimentos también podrían aumentar la seguridad alimentaria a largo plazo en una región que depende en gran medida de las importaciones de alimentos.

Por su parte, en Europa, las intervenciones orientadas a crear sistemas de protección social para el futuro pueden incluir una combinación de los siguientes elementos: i) apoyo al ingreso mínimo garantizado cuyo objetivo es proteger a las personas y los hogares frente a perturbaciones adversas, ii) mayor cobertura y protección de los grupos vulnerables, y iii) digitalización destinada a mejorar la calidad y cantidad de los servicios prestados.

- ✓ **Cuidado con la política fiscal contractiva que puede terminar tirando el agua de la bañera con el bebé.**

Por lo tanto, si bien es cierto que se deben aplicar políticas para combatir el creciente ritmo de la inflación, el esquema de políticas fiscales y monetarias contractivas sólo traerá aparejado menores niveles de demanda autónoma, y, por ende, menor tasa de crecimiento. Lo que inducirá al mundo a un feroz ciclo recesivo de menor actividad, empleo y peores salarios reales. Y tal como nos dice la teoría, un ajuste vía cantidades no tiene influencia sobre la dinámica de los precios. Inclusive, así lo demuestra el FMI en su informe, “La última gran desinflación de EE.UU. comenzó en 1980 y trajo un impacto casi inmediato de recesión. Pero la inflación tardó unos tres años en caer a niveles manejables. Evidencia más sistemática apunta a conclusiones similares. La política monetaria parece tener su impacto máximo en las variables reales después de alrededor de un año, pero sobre la inflación después de cerca de tres a cuatro años.” (FMI, 2022).

- ✓ **En este tiempo tan turbulento de Quantitative Tightening se deberá tener mucho cuidado con la deuda en moneda dura de los países emergentes.**

Flujos internacionales de capital: condiciones financieras más estrictas y la aversión al riesgo ante una recesión mundial, influyen en los flujos de capital con consecuencias negativas para las economías de mercados emergentes y en desarrollo. El aumento del dólar estadounidense, que en términos reales ha subido a máximos comparables a la década de los 2000's y las tasas de interés estadounidenses en altos niveles, elevan los costos de financiamiento para estas economías. Al mismo tiempo que acrecentará los precios de los bienes importados, impulsando la inflación.

Ahora es el momento de que los responsables políticos de los mercados emergentes. Los países elegibles con políticas sólidas deberían considerar urgentemente la posibilidad de mejorar de liquidez solicitando al FMI el acceso a instrumentos preventivos. De cara al futuro, los países también deberían tratar de minimizar el impacto de futuras turbulencias financieras mediante una combinación de medidas preventivas para el cuidado del nivel de reservas internacionales y de los flujos de capital. En ese sentido, demasiados países de ingresos bajos y medios se encuentran en dificultades de endeudamiento o cerca de ellas. Los avances hacia una reestructuración ordenada de la deuda a través del Marco Común del G-20, para evitar una ola de crisis de la deuda soberana, es un camino que debe iniciarse lo antes posible. El tiempo puede agotarse pronto.

- ✓ **En tiempos de alta inflación, el salario real no puede perder su nivel, de lo contrario la fase contractiva de la actividad será más intensa.**

A su vez, como el costo de vida continúa aumentando, los formuladores de política tienen la necesidad de proteger a los miembros más vulnerables de la sociedad del impacto de los precios más altos. Ya que los trabajadores pobres o desempleados gastan casi la totalidad de sus ingresos en comida, calefacción y combustible (categorías que han visto particularmente fuertes aumentos de precios). Dinámica que no ocurre con los trabajadores de ingresos altos o clases medias acomodadas.

Muchas economías han visto fuertes aumentos en la inflación desde 2021. Éstos incrementos han suscitado preocupaciones entre algunos observadores de que los precios y los salarios podrían empezar a retroalimentarse y acelerar, lo que lleva a una dinámica en espiral de salarios y precios. Sin embargo, los salarios reales tendieron a caer en todas las economías en promedio. Esto es un aspecto importante de la coyuntura actual, ya que la caída de los salarios reales puede desinflacionar al reducir los costos reales de las empresas, pero a costa de una caída del consumo y la demanda inducida.

Por último, vale la pena destacar que se trata de un trabajo inicial dentro de un programa de investigación a través del cual, se quiere dar al lector una

explicación teórica coherente alternativa al marginalismo económico, con una matriz lógica de crecimiento dirigido por la demanda y sólo restringido por divisas.

6. Bibliografía

- Avancini, D., Freitas, F., & Braga, J. (2015). *Investimento e Crescimento liderado pela demanda: um estudo para o caso brasileiro com base no modelo do Supermultiplicador Sraffiano*. Florianópolis: 43° Encontro Nacional do Economia.
- Banco Mundial. (2022). *El pulso de África. Oportunidades del sistema alimentario en una época turbulenta*. Washington: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2022). *Protección social para la recuperación. Actualización económica de Europa y Asia Central*. Washington: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2022). *Reformas para la recuperación. Actualización económica de Asia Oriental y el Pacífico*. Washington: Banco Mundial.
- CEPAL. (2022). *Dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva*. Santiago: Estudio Económico de América Latina y el Caribe.
- Cesaratto, S., Stirati, A., & Serrano, F. (2003). Technical change, effective demand and employment. *Review of Political Economy*, 33-52.
- Ciccone, R. (1987). Accumulation, Capacity Utilization and Distribution: a Reply. *Political Economy*, 97-111.
- Engemann, K. M. (2019). What Is Quantitative Tightening? *FED St. Louis Blog*. FED St. Louis.
- FED St. Louis. (2019). *When Quantitative Tightening Is Not Quantitative Tightening*. U.S. Monetary Policy Forum. *The Future of the Federal Reserve's Balance Sheet*. New York: FED St. Louis.
- Fiorito, A. (2018). *Supermultiplicador Clásico y Crecimiento Económico Dirigido por la Demanda en la Argentina*. Buenos Aires: Tesis de Maestría en Economía de la FCE de la Universidad de Buenos Aires.
- FMI. (2022). *Countering the Cost of Living Crisis*. Washington: World Economic Outlook.
- Freitas, F., & Serrano, F. (2014). Growth, Distribution and Effective Demand: The supermultiplier growth model alternative. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 70-91.
- Garegnani, P. (1978). Notes on consumption, investment and effective demand. *Cambridge Journal of Economics*, 335-353.
- Garegnani, P. (1992). Some notes for an analysis of accumulation. En J. Halevi, D. Laibman, & E. J. Nell, *Beyond the Steady State: a Revival of Growth Theory*. New York: St. Martin's Press.
- Girardi, D., & Pariboni, R. (2015). Autonomus demand and economic growth: some empirical evidence. *Centro Sraffa Working Papers*.
- Kalecki, M. (1971). *Selected essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Mc. Combie, J., & Thirlwall, A. (1994). *Economics Growth and the Balance of Payments Constraint*. Londres: Macmillian.
- Medici, F. (2010). *La demanda efectiva como determinante del producto: Un análisis de cointegración para Argentina (1980-2007)*. La Plata, Buenos Aires: Tesis de Maestría en Economía Política de la FCE de la Universidad Nacional de La Plata.
- Pivetti, M. (1991). *An essay on money and distribution*. Londres: Macmillian.
- Serrano, F. (1995). Long period effective demand and the Sraffian Supermultiplier. *Contributions to Political Economy*, 67-90.
- Serrano, F. (1996). *The Sraffian Supermultiplier*. Cambridge: Tesis de Doctorado de la Faculty of Economics and Politics de la University of Cambridge.
- Sraffa, P. (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Cambridge.
- Vernengo, M. (2001). Sraffa, Keynes and "The years of high theory". *Review of Political Economy*, 343-354.

**DISCURSOS ALTERNATIVOS AL ORDEN FINANCIERO
INTERNACIONAL VIGENTE: LAS ESTRATEGIAS DEL
CONSEJO DE DDHH FRENTE AL CASO DE LOS
FONDOS BUITRE CONTRA ARGENTINA**

Alejandro G. MANZO (UNC, Argentina)

Introducción

Durante décadas el universo financiero internacional se mantuvo al margen de los DDHH (Goldmann, 2020). En los últimos años, el Consejo de DDHH de la ONU procuró revertir esta situación. A estos efectos, creó en su seno nuevas figuras institucionales con mandatos específicos para abordar cuestiones financieras y emitió una serie de resoluciones con prescripciones dirigidas puntualmente aguiar las acciones de los agentes que operan en este campo (Bohoslavsky, 2019).

En este marco, el Consejo focalizó su atención sobre un conjunto de temas financieros sensibles para la plena efectividad de los DDHH. Uno de ellos, a principios del 2000, fue el de los denominados «fondos buitres»(A/HRC/RES/20/10, 2012).

Estos fondos –en palabras del experto de la ONU encargado de estudiarlos– “son grupos financieros que constituyen el punto más alto y la quintaesencia del bandidismo bancario” (Ziegler, 2014:2). Esto es así, explicó, en tanto ellos se organizan desde el principio con la intención de obtener ganancias especulativas extraordinarias, apostando judicialmente contra la deuda de Estados en situación de crisis. El éxito de sus prácticas pone en movimiento una lógica redistributiva especialmente regresiva que, en último término, vulnera los derechos fundamentales de las poblaciones más desfavorecidas (A/HRC/14/21, 2010).

De allí que, el denominado caso de los «fondos buitres contra Argentina» (2010-2016)²⁷ haya despertado de manera prácticamente inmediata la atención del Consejo por la cuantía inédita de los montos en disputa y porque, desde su perspectiva, desnudaba –tal vez como ningún otro– una serie de falencias estructurales en el orden financiero internacional que atentaban contra la plena vigencia de los DDHH(A/HRC/25/50, 2014).

Con ello, cuando el caso estalló a mediados de 2014, el Consejo activó una serie de acciones estratégicas dirigidas en lo inmediato a condenar este precedente, pero que, de prosperar, importarían un conjunto de modificaciones de fondo en dicho orden. Consecuentemente, cabe aquí preguntarse: ¿Cómo el

²⁶ Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales (CIJS), Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Argentina.

²⁷ El caso “NML Capital vs República Argentina” [case 12-105(L)] se tramitó entre 2010 y 2016 en los Tribunales de Nueva York. En junio de 2014, «estalló» cuando la Corte Suprema norteamericana dejó firmes las sentencias de las instancias inferiores.

Consejo opera desde sus nuevas capacidades institucionales frente a casos concretos del campo financiero internacional?

Esta ponencia procura reflexionar sobre este interrogante mostrando las acciones estratégicas desplegadas por el Consejo entre julio de 2014 y agosto de 2015 como reacción frente a la decisión de los tribunales de EEUU de convalidar las pretensiones de los fondos buitres contra Argentina, tomando los documentos oficiales del referido Consejo como *corpus* de datos metodológico.

A estos efectos el trabajo se divide en tres secciones. La primera, se dirige a dar cuenta que estas acciones del Consejo tuvieron sentido –o, si se quiere, sólo pudieron «existir»– en el marco de una nueva etapa en la relación entre el enfoque de DDHH y el campo financiero. Para ello, la ponencia historiza esta relación exhibiéndolas condiciones institucionales que posibilitaron efectuar dichas acciones.

La segunda sección, busca mostrar la intervención del Consejo en este caso como parte de una traducción al discurso propio de DDHH, de fenómenos – como el de los fondos buitres– que durante décadas se leyeron en clave estrictamente financiera. A tal fin, exhibe cómo esta entidad caracteriza el *modus operandi* de estos agentes especulativos, en general, y en particular, en su conflicto con la Argentina.

Desde allí, en la tercera sección, presenta las estrategias del Consejo para abordar la problemática de los fondos buitres dividiéndolas en tres dimensiones; estrategias de «movilización de su capital simbólico», de «investigación de sus prácticas» y de «modificación de las reglas de juego de las reestructuraciones».

La ponencia procura poner sus resultados en diálogo con la cosmovisión sobre el fenómeno de los fondos buitres inscripta en la estrategia «pro-mercado» o «contractual» promovida en 2014 por el FMI en respuesta al caso argentino (IMF, 2014); estrategia que terminó imponiéndose en el campo financiero y que, por lo tanto, denominamos como hegemónica o dominante.²⁸

En los discursos que acompañaron esta estrategia, paradójicamente, los fondos buitres desaparecieron como tales. En efecto, estos no fueron presentados como agentes con cualidades únicas y distintivas del resto de los agentes que operan en este campo, sino como simples acreedores a los que se les vulneraban sus derechos contractuales, o bien como acreedores «disidentes», «litigantes», «minoritarios» o «holdouts»–según el

²⁸ A raíz del caso argentino, se inició un debate sobre cuál sería la mejor modalidad jurídica para organizar las reestructuraciones; debate que básicamente se polarizó en dos posiciones: aquella que promovía a estos fines nuevos modelos de cláusulas contractuales –FMI– y aquella otra que abogaba por la redacción de una suerte de ley de quiebra internacional –ONU–. Ver Manzo (2018).

contexto—en los procesos de reestructuración (IMF, 2014; Hagan, 2014; Gelpert, 2014; Makoff y Kahn 2015; Sobel, 2016; Zandstra, 2014).

La ponencia muestra que las acciones del Consejo pusieron en movimiento un discurso alternativo al de esta cosmovisión dominante que, básicamente, disputó la principal cobertura legitimante de estos fondos construida en torno a la legalidad de sus conductas. Se argumenta que la penetración del discurso de los DDHH en el campo financiero tiene potencial emancipatorio, al poner a disposición de sus agentes un conjunto de marcos interpretativos e insumos jurídicos que pueden rápidamente activarse en defensa de los derechos de los sectores vulnerables de la población global.

1-Fundamentos institucionales del renacer de los DDHH en el campo financiero

En la 2ª guerra mundial, se sentaron las bases institucionales de un nuevo orden global. En éste, la gestión de la seguridad internacional y de los DDHH se centralizó en la ONU, mientras que la de la economía se fragmentó en varias organizaciones internacionales: entre otras, el FMI, el BM, la FAO y la OIT.

A fin de evitar los posibles efectos perniciosos de esta fragmentación, se ubicó a la ONU en el centro de este rompecabezas organizacional.

Desde el punto de vista normativo, su Carta Constitutiva fue instituida como un convenio internacional de naturaleza «constitucional»—(A/CN.4/L.702, 2006:23)—, con supremacía sobre el resto de los acuerdos constitutivos (CNU, 1945: art. 103). En este marco, su art. 55 fijó los propósitos que debían guiar las prácticas de todas estas organizaciones; propósitos entre los que se incluía el asegurar el respeto universal de los DDHH (CNU, 1945: art. 55).

Desde el punto de vista organizacional, esta centralidad se manifestó en la creación de un órgano específico —el Consejo Económico (ECOSOC) de la ONU— dotado de facultades para orientar, coordinar y fiscalizar este rompecabezas (CNU, 1945: art. 58, 60, 62, 63 y 64). Fue precisamente dentro de este órgano donde se instauró en 1946 la Comisión de DDHH (Krikorian, 2013).

Por lo tanto, en el diseño originario de esta arquitectura los DDHH no estaban al margen de la gestión de la economía internacional sino, por el contrario, imbuidos en su propio núcleo. Asimismo, los nuevos sujetos internacionales, incluidos aquellos propios del campo financiero (vgr. el FMI y el BM), —en tanto organismos especializados de la «familia de la ONU»—, aparecían anclados en relación de subordinación a su Sistema de DDHH en construcción (Manzo, 2022).

Sin embargo, hasta los años ´90 los debates de este campo se mantuvieron prácticamente al margen del discurso de los DDHH (Goldmann, 2020; Domínguez-Sepúlveda, 2020). Tras el fin de la guerra fría y posterior resquebrajamiento del Consenso de Washington, el universo de los DDHH sufrió una serie de transformaciones que modificaron tal situación; transformaciones que bien pueden aquí agruparse en tres ejes.

En primer lugar, existió una apuesta institucional de la ONU por repotenciar estos derechos. En vísperas del nuevo siglo, su Secretario General abogó por ubicarlos como eje transversal a la fragmentación internacional existente, estimuló una sinergia positiva entre los actores de DDHH y los que promovían una nueva agenda de desarrollo global y, finalmente, activó los debates tendientes a relegitimizar el sistema reformando el diseño organizacional de la Comisión en un nuevo Consejo de DDHH (Van Genugten, 2015; Krikorian, 2013).

En segundo lugar, la ONU buscó fortalecer los denominados «Derechos Económicos Sociales y Culturales» (DESC) dentro del universo general de los DDHH. En 1985 el ECOSOC creó estos efectos el Comité de DESC. En 1993 la Convención de Viena postuló la interdependencia e indivisibilidad de los DDHH, dando cuenta que los DESC eran de igual categoría y exigibilidad que el resto de estos derechos. Finalmente, las Directrices de Maastricht de 1997 precisaron su sentido, definiendo las acciones y omisiones que implicaban su violación (Roth-Arriaza, 2020; Domínguez-Sepúlveda, 2020).

Finalmente, emergió una nueva ortodoxia doctrinaria en este campo que extendió las obligaciones y responsabilidades de DDHH a «actores no estatales». En el contexto de la globalización, esta nueva corriente afirmó que las empresas privadas y las organizaciones internacionales estaban ligadas a este sistema, ya sea porque brindaron su consentimiento para integrarse a la familia de la ONU o bien porque las normas de DDHH poseen una jerarquía jurídica especial que deben respetar (Manzo, 2021).

En este escenario, la Comisión de DDHH abandonó su relativa aquiescencia con respecto al abordaje de cuestiones financieras sobre la base institucional de los denominados «procedimientos especiales».²⁹

Esta Comisión emergió en 1946 como un órgano de asesoramiento técnico del ECOSOC abocado a la redacción y promoción de los DDHH, pero sin capacidades para intervenir frente a situaciones en los que estos fuesen vulnerados. A partir de 1967 esto se modificó y poco a poco comenzó a ejercer –además de las anteriores– funciones de control y protección de DDHH. Estas

²⁹ Ver información al respecto en página oficial de la ONU.

funciones se vehiculizaron, precisamente, a partir de «procedimientos especiales» que le posibilitan conformar un órgano de investigación individual (diferentes clases de expertos) o colectivo (grupos de trabajos) para intervenir en tales situaciones.³⁰

Para mediados de los años ´90, existían más de 10 procedimientos instituidos para controlar y proteger los derechos políticos y civiles, pero ninguno en materia de DESC. La creación en el seno de la Comisión en 1997/8 de dos figuras institucionales –un Experto independiente y un Relator especial– con mandato específico para analizar temáticas por entonces casi-monopolizadas por el FMI vino a cambiar este escenario.

A partir del año 2000 ambas figuras se fundieron en una sola: «el Experto independiente en deuda externa y DDHH» (desde ahora, Experto independiente).³¹ La Comisión justificó su instauración advirtiendo que, en la dinámica del orden vigente, los países emergentes y en desarrollo –donde mayores son las necesidades para la efectivización de los DDHH– sufren un rápido encarecimiento del servicio de sus deudas y transfieren año a año más recursos financieros hacia el Norte global de los que efectivamente reciben (A/HRC/RES/20/10, 2012:2).³²

Esta dinámica, considerada la entidad, torna a la deuda externa una «carga insostenible» para la economía de muchos de estos países, emergiendo desde allí como un serio impedimento para la realización de los DDHH (A/HRC/RES/20/10, 2012:2). En particular, desde su perspectiva, la actual dinámica global de endeudamiento externo contribuye a la extrema pobreza y representa un obstáculo cierto para el desarrollo humano sostenible (A/HRC/RES/20/10, 2012:2).

Partiendo desde esta concepción, la Comisión le otorgó al Experto independiente amplias capacidades para juzgar la relación deuda y DDHH. En efecto, a 2014, su mandato le otorgaba facultades que le posibilitaban indagar en tiempo real no sólo sobre el obrar de agentes del sector oficial y privado del campo financiero internacional –como los fondos buitres– sino también sobre las posibles reacciones que se sucediesen en este campo a raíz del caso argentino (A/HRC/RES/25/16, 2014:3).

³⁰ En 1967 aparecieron los procedimientos especiales para investigar violaciones de DDHH en espacios geográficos determinados y en 1980 para hacerlo sobre temáticas puntuales (Domínguez-Sepúlveda, 2020).

³¹ Ver la evolución de esta figura en <https://www.ohchr.org/SP/Issues/Development/IEDebt/Pages/Mandate.aspx>, consultada el 15-03-2022.

³² Para profundizar al respecto, ver Toussaint (2006).

En los primeros años del '00, la Comisión fortaleció la labor de este Experto con la creación en su seno de nuevas figuras institucionales afines (Roth-Arriaza, 2020). Estas figuras se cristalizaron bajo el ropaje de Expertos y Relatores especiales abocados al desarrollo de los DESC, aunque éstas continuaron siendo minoritarias y con mandatos más laxos que aquellas otras focalizadas en los derechos civiles y políticos (Domínguez-Sepúlveda, 2020).

En este contexto, la creación del Consejo de DDHH en 2008 dio un nuevo impulso a los DESC. En particular, su órgano técnico –el nuevo Comité Asesor que reemplazó a la Subcomisión de DDHH– promovió diferentes «grupos de trabajos» orientados a analizar la posible vulneración de esta clase de derechos (Roth-Arriaza, 2020); formato que bien podría replicarse si se entendía que el caso argentino así lo ameritaba.

Con ello, distintas dimensiones y fenómenos financieros comenzaron a ser traducidos a la lógica propia del discurso de DDHH. En 2011 se produjeron en el Consejo de DDHH dos hechos significativos en este sentido: en primer término, se aprobaron los principios rectores que las empresas deben seguir para respetar y efectivizar con sus prácticas los DDHH (A/HRC/17/31, 2012) y, en segundo lugar, se hizo lo propio con los principios rectores que deben orientar las conductas de todos los agentes vinculados a operaciones de deuda externa (A/HRC/20/23, 2011).

Estos instrumentos poseen aquí una relevancia particular, en tanto operacionalizaron las normas generales de los DESC en un conjunto de preceptos concretos relativos al universo empresario y financiero, respectivamente, y los sistematizaron en dos cuerpos normativos integrales y coherentes; algo fundamental –como vemos a continuación– al tiempo de abordar el fenómeno de los fondos buitres en clave de DDHH (A/HRC/RES/20/10, 2012:3).

2- El fenómeno de los fondos buitres en clave del discurso de DDHH

A principios del siglo XXI, la preocupación del Consejo de DDHH por el obrar de los fondos buitres apareció de manera indirecta. En efecto, ésta se presentó en el marco del análisis que el Experto independiente efectuaba por entonces sobre los programas de alivio de la deuda para los países pobres muy endeudados; países entre los que se encontraban los más desventajados del planeta (A/HRC/14/21, 2010:11).

Estos programas, surgidos en 1996, tenían por objetivo condonar parte de sus deudas hasta volverlas a «niveles sostenibles» (A/HRC/14/21, 2010:11). En su análisis, el Experto pudo corroborar cómo estos fondos, mediante procesos judiciales y otros medios, operaban contra estos programas quedándose con

parte de los recursos financieros ahorrados por los países pobres en función de la mencionada condonación (A/HRC/14/21, 2010:22).

Ahora bien, una vez que los fondos buitres ingresaron en el radar del Consejo adquirieron un peso propio e independiente de otros fenómenos de estudio. Esto fue así, en tanto esta entidad advirtió que: 1) los países señalados no eran los únicos blancos de sus acciones y que éstas se expandían cada vez más sobre los mercados emergentes (A/HRC/14/21, 2010:22); 2) sus litigios desestabilizadores iban en aumento (A/HRC/41/51, 2019:8); 3) sus actividades ponían de relieve problemas estructurales del sistema financiero mundial y eran una muestra palpable de su carácter injusto (A/HRC/RES/20/10, 2012:4).

Desde entonces, el Consejo dedicó crecientes esfuerzos a caracterizar estos fondos y a denunciar su impacto sobre los DDHH. A continuación presentamos dicha caracterización tomando como fuente de datos los informes del Consejo A/HRC/14/21 y A/HRC/41/51 de 2010 y 2019, respectivamente.

Estos fondos –dicen los informes– son entidades privadas popularmente conocidas como «buitres» a causa de su *modus operandi*, a saber:³³

1) El blanco de sus operaciones son Estados con economías maltrechas. Los fondos buitres operan durante eventos de crisis financieras con el objeto de: a) aprovechar el momento de debilidad de los países y su poca capacidad de defenderse judicialmente; b) obtener descuentos importantes en la compra de bonos soberanos que adquieren cuando el Estado endeudado está a punto de suspender el pago de su deuda o ya lo ha hecho (A/HRC/41/51, 2019:3; A/HRC/14/21, 2010:5).

2) Operan en el mercado secundario de deuda soberana, aprovechando su desregulación. Es decir, que estos fondos no prestan recursos a los Estados blanco de sus acciones, sino que adquieren los títulos de sus deudas en estos mercados de manos de otros prestamistas. Por lo general, estos últimos están ansiosos de desprenderse de dichos títulos, precisamente, por que se avecina el *default* o éste ya se ha producido y, por ello, los venden a precios de remate. Asimismo, estos mercados les permiten actuar con gran opacidad en lo que respecta a sus transacciones e identidad: los bonos soberanos llegan a su poder sin que el Estado deudor lo sepa, ya que estos mercados funcionan al margen de su voluntad y sus bonos pasan de mano en mano sin necesidad de que sea informado (A/HRC/41/51, 2019:3; A/HRC/14/21, 2010:23).

3) Muchos de estos fondos se constituyen en paraísos fiscales. El secreto bancario que existe en estos centros financieros transnacionales les posibilita ser herméticos tanto en lo relativo a quienes los integran como al origen de sus recursos. De igual modo, les permite fugar capitales de los países en desarrollo si

³³ Esta caracterización se refiere puntualmente a los fondos buitres que operan en el mercado de deuda soberana; no, en el campo privado (A/HRC/14/21, 2010:5).

así lo requiriesen y evadir el pago de los impuestos (A/HRC/14/21, 2010: 7 y 24).

4) Se niegan sistemáticamente a participar en los procesos de reestructuración de la deuda. No existe una ley de quiebra internacional o semejante. De allí que, cuando la deuda de un Estado se torna insustentable, éste debe emprender por iniciativa propia un proceso para reducirla y/o refinanciarla. Esto implica entablar negociaciones complejas con acreedores muy diversos que pueden o no aceptar su oferta de reestructuración. Los fondos buitres compran su deuda sabiendo desde el inicio que no van a aceptarla y con el objeto de iniciar acciones judiciales. Con ello, el Estado en dificultades se ve bajo la amenaza de ser objeto de un juicio desgastante, con un litigante particularmente agresivo, que busca inducirlo a aceptar un acuerdo muy desfavorable (A/HRC/41/51, 2019:2 y 3).

5) Persiguen judicialmente al país para lograr el reembolso del valor total del bono, más los intereses y las costas procesales. Los procedimientos son particularmente prolongados, costosos y gravosos, lo que demuestra que los fondos buitres son entidades con el capital suficiente como para afrontarlos. Por su parte, la capacidad del Estado para gestionar ordinariamente sus finanzas y sus reservas se ve mermada a causa de estos juicios durante un largo período (A/HRC/41/51, 2019: 3).

6) Se aseguran de que intervengan en la resolución de la disputa tribunales pro-acreedores. No existe un tribunal de quiebra internacional o semejante, de tal manera que los Estados deudores ceden su jurisdicción a favor de tribunales ubicados en el Norte global. La mayoría de las demandas de estos fondos se interponen en EEUU, Gran Bretaña y Francia, que se consideran jurisdicciones amigables para los acreedores (A/HRC/14/21, 2010: 7).

7) «Acorralan» al país para hacer ejecutar la sentencia. Una vez que los fondos buitres han obtenido un fallo favorable, tratan de lograr su ejecución ante diferentes cortes. Pese a que muchas de sus tentativas fracasan, estos fondos persiguen a los Estados una y otra vez ante los tribunales de todo el mundo con la esperanza de bloquear sus activos, erosionar su inmunidad soberana y presionarlos para lograr un acuerdo extrajudicial favorable (A/HRC/41/51, 2019:4).

8) Obtienen beneficios exorbitantes, sin haber prestado dinero a los Estados ni haber realizado ninguna inversión previa en la economía real. Los fondos buitres han logrado tasas medias de recuperación de entre 3 y 20 veces su inversión. En algunos casos, las demandas de estos fondos son de tal magnitud que constituyen una parte significativa del PIB de un país empobrecido, que debería destinarse a la efectivización de los DDHH afectados durante la crisis (A/HRC/41/51, 2019:4).

3- Los fondos buitres operan en Argentina: diagnóstico y estrategias del Consejo de DDHH para abordar la problemática

En noviembre de 2013 el Experto independiente en deuda efectuó una visita institucional a Argentina. El informe que a raíz de la misma elevó al Consejo de DDHH –A/HRC/25/50, 2014– se presenta, desde el punto de vista metodológico, como una fuente de datos particularmente confiable al tiempo de reconstruir el diagnóstico de este Consejo sobre el caso argentino en el momento inmediatamente anterior a su estallido en 2014.

La actuación de los fondos buitres en este país hunde sus raíces en la «crisis del 2001». Desde 1998 a 2001, explica el informe, Argentina experimentó una profunda recesión (A/HRC/25/50, 2014:4). Una combinación de préstamos y asesoramiento dudosos en materia de políticas por parte del FMI, una serie de shocks externos y la concesión de créditos imprudentes desde el mercado financiero internacional llevaron –según el Experto independiente– al Estado argentino a una situación de deuda insustentable (A/HRC/25/50, 2014:4).

Esta situación tuvo graves repercusiones económicas-sociales en Argentina. El PIB, advierte el informe, se contrajo entre 1999 y 2002 un 25%, el desempleo alcanzó un 21,5% en 2002, el 53% de la población cayó ese año en la pobreza y el 24,8% en la indigencia (A/HRC/25/50, 2014:7).

En términos del Experto independiente, la reestructuración de la deuda en *default* fue un proceso prolongado y polémico (A/HRC/25/50, 2014:7). En 2005, después de varios intentos infructíferos, la Argentina hizo una oferta de canje – que implicaba una condonación relevante de la deuda pendiente– que fue aceptada por el 76% del universo de acreedores al que se dirigió. En 2010 Argentina abrió un nuevo proceso en condiciones similares al anterior que elevó esa tasa de aceptación al 91,3%. Desde ahí en adelante estos acreedores fueron pagados en tiempo y forma (A/HRC/25/50, 2014:7).

Como consecuencia de estos procesos y de la recuperación económica experimentada, señala el informe, la deuda como porcentaje del PIB se redujo en Argentina del 166,3% en 2002 al, aproximadamente, 45% en 2012; porcentaje que baja al 14%, si del total de dicha deuda se considera en particular la «deuda externa pública» (A/HRC/25/50, 2014:7).

Ello ha permitido al Gobierno –según el Experto independiente– aumentar de manera significativa su gasto en educación, salud y seguridad social (A/HRC/25/50, 2014:7). Este nuevo escenario –remata– ha contribuido significativamente al establecimiento de las condiciones para la realización de los DDHH (A/HRC/25/50, 2014:13).

Sin embargo, advierte el informe, subsisten en esta materia algunas dificultades, sobre todo en lo que respecta a la lucha contra la pobreza (A/HRC/25/50, 2014:13). Por esta razón, sugiere al Gobierno profundizar sus políticas dirigidas a efectivizar el ejercicio de los derechos al trabajo, a la seguridad social, la salud, la educación y la vivienda (A/HRC/25/50, 2014:13).

Ahora bien, desde la perspectiva del Experto, esta tarea se ve entorpecida por las demandas judiciales que los fondos buitres iniciaron contra el país en la jurisdicción de Nueva York (A/HRC/25/50, 2014:10).

En este sentido, observa que estos fondos no fueron quienes prestaron inicialmente el dinero a la Argentina; compraron la mayor parte de la deuda que están reclamando con un importante descuento tras el *default* 2001: por ejemplo, el fondo NML Capital –quien lidera el juicio contra el país– pagó aproximadamente 48,7 millones de dólares por más de 220 millones en bonos argentinos emitidos antes de la crisis, pero está reclamando judicialmente el total de su valor nominal más intereses; una cantidad que constituiría un beneficio del 1.380% (A/HRC/25/50, 2014:10).

La problemática cobra sentido, explica el informe, si se advierte que el tribunal de 1° instancia de Nueva York ya falló, el 21 de noviembre de 2012, a favor de sus pretensiones (A/HRC/25/50, 2014:13).

Esta decisión judicial plantea cuestiones estructurales que van más allá de la situación particular de Argentina (A/HRC/25/50, 2014:10); esto es así, señala el Experto, en tanto refuerza la idea entre los acreedores de que negarse a participar en las reestructuraciones y presentar una demanda para recuperar el valor total de su deuda y los intereses es una vía apropiada (A/HRC/25/50, 2014:10).

Con ello, este caso—advierte el informe—socaba la capacidad de cualquier Estado en crisis para sobreponerse a su situación de insustentabilidad a partir de una reestructuración de su deuda ordenada, oportuna, justa y eficiente (A/HRC/25/50, 2014:10). A su vez, alienta a que “esta clase de inversores sin escrúpulos traten de obtener beneficios inmorales a expensas de la población pobre y más vulnerable de los países en desarrollo mediante litigios prolongados” (A/HRC/25/50, 2014:10). Por todo ello, concluye:

“el Experto independiente (...) apoya firmemente la posición del Gobierno de no ceder a las demandas irrazonables de algunos fondos buitres que siguen litigando contra el país en jurisdicciones extranjeras (A/HRC/25/50, 2014:10)”.

Partiendo de este diagnóstico, cuando la Corte Suprema de EEUU, en junio de 2014, confirmó las resoluciones de las instancias anteriores el Consejo de DDHH activó una serie de acciones estratégicas dirigidas a evitar que las consecuencias del fallo impactasen sobre esta clase de derechos; acciones que son presentadas aquí, agrupadas en los siguientes tres ejes:

3.1-Estrategias de movilización de su capital simbólico: si bien todas las acciones activadas por el Consejo buscaban en último término disputar la cosmovisión dominante en el campo financiero –importaban, si se quiere, dar una «batalla por las ideas»–, existieron algunas de ellas puntualmente dirigidas a movilizar su capital simbólico en la comunidad internacional. Estas acciones se materializaron en un conjunto de documentos de 2014/5 que se toman en este punto como *corpus* de datos para analizar las principales «estrategias argumentativas» –Vasilachis (2003:101)– de esta entidad en el conflicto.³⁴

El Consejo ingresó a este conflicto debiendo, en primer término, legitimar su propia participación en el universo financiero. La ONU, argumentó el Experto independiente en esta dirección, es el lugar adecuado para discutir cuestiones de deuda en tanto la base de su membresía es universal e igualitaria, su capacidad técnica y de convocatoria es amplia y, finalmente, es un foro imparcial al no operar en los mercados financieros globales (SPB/SHD/GT/ff, 2014:2).

Su legitimación se reforzaba discursivamente en este proceso, contraponiendo su voz a la de un *otro* autorizado a hablar en el campo. Así, por ejemplo, al ser cuestionado por la prensa sobre si puntualmente el Consejo debería inmiscuirse en esta clase de cuestiones, el Experto respondió: si este Consejo “no se ocupa del debate de los problemas de DDHH vinculados a la deuda [como el de los fondos buitres] ¿Quién lo hará? Las entidades financieras como el FMI, no tienen un record significativo en materia de DDHH (Pronouncement, 2014:3)”.

En segundo lugar, las estrategias argumentativas de la entidad se dirigieron a subrayar la relevancia de su intervención por el respaldo de sus prácticas en un conjunto de principios y valores normativizados en lo que se conoce como el Derecho Internacional de DDHH. Me gustaría, expresó el Experto independiente en este sentido, remarcar que las leyes que conforman este Derecho no son meras expresiones de buena voluntad sino «leyes aplicables» en el contexto de las reestructuraciones (SPB/SHD/GT/ff, 2014:5).

Desde allí, en tercer lugar, estas estrategias procuraron trazar un nexo lógico entre estas leyes y los fondos buitres. Este nexo se tejió en la narrativa del

³⁴ En concreto, se tomaron en cuenta los siguientes documentos: comunicaciones (2014), SPB/SHD/GT/ff(2014), A/70/275 (2015), pronouncement(2014), A/HRC/AC/15/CRP.1(2015) y A/HRC/RES/27/30 (2014).

Consejo explicando a su audiencia que lo que se reprochaba jurídicamente a estos fondos era *sumodus operandi* que en sí mismo causaba efectos negativos directos sobre la capacidad de los Estados deudores para cumplir sus obligaciones en materia de DDHH, sobre todo los DESC y el derecho al desarrollo (A/HRC/RES/27/30, 2014:3).

Anclado en esta narrativa, el 26 de setiembre de 2014, el Consejo emitió una Resolución de «condena» al obrar de estos fondos (A/HRC/RES/27/30, 2014). Esta acción –señaló uno de sus integrantes a la prensa– no es una nimiedad porque fue ratificada por la amplia mayoría de los 47 Estados-miembro que lo conforman (Ziegler, 2014:2); es un gran avance –remató– para consolidar el principio de que cualquier reducción de recursos estatales debido a la acción de fondos especulativos, como los buitres, supone un sufrimiento para los trabajadores del país endeudado (Ziegler, 2014:2).

En cuarto lugar, las estrategias argumentativas del Consejo se orientaron a visibilizar que la normativa internacional de DDHH no recaía exclusivamente sobre los Estados sino también sobre los agentes privados. En el marco de esta concepción, el Experto independiente envió al principal fondo buitre demandante de la Argentina –NML Capital Limited– una comunicación formal instándolo a recalibrar sus acciones en clave de esta normativa (Comunicaciones, 2014); las empresas privadas, sostuvo, deben respetar los DDHH y, en particular, deben identificar y prevenir los posibles impactos negativos que con sus acciones les causen (SPB/SHD/GT/ff, 2014:3).

En quinto lugar, el discurso de la entidad se focalizó en los tribunales que operan en el campo financiero. Dos clases de estrategias argumentativas utilizó para procurar que estos incorporasen las normas de DDHH al momento de emitir sus fallos.

En primer término, aparecieron aquellas estrategias dirigidas a disputar la lógica general con la que entendían los jueces orientaban sus prácticas en los conflictos de deuda soberana. La concepción hegemónica en este campo, observó el Experto independiente, es que los magistrados se apeguen casi exclusivamente a lo prescripto en los contratos, juzguen a los Estados como si fuesen un agente privado más y le atribuyan al principio *pacta sunt servanda* («los contratos están para cumplirse») un carácter «absoluto» (A/70/275, 2015:12-13). Desde su perspectiva, esta concepción desconoce que todo contrato está limitado por el conjunto de normas y valores más generales de la comunidad internacional (A/70/275, 2015:16): cuando se ponen en peligro los DDHH, advirtió el Experto, la ejecución de un contrato no es un argumento suficiente para pedir a los Estados que paguen sus deudas en su totalidad y a tiempo (A/70/275, 2015:17).

En segundo término, se presentaron aquellas estrategias dirigidas a cuestionar la actuación de los jueces norteamericanos en el caso concreto. De conformidad al informe pertinente del Comité Asesor, sus decisiones representaron un «alejamiento mayúsculo» del enfoque tradicionalmente seguido en estos procesos, que: favoreció a los acreedores más aventajados por sobre los más desfavorecidos, impuso bloqueos sobre bienes inembargables y, finalmente, causó daños injustificados a Argentina y a terceros inocentes, como los bonistas que habían aceptado las reestructuraciones(A/HRC/AC/15/CRP.1, 2015:12-15).³⁵

Asentadosobre esta base discursiva, el Experto independiente remitió sendas comunicaciones a los gobiernos de EEUU y Argentina. Al primero, expresando su preocupación sobre el impacto negativo delas referidas decisiones sobre los DDHH y en la esperanza quese revirtiesen(Comunicaciones, 2014).³⁶Al segundo, advirtiéndole quesu posición de resistencia a los fondos buitres de ningún modo lo eludía del cumplimiento de sus obligaciones de DDHH para con su población(Comunicaciones, 2014).

3.2-Estrategia de investigación de los fondos buitres:diez días después de que el juez de la causa NML formalizase la orden que congelaba los fondos de los acreedores de la deuda restructurada con el fin de presionar a Argentina para que satisficiera las pretensiones de los fondos buitres demandantes, el Comité Asesor solicitó al Consejo de DDHH la creación de un grupo de estudio para investigarlos (A/HRC/AC/13/2, 2014:7).

Considerando la labor ya realizada al respecto, este Consejo hizo lugar a dicha petición y, por Resolución del 26 de setiembre de 2014, solicitó al Comité que dicho Grupo presentase un informe sobre los progresos de sus investigaciones en agosto de 2015 (A/HRC/RES/27/30, 2014:3).

Para principios de octubre de 2014—esto es, a días de la mencionada Resolución—, el Grupo de Trabajo a cargo de esta tarea ya había sido conformado con 5 de los 18 expertos del Comité Asesor y se había designado como jefe del mismo a uno de sus miembros, ZeanZiegler.³⁷ Este último subrayó la relevancia del acontecimiento al expresar que, en virtud de esta investigación, por primera vezel tema de los fondos buitres será tratado desde el ángulo de los DDHH a raíz de un caso concreto aún en desarrollo (Ziegler, 2014:4).

³⁵Para profundizar sobre la naturaleza de estas decisiones, ver Manzo (2020).

³⁶Dicha esperanza tenía sentido porque, si bien las resoluciones centrales del caso ya estaban por entonces firmes, su puesta en práctica aún no había sido revisada en sede judicial y podían ser anuladas si el Poder Ejecutivo consideraba que afectaban las relaciones internacionales de su país.

³⁷La conformación del Grupo se institucionalizó el 23 de febrero de 2015 (A/HRC/AC/14/2, 2015:4).

Las expectativas existentes en el momento sobre los posibles efectos de la labor de este Grupo pueden aquí agruparse en tres ejes. En primer lugar, se pensaba que ayudaría a sacar a la luz las actividades de estos fondos que operan en la opacidad. La visibilización de su *modus operandi* a través de un informe respaldado por los máximos órganos de la ONU, se consideraba, tendría un «poder moral muy grande» que influiría no solo sobre los organismos especializados más afines al Consejo, como la FAO, sino además sobre el FMI (Ziegler, 2014:4).

En este punto se esperaba, en particular, que el Grupo pudiese probar que los fondos buitres no constituyen especuladores aislados sino una «creación de las oligarquías financieras» y una «parte importante del capitalismo financiero mundial» (Ziegler, 2014:3). Tras ellos, se sospechaba, actuaba en las sombras la alta banca internacional, que los usaba para presionar a los Estados deudores a fin de evitar que éstos considerasen la opción de la reestructuración como una vía sencilla para evadir el pago de sus deudas en tiempo y forma (Ziegler, 2014:2).

En segundo lugar, se consideraba que esta investigación posibilitaría mostrar de forma fehaciente que las actividades de estos fondos son «ilegales» según el Derecho Internacional. Si este fuese el caso, la misma ONU podría activar mecanismos para perseguirlos: lo ideal, explicó el jefe del Grupo de Trabajo en este sentido, sería que su Consejo de Seguridad asumiera el tema como propio, porque el capítulo 7 de la Carta lo habilita a actuar frente a amenazas contra la paz y la seguridad internacional por parte de agentes que operan al margen de la legalidad (Ziegler, 2014:3).

Finalmente, se creía que la investigación podría generar los insumos necesarios para que los Estados limitaran o prohibieran legalmente las prácticas de estos fondos. El Grupo fomentaría este cambio al poner a su disposición un *set* de opciones legislativas a seguir a partir del análisis y exhibición de las bondades de las legislaciones anti-buitres ya existentes (Vivien, 2016). A diferencia de la anterior, se trataría de una solución a esta problemática, por un lado, «indirecta» en tanto su puesta en práctica dependería de la voluntad de cada uno de los Estados-miembro y, por otro lado, «territorialmente limitada» en cuanto su aplicabilidad se circunscribiría precisamente a la jurisdicción de aquellos Estados que hubiesen expresado su voluntad legislativa en este sentido.

A fin de cumplir con estas expectativas, el Grupo conformado activó un proceso de investigación eminentemente técnico (Ziegler, 2014:3). La dinámica de este proceso se organizó a través de reuniones formales, en las que los miembros del Grupo debatían sus principales avances y determinaban sus líneas a seguir (A/HRC/AC/15/2, 2015). En dichas reuniones participaban, asimismo, agentes interesados y especialistas (Statement, 2015).

Finalizado el plazo de trabajo convenido, en agosto de 2015, el caso argentino aún se encontraba en plena ebullición y sin una resolución aparente a la vista (Manzo, 2020). En este marco, el Grupo de Trabajo solicitó al Consejo una prórroga para presentar su informe final(A/HRC/AC/15/2, 2015:7). No obstante ello, elevó al Comité Asesor un borrador de informe que, en términos generales, contenía ya todos los elementos que darían forma al contenido de su versión definitiva, a excepción de sus reflexiones finales(A/HRC/AC/15/CRP.1, 2015).

Este documento fue calificado por la prensa como una «verdadera mina de información» sobre las estrategias de los fondos buitres (Vivien, 2016). El borrador partía de subrayar las enormes inquietudes que suscitan estas estrategias, en el contexto de una creciente litigación contra los Estados deudores. Desde allí, caracterizaba el *modus operandi* de estos fondos y analizaba empíricamente los casos más llamativos de sus operaciones en los últimos años. A continuación, explicaba por qué sus prácticas vulneraban la normativa de DDHH y describía las iniciativas emprendidas recientemente para combatir los efectos negativos de sus actividades(A/HRC/AC/15/CRP.1, 2015).

3.3- Estrategias orientadas a cambiar las reglas de juego de las reestructuraciones: no existe, como ya se señaló, una ley de quiebra internacional. En este escenario, a medida que avanzaba el caso argentino se hacía evidente para el grueso de los observadores que las reglas de juego que ordenaban por entonces las reestructuraciones de deuda soberana eran adecuadas, hasta el punto tal de tornarlas en abstracto prácticamente inviables.

Esto es así, en tanto este caso demostraba que un porcentaje verdaderamente minoritario de acreedores (de poco más del 1% del universo total) tenía la posibilidad de bloquear un acuerdo de reestructuración alcanzado por un país con la amplia mayoría de ellos y, desde allí, sumirlo en una crisis financiera casi 15 años después de decretado el *default*, algo que en los territorios nacionales no podría acontecer, precisamente, en virtud de que las leyes de quiebra existentes consagran que un acuerdo alcanzado con un porcentaje dado de acreedores—generalmente de 2/3 del universo total— se torna obligatorio para los restantes.

Con ello, en vísperas a que la Corte Suprema de EEUU se pronunciase sobre el aludido caso, el Experto independiente reclamó “un mecanismo internacional independiente basado en un conjunto claro de normas y procedimientos vinculantes para resolver los problemas de la deuda soberana (A/HRC/25/50/Add.3, 2014:22)”. De igual modo, el Consejo emitió una resolución lamentando la inexistencia de un mecanismo semejante (A/HRC/RES/23/11, 2013:3).

Cuando el caso argentino finalmente estalló, la Asamblea General, el 9 de septiembre de 2014, efectivamente activó un proceso para redactar una suerte de ley de quiebra internacional en el plazo de un año (A/RES/68/304, 2014). Una semana antes, el G77+China había enviado una comunicación formal a los actores institucionales del Consejo de DDHH invitándolos a emitir opinión al respecto de la iniciativa presentada (SPB/SHD/GT/ff, 2014).

Visto así, las estrategias que se analizan en este acápite se vinculan a los aportes de este Consejo al referido proceso; estos aportes se concretaron en los siguientes cuatro eventos.

En primer lugar, el Consejo, el 26 de setiembre de ese año, emitió una resolución alentando a todos los Estados, por un lado, a participar en las negociaciones encaminadas a establecer el marco jurídico propuesto y, por otro lado, a garantizar que ese marco fuese compatible con las normas de DDHH (A/HRC/RES/27/30, 2014:3).

En segundo lugar, el Experto independiente envió una comunicación al G77+China mostrando su apoyo a la iniciativa presentada y advirtiendo que el fenómeno de los fondos buitres “es sólo una, aunque probablemente la más destacada, evidencia de las consecuencias del vacío legal existente en las reestructuraciones (SPB/SHD/GT/ff, 2014:2)”. En dicha comunicación, el Experto sostuvo que este mecanismo debería incluir una referencia explícita a los dos instrumentos jurídicos centrales en materia de DDHH en el ámbito financiero –vgr. los ya comentados Principios de DDHH sobre deuda y empresas– para asegurar que las obligaciones que emanan del Derecho Internacional de este campo se consideren adecuadamente en las reestructuraciones (SPB/SHD/GT/ff, 2014:2).

En tercer lugar, el Experto independiente participó en la reunión de enero de 2015 del Comité *ad hoc* conformado para redactar el aludido mecanismo, presentando un documento oficial en el que, básicamente, operacionalizó el contenido de los referidos Principios en seis prescripciones concretas a tener en cuenta durante estos eventos (Communication, 2015). En virtud de ellas, el futuro mecanismo –sostuvo el documento– debería, entre otras cosas, advertir que: todos los agentes involucrados en estos procesos, incluidos el FMI y los acreedores privados, deben respetar los DDHH; el árbitro actuante debe ser transparente e imparcial; deben evitarse medidas regresivas sobre los DESC; debe realizarse un análisis de sustentabilidad de la deuda que considere la efectividad de los DDHH; finalmente, deben crearse las vías para asegurar el involucramiento en las negociaciones de los actores de DDHH y de la sociedad civil (Communication, 2015).

Por último y en virtud de su participación en la reunión de julio de 2015 del aludido Comité, el Experto independiente elevó a la Asamblea General un documento clarificando a los efectos del futuro mecanismo las nociones de «sostenibilidad» y «legitimidad» de la deuda (A/70/275, 2015:11).

Si un Estado –expresó el Experto, criticando la concepción hegemónica de estas nociones en el ámbito financiero– “debe pagar la deuda siempre y en cualquier circunstancia, independientemente del propósito para el que se solicitaron los fondos, en qué se los gastó o el esfuerzo que significa reembolsarlos, sin duda esta idea se basa en un concepto demasiado simplista de la soberanía y los contratos (A/70/275, 2015:17)”.

Cuando una de las partes de la relación financiera es un Estado, observó el Experto, al momento de exigir la ejecución de un contrato deben necesariamente considerarse sus obligaciones para con los DDHH (A/70/275, 2015:16). A la luz de los efectos *erga omnes* de las normativas de este campo, esto no debe resultar extraño a los prestamistas, quienes también deben respetar estos derechos (A/70/275, 2015:17). Lo dicho no genera incertidumbre jurídica, porque existen reglas de larga data para interpretar normas internacionales conflictivas; de hecho, –concluyó– negar la existencia de un conflicto normativo y no poner en diálogo a las obligaciones financieras con las de los DDHH es, en último término, lo que provoca incertidumbre (A/70/275, 2015:20).

Reflexiones finales

Luego del estallido del caso argentino, el Consejo de DDHH desplegó un conjunto de acciones en el campo financiero internacional años atrás impensadas. En su primera sección, la ponencia procuró exhibir las condiciones institucionales que posibilitaron este despliegue. En este sentido, el análisis efectuado mostró que los actores de DDHH:

1) No requirieron modificar la Carta de la ONU a estos efectos. Esto es así, en tanto en el diseño originario de la arquitectura internacional, por un lado, los DDHH fueron ubicados en el núcleo de los objetivos de la cooperación económica internacional y, por otro lado, el ECOCOC—donde se encuentra el referido Consejo—fue dotado con facultades para orientar, fiscalizar y coordinar esta cooperación (CNU, 1945: art. 55 y cc).

2) Aprovecharon la base institucional de los «procedimientos especiales» para conformar una serie de figuras con mandatos específicos para controlar y proteger la plena vigencia de los DESC; en este proceso, la figura del Experto independiente en Deuda y DDHH tuvo una significación especial.

3) Se apoyaron en los nuevos instrumentos jurídicos que operacionalizan las normas generales de los DESC en un conjunto de principios rectores concretos, relativos al campo financiero y al mundo de las empresas privadas (A/HRC/20/23, 2011; A/HRC/17/31, 2012).

4) Se valieron de los análisis ya realizados sobre los fondos buitres, en general, y sobre su conflicto con Argentina, en particular (A/HRC/14/21, 2010; A/HRC/25/50, 2014).

En su segunda sección, la ponencia mostró la caracterización de los fondos buitres en clave de DDHH. Esta caracterización se opuso a la cosmovisión inscripta en la «estrategia contractualista» del FMI que en 2014 los presentaba como simples acreedores con derechos contractuales vulnerados por el *default*, o bien como acreedores al margen de los acuerdos alcanzados en los procesos de reestructuración (IMF, 2014). Por uno y otro camino, esta narrativa—abstracta y aparentemente neutra—desacoplaba este fenómeno de la realidad histórica-social que posibilita su existencia y reproducción.

En el período abordado, el Consejo reinsertó en dicha realidad a través de cuatro movimientos discursivos interrelacionados; en efecto, el análisis realizado permite observar que esta entidad presentó a los fondos buitres como un fenómeno:

1) social —no individual o descentralizado exclusivamente en las partes de un conflicto determinado— que moviliza recursos de forma regresiva, desde los sectores vulnerados a los concentrados y desde el Sur al Norte global;

2) estructural —no superficial o coyuntural— que se nutre de los vacíos legales existentes y de las contradicciones del sistema financiero para desenvolverse en la práctica;

3) central —no marginal ni una simple externalidad— que para reproducirse requiere de la mediación de un conjunto de actores dominantes, con los jueces de las jurisdicciones claves a la cabeza, que por acción u omisión toleran o potencian sus prácticas;

4) ilegítimo —no neutro o puramente económico— que activa un conjunto de relaciones que trascienden el mundo financiero, desnudando su carácter injusto.

En su tercera sección, el trabajo exhibió que, anclado en este discurso, el Consejo desplegó un conjunto de acciones autónomas o en cooperación con la Asamblea General para evitar la reproducción de estos fondos en el futuro. Entre las primeras, se destacaron aquellas dirigidas a condenar e investigar su *modus operandi* y, entre las segundas, aquellas orientadas a alterar las reglas de fondo de las reestructuraciones.

Cabe aquí aclarar, que estas acciones no fueron efectivas al tiempo de cumplir con sus objetivos más concretos. En efecto y pese a las expectativas depositadas al inicio del proceso, la labor del Consejo no logró alterar el resultado del litigio, iniciar un proceso de persecución de los fondos buitres por parte de la comunidad internacional ni redactar una suerte de ley de quiebras para Estados soberanos que prohibiese o dificultase su labor. Sus efectos deben aquí juzgarse, por lo tanto, en el plano simbólico.

En este plano, el principal elemento disruptivo del discurso de DDHH con respecto a la cosmovisión contractualista –(IMF, 2014; Zandstra, 2014)– que terminó primando en el campofinanciero es que presenta las prácticas de los fondos buitres como «ilegales». Se trata de un elemento disruptivo de peso, desde el momento en que en dicha cosmovisión sus prácticas se problematizan por su impacto en el normal desenvolvimiento de las reestructuraciones, pero se juzgan legales desde el punto de vista jurídico. El Concejo disputó esta cobertura legitimante de los fondos buitres de dos formas diferentes, a saber.

1) mostrando empíricamente cómo y por qué con sus actividades estos fondos menoscaban la capacidad de los gobiernos para cumplir con sus obligaciones en materia de DDHH, evadiendo su propio «deber de diligencia» de evaluar sus efectos negativos sobre estos derechos (A/HRC/41/51, 2019:14-7).

En la actual etapa de transición en la que se encuentra la nueva ortodoxia de DDHH con respecto al paso de un sistema Estado-céntrico a uno en el que graviten de manera creciente los actores no-estatales, los nuevos desarrollos normativos y doctrinarios apuntan a tazar la responsabilidad que les cabe a esta clase de actores por su obrar ilegal no de forma directa sino por su «complicidad» en dicho menoscabo (Bohoslavsky, 2019; Van Genugten, 2015).

2) subrayando el lugar que ocupa la «buena fe» en el Derecho Internacional. En coincidencia con la opinión esbozada por Ziegler (2018), sostenemos que estos fondos operan «ilegalmente» de conformidad a este Derecho en tanto ellos arriban a la Justicia no porque tengan un derecho vulnerado de forma espontánea sino porque ellos mismos se han ubicado conscientemente en dicha situación de vulneración con el objeto de obtener ganancias extraordinarias por vía judicial.³⁸

En el caso puntual de las reestructuraciones, la vulneración de la buena fe por parte de estos fondos se refuerza por el hecho que ellos compren estos títulos, sabiendo desde el inicio que van a rechazar las ofertas de canje del deudor; esto es, se insertan en las reestructuraciones sin el espíritu colaborativo que la comunidad internacional entiende las partes involucradas deben tener en estos procesos (A/RES/69/319, 2015:2).

El principio de buena fe es ampliamente reconocido en los órdenes normativos estatales (Ziegler, 2018). Esto es así, a los efectos de evitar que los institutos jurídicos se desvirtúen, precisamente al ser usados con lógicas y objetivos para los cuales no fueron creados; en el caso de los fondos buitres, usar el sistema judicial para obtener ganancias especulativas extraordinarias. Cuando dicho reconocimiento existe con tal extensión, entendemos, se convierte en fuente del Derecho Internacional (art. 38, estatuto CIJ).

³⁸En el campo financiero, la denominada Doctrina Champerty –aceptada desde fines de la Edad Media– prohibía específicamente la compra de títulos con el fin de litigar (Manzo, 2021:266).

Corresponde, consecuentemente, a los jueces actuantes en esta clase de casos –aun siendo de jurisdicciones estatales– aplicar el principio de buena fe para rechazar las demandas de estos fondos, tomando en consideración que dichos casos son en esencia internacionales. La penetración del discurso de los DDHH en el campo financiero debe, consecuentemente, ser potenciada en tanto pone a disposición de sus agentes un conjunto de marcos interpretativos e insumos jurídicos válidos y vigentes que pueden rápidamente activarse para solucionar problemáticas que afectan los derechos de los sectores sociales más vulnerables.

Referencias bibliográficas

Bohoslavsky, Juan Pablo, (2019), “Complicity of international Financial institutions in violation of human rights in the context of Economic reforms”, *Columbia Human Rights Law Review*, Vol. 52.1, pp. 203-250, New York.

Dominguez, Elvira and Magdalena Sepúlveda, (2020), “Contextualizing the Cassese Report”, in *Pinochet’s Economic Accomplices*, Ed. Bohoslavsky, JP, pp. 63-76, Lexington Books, London

Gelpner, Anne. (2014). “A Sensible Step to Mitigate Sovereign Bond Dysfunction”, en *PIIE blogs*, New York, disponible en <https://piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/sensible-step-mitigate-sovereign-bond-dysfunction>, consultada el 22 de setiembre de 2017.

Goldmann, Matthias, (2020), “Contesting Austerity in the 1970s and 1980s: When Human Rights Went Missing”, in *Human Rights in Global Governance*, pp. 1-32, Oxford University Press, Oxford.

Hagan, Sean. (2014). “Conference Call on Addressing Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructuring”, *IMF News Articles*, Washington: IMF.

Krikorian, Marcelo, (2013), *Derechos humanos, políticas públicas y rol del FMI*, Librería Editora Platense, La Plata.

Makoff, Gregory, and Robert Kahn. 2015. “Sovereign Bond Contract Reform Implementing the New ICMA.” *CIGI Papers* 56 (february): 1–21.

Manzo, Alejandro G., (2018), “Reestructuraciones de deuda soberana: el debate sobre su regulación en términos de disputa por la gobernanza global”, por Alejandro Gabriel Manzo, *Revista Direito e Práxis*, Vol. 9, N. 1, 2018, p. 9-45, Río de Janeiro, Brasil.

_____ (2020), “Global Justice: Why not State jurisdictions in transnational financial disputes?”, *Revista Direito e Práxis*, Vol. 11, N.03, Río de Janeiro

_____ (2021), “¿Qué hay de nuevo? Repensando el nexo jurídico entre el FMI y los Derechos Humanos”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México (en revisión desde el 25-03-2021).

_____ (2022), “El punto cero: la génesis del desacoplamiento del FMI del sistema internacional de DDHH de la ONU (parte I y II)”, *Revista Latinoamericana de Sociología Jurídica*, Año III, N° 4, pp. 237-317, Universidad Nacional de San Isidro (USI), Buenos Aires.

Roth-Arriaza, Naomi, (2020), “The belated centrality of the economic dimension in transitional justice”, in *Pinochet’s Economic Accomplices*, Ed. Bohoslavsky, JP, pp. 21-35, Lexington Books, London

Sobel, Mark. (2016). “Strengthening Collective Action Clauses: Catalysing Change-the Back Story.” *Capital MarketsLawJournal* 11 (1): 3–11.

Toussaint, Eric, (2006), *Banco Mundial el golpe de Estado permanente: La agenda oculta del Consenso de Washington*, Ediciones de Intervención Cultural/El ViejoTopo, España.

Van Genugten, Willem, (2015), “The WBG, the IMF and Human Rights: about Direct Obligations and the Attribution of Unlawful Conduct”, in *Challenging Territoriality in Human Rights Law*, p. 44-68, Routledge, New York

Vasilachis, Irene, (2003), *Pobres, pobreza, identidad y representaciones sociales*, Ed. Gedisa, Barcelona.

Vivien, Renaud, (2016), “Fondos buitres: el Informe Ziegler nos muestra el camino a seguir”, CADTM, 19 de octubre, disponible en <https://www.cadtm.org/Fondos-buitres-el-Informe-Ziegler>, consultada el 09-04-2022.

Ziegler, Jean, (2014), “Reportaje”, *Diario Página 12*, 5 de octubre, disponible en <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-256853-2014-10-05.html>, consultada el 05-02-2022.

_____ (2018), “Fondos buitres: la plutocracia contra el pueblo”, REDH-CUBA, 4 de enero, disponible en <https://redh-cuba.org/2018/01/fondos-buitres-la-plutocracia-pueblo-jean-ziegler/>, consultada el 05-02-2022.

Zandstra, Deborah. 2014. “New ICMA Sovereign Collective Action and Pari Passu Clauses.” London: Clifford Chance. file:///D:/Documents/Downloads/New_ICMA_sovereign_collective_action_and_pari_passu_clauses_6024256 (1).pdf.

Documentos y normativas citadas

1- Del FMI y ONU general

CNU, (1945), “Carta de las Naciones Unidas”, disponible en https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/carta_nu.pdf, consultada el 15-02-2022

IMF, (2014), “Strengthening the Contractual Framework to Address Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructuring”, IMF Policy Paper, September 2, pp. 1-48, Washington: IMF

2- Experto independiente

A/HRC/14/21, (2010), “Informe del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...)”, 14º período de sesiones, 29 de abril, Consejo de Derechos Humanos, ONU.

A/HRC/25/50/Add.3, (2014), “Misión del Experto independiente a la Argentina (18 a 29 de noviembre de 2013)”, 25º período de sesiones, 2 de abril, Consejo de Derechos humanos, ONU.

A/HRC/RES/25/16, (2014), “Mandato del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 25º período de sesiones, 15 de abril, Consejo de DDHH, ONU.

A/69/273, (2014) “Informe del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...)”, 69º período de sesiones, 7 de agosto, Asamblea General, ONU.

SPB/SHD/GT/ff, (2014), “Letter Vulture funds and human rights”, Independent Expert, to General Assembly and G77+77, September 5, UN.

Comunicaciones, (2014), “Comunicaciones y declaraciones públicas”, en informe del Experto independiente A/70/275, pp. 6-8, 4 de agosto de 2015, 70º período de sesiones, Asamblea General, ONU.

Pronouncement, (2014), “Human rights impact must be addressed in vulture fund litigation”, Independent Expert and Special Reporter, November, available at

<https://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=15354>, consulted on 04-09-2022.

Communication, (2015), “Towards a multilateral legal framework for debt restructuring: Six human rights benchmarks States should consider”, Independent Expert, to Especial Committee General Assembly, January 26, UN.

Statement, (2015), “Statement of the Independent expert about vulture funds and human rights”, 14th session of the HRC Advisory Committee, 25 February 2015, available at <https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/HRBodies/HRCouncil/AdvisoryCom/Session14/StatementJuanPabloBohoslavsky.pdf>, consulted on 04-09-2022.

A/70/275, (2015) “Informe del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...)”, 70º período de sesiones, 4 de agosto, Asamblea General, ONU.

3- Comité Asesor del Consejo de DDHH, ONU

A/HRC/AC/13/2, (2014), “Informe del Comité Asesor sobre su 13º período de sesiones”, Consejo de DDHH, 12 de setiembre, Ginebra

A/HRC/AC/14/2, (2015), “Informe del Comité Asesor sobre su 14º período de sesiones”, Consejo de DDHH, 23 a 27 de marzo, Ginebra

A/HRC/AC/15/L.1, (2015) “Proyecto de medida: Actividades de los fondos buitre y sus repercusiones en los DDHH”, Informe del Comité Asesor sobre su

15º período de sesiones”, Consejo de Derechos Humanos, 10 a 14 de agosto, Ginebra

A/HRC/AC/15/CRP.1, (2015), “Draft progress report on the activities of vulture funds and the impact on human rights”, August 3th, Advisory Committee, Human Rights Council, UN.

A/HRC/AC/15/2, (2015), “Informe del Comité Asesor sobre su 15º período de sesiones”, Consejo de DDHH, 10 a 14 de agosto, Ginebra

A/HRC/33/54, (2016), “Informe del Comité Asesor sobre las actividades de los fondos buitres y sus repercusiones en los DDHH”, 33er período de sesiones, 20 de julio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/AC/17/2, (2016), “Informe del Comité Asesor sobre su 15º período de sesiones”, Consejo de DDHH, 7 de setiembre, Ginebra.

A/HRC/41/51, (2019), “Informe final del Comité Asesor sobre las actividades de los fondos buitres y sus repercusiones en los DDHH”, 41er período de sesiones, 24 de junio a 12 de julio, Consejo de DDHH, ONU.

4- Consejo de DDHH, ONU

A/HRC/RES/20/23, (2011), “Guiding principles on foreign debt and human rights”, April 10th, 20th session, Human Rights Council, UN

A/HRC/RES/17/31, (2012), “Principios Rectores sobre las empresas y los DDHH”, 17º período de sesiones, 21 de marzo, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/RES/20/10, (2012), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 20º período de sesiones, 18 de julio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/23/37, (2013), “Evaluación de los efectos de las iniciativas internacionales de alivio de la deuda en los DDHH”, 23º período de sesiones, 11 de junio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/RES/23/11, (2013), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 23º período de sesiones, 21 de junio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/RES/27/30, (2014), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH: las actividades de los fondos buitres”, 27º período de sesiones, 26 de setiembre, Consejo de DDHH, ONU.

5- Asamblea General, ONU

A/CN.4/L.702, (2006), “Fragmentación del DI: dificultades derivadas de la diversificación y expansión del derecho internacional”, por Comisión de DI (CDI), 18 de julio, Asamblea General, ONU, Nueva York.

A/68/948, (2014), “Carta del Representante del G77 ante las Naciones Unidas”, 68º período de sesiones, 7 de julio, Asamblea General, ONU.

A/RES/68/304, (2014), “Hacia el establecimiento de un marco jurídico multilateral para los procesos de reestructuración de la deuda soberana”, 68º período de sesiones, 9 de setiembre, Asamblea General, ONU.

A/C.2/69/SR.37, (2015), “Acta resumida de la 37° sesión, segunda comisión”, 69° período de sesiones, 13 de enero, Asamblea General, ONU.

A/RES/69/247, (2015), “Modalidades para aplicar la resolución 68/304”, 69° período de sesiones, 13 de enero, Asamblea General, ONU.

A/AC.284/2015/2, (2015), “Informe del Comité Especial sobre los Procesos de Reestructuración de la Deuda Soberana”, 4 de agosto, Asamblea General, ONU.

A/RES/69/319, (2015), “Principios Básicos de los Procesos de Reestructuración de la Deuda Soberana”, 69° período de sesiones, 29 de septiembre, Asamblea General, ONU.

**LAS DIFICULTADES DEL DISCURSO DE DDHH PARA
ANIDAR EN EL CAMPO FINANCIERO INTERNACIONAL:
EL PODER DE VETO DE LAS ÉLITES FINANCIERAS A
LA LUZ DEL CASO ARGENTINO**

Alejandro G. MANZO (UNC, Argentina)

Alejandro G. MANZO³⁹

Introducción

En el diseño originario de la arquitectura internacional, los DDHH fueron ubicados en el centro de la cooperación económica internacional (CNU, 1945: art. 55). Sin embargo, cuando el Consejo Económico de la ONU (ECOSOC) –donde precisamente funcionaba la Comisión de DDHH– procuró poner en práctica sus facultades de coordinación sobre el universo financiero, chocó contra una fuerte resistencia del FMI. En el contexto de esta resistencia, ambas organizaciones suscribieron un Convenio de Relacionamento (1947) que, de una parte, anclaba al Fondo a la «familia de la ONU»y, al mismo tiempo, declaraba su independencia (Manzo, 2022).

Este Convenio no hacía ninguna referencia expresa a los DDHH. Pese a ello, fue tomado desde entonces por el FMI como la piedra basal para justificar su actuación al margen del sistema internacional de DDHH (Gianviti, 2002:13) y, durante décadas, la ONU aceptó con relativa aquiescencia este *status quo* (Goldmann, 2020).

Ahora bien, a fines de los '90 esta organización comenzó a efectuar crecientes esfuerzos por revertir esta situación. Estos esfuerzos se materializaron, al menos, en los siguientes acontecimientos interrelacionados: 1) se conformaron en el seno del Consejo de DDHH nuevas figuras institucionales con mandatos específicos para abordar temáticas relativas a deuda externa y DDHH (Domínguez-Sepúlveda, 2020); 2) estas figuras se empoderaron para intervenir en casos puntuales en los cuales se sospechase pudiesen existir vulneraciones a esta clase de derechos;⁴⁰ 3) los preceptos jurídicos generales de los Pactos de DDHH se tradujeron a premisas concretamente adaptadas a la dinámica, actores y prácticas del mundo financiero internacional (A/HRC/20/23, 2011).

En este marco, el caso de los «fondos buitres contra Argentina»⁴¹ se presentó a los ojos de la ONU como un evento especialmente apropiado para exhibir sus nuevas capacidades. Esto es así, en tanto a su entender este caso desnudaba –tal vez como ningún otro– una serie de falencias estructurales del orden vigente

^{39*} Investigador adjunto del Concejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales (CIJS), Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Argentina.

⁴⁰ Ver por ejemplo el mandato del Experto en deuda y DDHH, en A/HRC/RES/25/16, (2014:3).

⁴¹ El caso "NML Capital vs República Argentina" [case 12-105(L)] se tramitó entre 2010 y 2016 en los Tribunales de Nueva York. En junio de 2014, «estalló» cuando la Corte Suprema norteamericana dejó firmes las sentencias de las instancias inferiores.

que atentaban contra la plena efectividad de los DDHH(A/HRC/25/50, 2014). Asimismo, su Consejo de DDHH venía expresando año a año su preocupación sobre el crecimiento de la litigación de esta clase de fondos (A/HRC/RES/20/10, 2012; A/HRC/RES/23/11, 2013) y había enviado en 2013 una misión a Argentina para que se interiorizase de los pormenores del conflicto (A/HRC/25/50, 2014).

De tal manera que, cuando este conflicto efectivamente estalló en junio de 2014 el Consejo desplegó un conjunto de acciones autónomas o en cooperación con la Asamblea General para evitar la reproducción de estos fondos en el futuro. Entre las primeras, se destacaron aquellas dirigidas a condenar e investigar su *modus operandi*(A/HRC/RES/27/30, 2014) y, entre las segundas, aquellas orientadas a alterar las reglas de fondo de las reestructuraciones(A/RES/68/304, 2014).

Al inicio del proceso, se esperaba que estas acciones coadyuvasen a alterar el resultado del litigio, dieran sustento a la persecución de los fondos buitres por parte de la comunidad internacional y desembocasen en la redacción de una suerte de ley de quiebras para Estados soberanos que prohibiese o dificultase sus prácticas(Ziegler, 2014; A/RES/68/304, 2014).

Sin embargo, para principios de 2016 ya era evidente que estas acciones no lograrían alcanzar estos objetivos. En efecto, para entonces Argentina ya había abandonado su posición de resistencia frente a estos fondos y acordado el pago de sus pretensiones (A/HRC/41/51, 2019:7), el Consejo de DDHH había pospuesto por tiempo indeterminado la aprobación del informe final del Grupo de Estudio a cargo de su investigación⁴² y, finalmente, la Asamblea General había aprobado, en lugar de una «ley» de quiebras, un conjunto de principios no vinculantes para orientar las reestructuraciones(A/RES/69/319, 2015).

El lugar que se pensaba ocuparían estas acciones fue llenado en la práctica por una solución «pro-mercado» a la problemática de los fondos buitres, ajena al discurso de los DDHH (IMF, 2014). Esta solución fue impulsada por el Tesoro Norteamericano a través del FMI y asociaciones del capital financiero (IMF, 2014). Consecuentemente, cabe preguntarse: ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta el discurso de DDHH para penetrar en este campo?

Esta ponencia procura reflexionar sobre este interrogante mostrando el obrar de los agentes centrales de la gobernanza financiera internacional entre 2013-2015

⁴² El informe final del Grupo se concluyó en febrero de 2016 y debía someterse a votación en el Consejo en el mes de setiembre (Ziegler, 2018). Sin embargo, dicha votación no aconteció y el informe fue simplemente receptado –sin ningún tipo de publicidad– en 2019 (A/HRC/41/51, 2019).

como reacción al caso argentino dirigidas, por un lado, a construir dicha solución «pro-mercado»y, por otro lado, a socavar la viabilidad de aquellas otras soluciones propuestas desde discursos alternativos, como el desplegado en este escenario por el Consejo de DDHH.

A estos efectos el trabajo se divide en tres secciones. En la primera sección, describe sintéticamente las condiciones institucionales que posibilitaron el desembarco de esta clase de fondos en el mundo de los Estados soberanos en la década del '90; condiciones que, en el plano de las reestructuraciones de deuda, estuvieron asociados a la emergencia de un nuevo«mercado de bonos de países emergentes». A partir de bibliografía especializada sobre la temática, el trabajo exhibe en este punto cómo los principales nudos de poder de este mercado se encontraban al momento del litigio argentino concentrados en una pequeña red de agentes objetivamente identificable.

En la segunda sección, la ponencia muestra la «matriz política» desde la cual se construyó en 2013-2014 la referida solución del FMI a problemáticas como las del caso argentino. Esta solución, básicamente, giró en torno a la redacción de un conjunto de cláusulas modelos a ser incorporadas en los futuros contratos de emisión de deuda soberana (IMF, 2014). Las instituciones y los sujetos que participaron en dicha redacción publicaron artículos e informes en los que presentan a los agentes participantes y los roles que asumieron en este proceso de reforma; artículos e informes que se toman en este trabajo como fuente de datos empírica para describir la referida matriz política (IMF, 2014; Sobel, 2006; Gelpner, 2014).

La última sección muestra la posición que dichos agentes asumieron en los procesos de construcción de una solución alternativa a esta problemática que se sucedieron en el seno de la ONU en 2014-2016. Dicha posición se reconstruye desde los documentos oficiales de la Asamblea General de la ONU y del Consejo de DDHH relativos a estos procesos.

Esta ponencia pretende poner sus resultados en diálogo con un conjunto de recientes trabajos que han analizado las dificultades que enfrenta el discurso de los DDHH para anidar en el campo económico-financiero (Roth-Arriaza, 2020; Domínguez y Sepúlveda, 2020; Bohoslavsky, 2022; Lumina, 2015; Toussaint, 2006; Goldmann, 2020). Entre estas dificultades –y sin agotar el espacio– estos trabajos han resaltado la carencia de enfoques teóricos interdisciplinarios adecuados, la falta de operacionalización de las normas generales al campo específico, los límites de los liderazgos y de las capacidades institucionales requeridas para movilizar a tiempo las organizaciones de DDHH, la aquiescencia de la sociedad civil, los contextos políticos desfavorables y, finalmente, la falta de voluntad de los Estados.

El trabajo muestra empíricamente que aún en los casos, como el analizado, en los que se saltean con relativo éxito todas estas dificultades y logran activarse los procesos pertinentes, todavía subsiste –en palabras de Bohoslavsky (2022)– el «poder de veto» de los actores financieros dominantes sobre sus potenciales resultados. Se argumenta que para que este poder sea eficaz no es imprescindible que estos actores desplieguen un conjunto de acciones desestabilizadoras positivas –espionaje, amenazas, compra de voluntades, sanciones–, sino que basta a estos efectos con que les den la espalda a estos procesos: el grado de concentración del mercado de deuda soberana es tal, que les permite vía omisión vaciar de contenido práctico a estas propuestas alternativas.

1- Los fondos buitres y el mercado de bonos soberanos: la red de agentes que en él opera

Los fondos buitres se diferencian del resto de los agentes que desenvuelven en el campo financiero. Pese a que la literatura les asigna denominaciones que los subsume o iguala a otros agentes, ellos poseen un conjunto de cualidades específicas que compele a otorgarles una naturaleza propia.⁴³ En efecto, los fondos buitres poseen los siguientes atributos típicos ideales; estos fondos son:⁴⁴

a) inversores de crisis o *distressedfunds* que, a diferencia de aquellos que actúan en el campo privado, compran, generalmente en mercados secundarios, títulos de deuda a bajo costo emitida por un Estado soberano en situación de zozobra económica y, muy usualmente, derivados;

b) inversores de alto riesgo o *hedgefunds* que se distinguen del resto de su clase en tanto su riesgo financiero aparece mediado por los procesos judiciales que ellos activan o pretenden activar;

c) acreedores que se mantienen fuera de una reestructuración *holdouts* que no tienen intención, a diferencia de otros semejantes, de adherir desde el inicio a ninguna eventual propuesta de canje del Estado deudor;

d) acreedores litigantes *litigantcreditors* que, a contramano mano de otros de su tipo, se organizan desde su propia constitución con el objeto de activar estrategias judiciales agresivas y otras atadas a éstas (de movilización de recursos mediáticos, influencias políticas, etc.) dirigidas a aumentar sus probabilidades de éxito y a amplificar los costos que deberían pagar aquellos gobiernos que se resistiesen a negociar los términos de sus pretensiones.⁴⁵

⁴³ Sin agotar el universo, es posible observar en la literatura, en la prensa y en documentos oficiales –por caso del FMI, IMF (2014)– las siguientes denominaciones para referirse a los «fondos buitres» que operan en el campo de la deuda soberana: *litigantcreditors*, *holdouts*, *distressedfunds*, *hedgefunds* y *phoenixfunds*.

⁴⁴ Esta caracterización se refiere puntualmente a los fondos buitres que operan en el mercado de deuda soberana; no, en el campo privado (A/HRC/14/21, 2010:5).

⁴⁵ Esta construcción tipológica es elaborada por el propio autor en Manzo (2021).

Los fondos buitres, explica el Consejo de DDHH, obtienen beneficios especulativos exorbitantes, sin haber prestado dinero a los Estados ni haber realizado ninguna inversión previa en la economía real. Estos fondos han logrado tasas medias de recuperación de entre 3 y 20 veces su inversión. En algunos casos, sus demandas son de tal magnitud que constituyen una parte significativa del PIB de un país empobrecido, que debería destinarse a la efectivización de los DDHH de los sectores sociales vulnerables afectados por la crisis (A/HRC/41/51, 2019:4).

Estos fondos, se entiende, *sólo* pudieron emerger en el marco de determinadas condiciones estructurales. En particular, es posible afirmar que su aparición en este campo a partir de los años ´90 estuvo asociada a:

a) la existencia de un régimen de reestructuraciones organizado de forma fragmentada y residual, que pone el acento a estos efectos en los «contratos» de emisión de deuda soberana;⁴⁶

b) la proliferación de paraísos fiscales y la desregulación y/o flexibilización de las regulaciones financieras estatales en lo que a los requisitos y límites para la organización y actuación de los agentes involucrados en este campo se refiere;⁴⁷

c) la erosión de la soberanía estatal y, en particular, del principio de la inmunidad soberana de la mano de la globalización financiera;⁴⁸

d) la emergencia de un mercado de títulos soberanos cada vez más dinámico, en el que el uso de derivados fue creciendo al igual que sus canales de comercialización secundarios.⁴⁹

Estaponencia se focaliza en esta última condición. El paso de los fondos buitres operando en el ámbito privado al del ámbito soberano –es decir, demandando ya no a empresas privadas sino a Estados soberanos– sólo fue posible en virtud de los cambios que se produjeron en las últimas décadas en la manera en la cual estos últimos se financian en el mercado financiero internacional.

Efectivamente, hasta la emergencia de la globalización financiera, el grueso del financiamiento externo de los países en desarrollo provenía de fuentes oficiales. A partir de los años ´70, los grandes bancos comerciales comenzaron a liderar dicho proceso a través de la concesión de créditos sindicados y directos. Sin embargo, esta modalidad crediticia comenzó a ser sustituida en los años ´80 por un proceso de titulación de las deudas soberanas promovido por los EEUU y el FMI en respuesta a la crisis de la deuda por entonces vigente (Boughton, 2001).

⁴⁶ Ver Krueger (2002) y Ranieri (2015).

⁴⁷ Ver Vilariño (2011:97-102).

⁴⁸ Ver Campora (2010:1-7).

⁴⁹ Ver Vilariño (2011:97-102).

En este contexto, la emergencia de un verdadero «mercado de bonos de países emergentes» suele asociarse simbólicamente al Plan Brady de 1989 en el que, precisamente, se canjearon parte de los pasivos externos de los países afectados por dicha crisis por nuevos títulos de deuda (Boughton, 2001). Los bonos soberanos empezaron a ser revendidos en mercados secundarios y sus riesgos cubiertos por diferentes tipos de derivados (Vilariño, 2011). Entre 2003 y 2014 el stock de bonos existentes prácticamente se triplicó⁵⁰ y las divisas en juego en su mercado secundario eran varias veces superiores al valor de tal stock (Gulati-Gelpner, 2006:8).

A partir de allí, se gestaron las condiciones propicias para la actuación de estos fondos que, como ya se señaló, compran estos títulos a precios de remate cuando los Estados han declarado o están a punto de declarar el *default*. Una vez que los tienen en su poder, explica el Consejo de DDHH, introducen demandas en jurisdicciones amigables para los acreedores con el objeto de cobrar el valor nominal total de dichos títulos más los intereses fijados en vía judicial (A/HRC/14/21, 2010).

Si bien este proceso de cambio en el modo de financiamiento de los Estados implicó la despersonalización y la heterogenización del universo de agentes relacionados al mercado de deuda soberana, sus principales resortes de poder siguieron estando altamente concentrados.

A fin de fundamentar esta afirmación, es necesario comenzar por aclarar que en tal mercado no participan en calidad de deudores los países de economías avanzadas; quienes emiten títulos de deuda en éste son exclusivamente países periféricos y semiperiféricos en busca de divisas para sus economías (Manzo, 2019; Gulati-Gelpner, 2006).

En la práctica, la colocación de sus títulos es realizada por grandes bancos de inversión con casa matricial en los países del G7. Hacia principios del siglo XXI, cerca de media docena de ellos dominaba el espacio (Gulati-Gelpner, 2006:9). Estos bancos compiten entre sí para tomar la mayor cantidad de gobiernos-clientes en tanto sus servicios son retribuidos a través de jugosas comisiones. Asimismo, su negocio no suele terminar con la gestión de la emisión propiamente dicha sino que continúa durante toda la vida del bono emitido; esto es así, en tanto estas entidades suelen operar como agentes financieros intermediarios para el pago/cobro de esos títulos (Manzo, 2020). Finalmente, brindan servicios a la comunidad de inversores –a la cual ellos también pertenecen– emitiendo reportes periódicos sobre este mercado (Gulati-Gelpner, 2006).

⁵⁰ Entre mediados de 2003 y 2014 el stock de bonos soberanos existentes en este mercado pasó de aproximadamente 300 mil a 900 mil millones de dólares (Gulati-Gelpner, 2006:8; IMF, 2014:18).

La documentación de una emisión dada es, en la práctica, efectuada por firmas jurídicas especializadas con oficinas centrales en los territorios del G-7. Media docena de firmas norteamericanas, todas excepto una con sede principal en Wall Street, documentan casi todos los bonos soberanos emitidos bajo Ley de Nueva York y no más de un puñado de firmas con sede en la City de Londres hacen lo propio con los bonos emitidos bajo Ley inglesa (Gulati-Gelpner, 2006:11).⁵¹ En caso de conflicto, tanto los gobiernos deudores como los acreedores, suelen contratar sus servicios para asesoramiento o representación (Manzo, 2019a).

Al no existir una Ley ni un tribunal de quiebra internacional, tales conflictos se resuelven bajo la Ley y la jurisdicción de los Estados a los que la documentación de los bonos remite. Al momento del estallido del caso de los fondos buitres con Argentina, casi el 90% del stock de bonos soberanos existente remitía a estos efectos al Estado de Nueva York o al de Inglaterra (IMF, 2014:6). Visto así, los jueces de estas dos jurisdicciones eran los encargados de juzgar a través de su ley estatal civil o comercial el grueso de los conflictos internacionales que se sucedían en este mercado entre un Estado soberano y sus acreedores (Manzo, 2020).

Por el costado de estos últimos, es decir por el costado de los agentes inversores que compran los bonos soberanos de forma primaria, el mercado es también concentrado. A principios del siglo XXI, unas pocas docenas de fondos reunían en su poder la mayor parte de la deuda externa emitida por los gobiernos de los mercados emergentes (Gulati-Gelpner, 2006:9).⁵² Los grandes bancos comerciales –incluidos, aquellos que asisten a los gobiernos en sus emisiones– siguen teniendo en este espacio un papel destacado ya sea a través de la compra directa de estos bonos o indirecta, por medio de su participación en otros fondos inversores. Junto a ellos actúan una variedad de prestamistas diferentes que van desde fondos específicamente conformados para operar con esta clase de títulos, pasando por compañías de seguro o fondos de pensión y llegando hasta *hedgefunds* especializados en la compra de títulos de alto riesgo (Gulati-Gelpner, 2006).

Es relevante, de igual modo, advertir que todos los agentes del sector privado mencionados –bancos asistentes, firmas jurídicas e inversores–, pese a sus posiciones diversas y en muchos casos encontradas, se integran como miembros de organizaciones empresariales conformadas para defender los intereses del sector. Al momento del estallido del conflicto argentino, cinco de estas organizaciones carterizaban todo el espacio: tres de ellas estaban

⁵¹ “Pocas de estas firmas tienen [hacia su interior] más de uno o dos asociados especializados en deuda soberana (Gulati-Gelpner, 2006:11)”.

⁵² Los autores aclaran que esta concentración no ocurre, cuando en una emisión dada participan gran cantidad de inversores nacionales o minoristas del país emisor (Gulati-Gelpner, 2006:9).

focalizadas puntualmente en los mercados emergentes (por sus siglas en inglés, EMCA, EMTA e IIF) y las dos restantes en títulos de mercados maduros (SIFMA e ICMA) (Manzo, 2019:17). El grueso de sus cargos jerárquicos estaban ocupados por representantes de los grandes bancos de los países del G7 (Manzo, 2019a).

Por último, cabe advertir que entre estos agentes del sector privado y los del sector oficial de dichos países existe una serie de vasos comunicantes. Los máximos representantes de la Reserva Federal de EEUU y de aquellas áreas del Tesoro vinculadas a este mercado provienen usualmente de firmas líderes de Wall Street y, al abandonar sus cargos, regresan al ámbito financiero privado (Rothbard, 2011). Este fenómeno de «puertas giratorias» es común también en el gobierno de las IFIs (Toussaint, 2006). Asimismo, los representantes de uno y otro sector suelen mantener reuniones informales para discutir asuntos de interés común; puntualmente, en lo que atañe al debate del régimen de reestructuraciones de deuda soberana, desde 2004, estas reuniones adquirieron carácter formal y periódico en el Comité creado a estos efectos por IIF (IIF, 2014).

2- La gobernanza financiera global tras la solución pro-mercado a la problemática de los fondos buitres

Desde un inicio, el poder ejecutivo norteamericano siguió con preocupación el desarrollo del caso argentino. En este contexto, en abril y en diciembre de 2012, efectuó sendas presentaciones frente a la Corte de Apelaciones para respaldar las solicitudes de Argentina que buscaban revertir las decisiones del juez de Nueva York de primera instancia a favor de los fondos buitres (NML 2012; 2012a).

En estas presentaciones, el gobierno argumentó que, por un lado, la interpretación de las cláusulas contractuales en disputa por parte de dicho juez era errónea y adversa a los intereses políticos de EEUU y, por otro lado, que la medida cautelar por él ordenada vulneraba la soberanía de Argentina y podría dañar las relaciones internacionales de EEUU. Asimismo, advirtió sobre los posibles efectos negativos de estas decisiones sobre el régimen de reestructuraciones de deuda soberana (NML 2012; 2012a).

De allí que, en 2013, cuando la referida Corte de Apelaciones confirmó las decisiones de primera instancia y sin esperar a la resolución al respecto por parte de su Corte Suprema, –es decir, sin esperar a que el caso «estallase» en la arena internacional– el Tesoro norteamericano activó un proceso de reforma de este régimen; proceso que tuvo tres grandes diferencias con respecto a aquél impulsado en el seno de la ONU (A/RES/68/304, 2014).

En primer lugar, mientras que este último pretendía efectuar una reforma integral del régimen vigente, el Tesoro focalizó su atención en una única problemática, a la que denominó el «problema de acción colectiva» (IMF, 2014). Este recorte era acotado aún para el diagnóstico de dificultades visualizadas por entonces por el propio FMI en las reestructuraciones (IMF, 2013). El esfuerzo del Grupo de Trabajo creado por el Tesoro –rememora en este sentido quien lo liderara– “estuvo orientado por el pragmatismo, por la búsqueda de resultados concretos y precisos, y por el no engancharse en un meta-debate sobre una estrategia más amplia (Sobel 2016, 4)”.

Esta forma de ingreso por parte del Tesoro al campo de las reestructuraciones fue diferente a la de la ONU hasta el punto tal que la «problemática de los fondos buitres» desapareció en ella como tal. Lo que había que solucionar para el gobierno de EEUU era, en definitiva, la manera de organizar la acción de los acreedores en las reestructuraciones de forma colectiva, sin que en dicha organización se avasallasen a las minorías o, a la inversa, sin que estas últimas pudiesen –como en el caso argentino– alterar el resultado de estos procesos considerados como un todo. Como bien explicó en aquel momento el director legal del FMI, esta reforma no supone una transferencia de poder “de los acreedores al deudor” sino, más bien, “de los acreedores individuales a los acreedores como grupo” (Hagan, 2014:2).

En segundo lugar, en tanto que el proceso de la ONU se orientaba a redactar una suerte de ley de quiebra internacional, el del Tesoro pretendía resolver el problema observado por medio de la redacción de nuevos «modelos de cláusulas contractuales» con reglas específicas para organizar, precisamente, la acción colectiva de los acreedores en las reestructuraciones. Este enfoque era «pro-mercado» –Hagan (2014:1)– en tanto no afectaba su lógica auto-regulativa: en efecto, las partes de una futura operación de crédito continuarían negociando sus derechos y obligaciones sin intervención alguna de un tercero, pudiendo decidir descentralizadamente si incorporar o no esos nuevos modelos de cláusulas en sus contratos.

Finalmente, mientras que el proceso de la ONU se activó a partir de una convocatoria pública y abierta,⁵³ el del Tesoro lo hizo a través de una cerrada y a dedo. En concreto, la convocatoria de este último actualizaba al caso particular la «matriz política» de la globalización financiera conformada en los años ´70-´80 por los gobiernos de los países centrales de Occidente, las IFIs –mayormente controladas por ellos– y los grandes bancos o corporaciones financieras con casa matricial en sus territorios.

⁵³Ver resoluciones de la Asamblea General A/RES/68/304 y A/C.2/69/L.4/Rev.1 de 2014.

En términos organizativos, el carácter más novedoso de este proceso de reforma fue el hecho de que sentó en un plano de igualdad –o, si se quiere, en calidad de «socio»– en una mesa de trabajo del sector oficial a agentes del sector privado: “nosotros entendimos –explicó el director legal del FMI en este sentido– que, desde el momento en que el enfoque escogido era un enfoque-de-mercado, requería, no sorprendentemente, el trabajo con los actores del Mercado. Eso es, precisamente, lo que hemos estado haciendo (Hagan, 2014:3)”.

En la práctica, la representación del sector privado se efectuó a partir de la convocatoria a dos de las cinco organizaciones empresariales ya mencionadas: ICMA e IIF. El rol de ICMA fue central en este proceso, formando parte desde el inicio de sus discusiones generales e integrando sus equipos técnicos encargados de diseñar los borradores de cláusulas previstos (Makoff & Kahn 2015; Sobel 2016). Este grado de involucramiento se presenta como un acontecimiento anclado en su experiencia previa en el área de reforma (Zandstra 2014) y en los contactos tejidos con sus principales promotores durante los años previos (Gulati; Gelpner 2006). En la decisión de estos promotores pesó el hecho de que ICMA tenga su sede central en Londres y que entre sus casi 500 firmas asociadas se encuentren representados agentes tanto del lado oferente como del demandante de bonos soberanos (Gelpner, 2014).

La labor de IIF en esta matriz fue menos visible. Miembros de su *staff* se insertaron en las discusiones del Grupo de Trabajo y sus autoridades auxiliaron a ICMA en la redacción de sus propios modelos de cláusulas (Sobel 2016).⁵⁴ Esta asociación se fundó en los ´80 con motivo de la crisis de la deuda externa y sus socios incluían a los principales bancos comerciales afectados. A fines de los ´90, comenzó a abogar por el enfoque contractual y a principios del ´00 fue la principal aliada del Tesoro Norteamericano en su difusión: muchos de los involucrados en esta experiencia, explican Gulati y Gelpner, “se conocían por haber trabajado juntos en las reestructuraciones de los ´80; momento en que las normas informales de esta pequeña comunidad de banqueros de elites, abogados y funcionarios gobernaban el escenario (Gulati-Gelpner, 2006: 67)”. Si ICMA garantizó la representación de los agentes financieros del mercado europeo en este nuevo proceso, la IIF hizo lo propio con aquellos del estadounidense.

Por parte del sector oficial, el principal gobierno convocado por el Tesoro al proceso de reforma fue el británico. De hecho, ambos gobiernos aparecieron como pares en este proceso; dicho de otro modo, en éste la jurisdicción inglesa

⁵⁴ El borrador de los modelos-ICMA fue redactado por Deborah Zandstra con el auxilio de Leland Goss y Robert Gray –*managing-director* y presidente del Comité de ICMA–, y Tim Adams, Hung Tran y Jean Lemierre–presidente, diputado de la Gerencia y miembro de la Junta Directiva de IIF– (Sobel 2016).

fue elevada al nivel de la de Nueva York en tanto se organizó para diseñar modelos de cláusulas con las especificidades propias de estas dos jurisdicciones (IMF 2014: 6). El equipo técnico encargado de redactar estos modelos estuvo, en la práctica, compuesto exclusivamente por ciudadanos de EEUU y Gran Bretaña.⁵⁵

Los representantes de Francia y Alemania fueron invitados a las reuniones de discusión (Sobel, 2016: 4) y los de Canadá, Italia y Japón declararon estar activamente insertos en el debate por intermedio del FMI (A/68/PV.107 2014). La participación de estos gobiernos del G7 fue, comparativamente a la de sus pares anglosajones, secundaria porque la Comunidad Europea había presentado sus propios modelos de cláusulas a principios de 2013. También lo fue la participación de los representantes de México, Brasil, Uruguay y Turquía que se involucraron en las discusiones generales del proceso, pero no en los equipos de redacción de los nuevos modelos (Manzo, 2019).

Por último, las IFIs estuvieron representadas en este Grupo de Trabajo por el FMI. Esta entidad cumplió en el proceso de reforma un rol central tanto antes de que éste efectivamente comenzase –analizando empíricamente el problema de acción colectiva en las últimas reestructuraciones (IMF, 2013)–, como durante su desarrollo –involucrándose en las discusiones generales y conformando los equipos técnicos de redacción de las cláusulas modelo (IMF, 2014)– e, incluso, una vez que este Grupo concluyó su labor, monitoreando el grado de aplicación de las reformas efectuadas (IMF, 2017).

En síntesis, se advierte que este proceso de reforma fue impulsado y controlado por las elites que dominan el mercado de deuda, al menos, desde la década del '80. En su núcleo aparecieron representados, participantes del sector oficial de los países anglosajones, del FMI y de los grandes jugadores del capital financiero de Wall Street y la City de Londres; en sus márgenes, los del resto de los países del G7, de los emergentes incluidos y los de otros jugadores operantes en dichas jurisdicciones financieras. Así, esta matriz organizativa hacía descansar sobre una pequeña comunidad de agentes –que escogía, previamente, el problema a resolver y la modalidad jurídica para hacerlo– la capacidad de dotar en la práctica de contenido a la reforma y abría sus puertas a la discusión de dicho contenido a otra comunidad de agentes calculadamente seleccionada y con anclaje en diferentes eslabones del mercado de deuda.

Al comparar esta integración con la del mencionado Comité *ad hoc* conformado en la ONU para reformar el régimen vigente se advierte que en la matriz política impulsada por el Tesoro a diferencia de aquella de la ONU no participaron los siguientes agentes con intereses en una correcta organización de las

reestructuraciones: a) entidades interestatales, intergubernamentales y del sistema de Naciones Unidas, diferentes del FMI; b) actores institucionales de DDHH; c) agrupaciones de la sociedad civil; d) organizaciones de trabajadores; e) expertos con una visión heterodoxa de la relación deuda soberana, economía y sociedad, en general, y no anclados en la posición *contractualista* del debate sobre reestructuraciones, en particular. De igual modo, no tuvieron igual grado de representación en uno y otro proceso los países periféricos y semiperiféricos (A/AC.284/2015/2, 2015; Manzo, 2019a).

3- El papel de los agentes dominantes del mercado financiero en la ONU: la limitada eficacia de las acciones del Consejo.

Para setiembre de 2014, cuando el Consejo de DDHH activaba la investigación de los fondos buitres y la Asamblea General el proceso de redacción de un mecanismo vinculante para reestructuraciones, el Grupo de Trabajo convocado por el Tesoro norteamericano ya había presentado sus resultados –nuevas cláusulas-modelos, denominadas CACs– por medio de ICMA y FMI (IMF, 2014; Zandstra 2014).

Si bien, expreso el Experto independiente del Consejo de DDHH, estos nuevos modelos “pueden abordar algunos problemas, sigue existiendo un vacío legal que debe resolverse en el campo de las reestructuraciones (Communication, 2015:3)”. Las CACs, sostuvo, incluso cuando están diseñadas e interpretadas correctamente, lo que no puede darse por sentado, no abordan completamente los problemas de coordinación ni el resto de las dificultades estructurales que se plantean en este campo (SPB/SHD/GT/ff, 2014:4).

Anclado en este entendimiento, como ya se mencionó, la ONU decidió activar un proceso de reforma más amplio que el realizado por este Grupo de Trabajo(A/RES/68/304, 2014). Este proceso fue impulsado por el G77+China, una organización que nuclea a representantes de los países del Sur Global. Una semana antes de tal activación, el G77+China había enviado una comunicación formal a los actores institucionales del Consejo de DDHH invitándolos a participar del proceso; actores que efectivamente así lo hicieron (SPB/SHD/GT/ff, 2014).

Las tablas 1 y 2 muestran el peso relativo de los países del Sur y Norte global en el gobierno del FMI y de las entidades de DDHH de la ONU. A medida que la brecha económica entre estas dos clases de países se achicaba, los primeros empezaron a solicitar cambios en la gobernanza del FMI en consonancia con el nuevo equilibrio de poder económico global (Larralde, 2014).

Tabla N° 1:
Representación política Sur Global en ECOSOC, Consejo de DDHH y
Comité Asesor (2014)

Entidad Estados de	ECOCOC	Consejo DDHH	Comité Asesor
África	14 asientos	13 asientos	5 expertos
Asia y el Pacífico	11 asientos	13 asientos	5 expertos
América Latina y el Caribe	10 asientos	8 asientos	3 expertos
Europa oriental	6 asientos	6 asientos	2 expertos
Sub-Total Sur global	41 asientos (75,93%)	40 asientos (85,11%)	15 expertos (83,33%)
Europa occidental y otros Estados*	13 asientos (24,07%)	7 asientos (14,89%)	3 expertos (16,67%)
Total	54 asientos (100%)	47 asientos (100%)	18 expertos (100%)

Elaboración: propia sobre la base de la información contenida en los sitios oficiales de estas entidades,
<https://www.un.org/ecosoc/es/content/members>, <https://www.ohchr.org/SP/hrbodies/hrc/pages/membership.aspx> y
<https://www.ohchr.org/SP/HRBodies/HRC/AdvisoryCommittee/Pages/HRCACIndex.aspx>, consultadas el 15-03-2022.

* En este grupo ingresa EEUU.

Tabla N° 2:
Poder de voto del G7 y resto del mundo en FMI: reformas 2006, 2008 y
2010 en conjunto

Países del G7	Pre Reformas	Post Reformas	Resto de los países
Estados Unidos	17%	16%	
Japón	6%	6%	Pre-reformas
Alemania	6%	5%	55% del total
Francia	5%	4%	
Reino Unido	5%	4%	Post-reformas
Italia	3%	3%	59% del total
Canadá	3%	2%	
TOTAL	45%	41%	

Fuente: Resoluciones 61-5/2006, 63-2/2008 y 66-2/2010 de la Junta de Gobernadores del FMI.

Elaboración: Larralde Hernández (2014:11).

Estas demandas se tradujeron en el Fondo en un plan de reformas bianual, en virtud del cual en 2006, 2008 y 2010 se aumentó la capacidad de voto de los Estados del Sur Global en detrimento de los del G7 (ver tabla N° 2).

Sin embargo, la última y más significativa de estas reformas no fue ratificada por el Congreso de los EEUU de forma inmediata, suspendiendo la dinámica bianual del plan previsto. Así, para cuando estalló el caso argentino en 2014, el poder decisorio en la Junta de Gobernadores del FMI, por ejemplo, de China era inferior al del Reino Unido (4,00 vs 451) y el de China y la India juntos inferior al de Japón (6,44 vs 6,56); EEUU, asimismo, conservaba su poder de veto sobre las decisiones más trascendentes del organismo (Manzo, 2018:8).

Esta coyuntura potenció el atractivo de la ONU como foro apropiado para canalizar demandas alternativas al orden vigente, como la impulsada por el G77+China en el campo de las reestructuraciones. En la Asamblea General su iniciativa de redactar una suerte de ley de quiebra internacional contó con el apoyo de 124 países y el rechazo de sólo 11 países, entre los que se encontraban, precisamente, aquellos que habían liderado la labor Grupo de Trabajo conformado por el Tesoro norteamericano (EEUU, Gran Bretaña, Alemania, Japón y Canadá). Francia e Italia, los otros dos países que junto a ellos completan el G-7, se abstuvieron en dicha votación (1° columna, tabla 3).

Tabla N° 3: Resoluciones de la Asamblea en torno a reestructuraciones 2014/15

(Votos a favor, en contra y abstenciones)

Votos de países	Resolución A/RES/68/304 (1)	Resolución A/RES/69/247 (2)	Resolución A/RES/69/319 (3)
Afirmativos	124 (70,45%)	128 (71,91%)	136 (74,32%)
Abstenciones	41 (23,30%) (Francia e Italia)	34 (19,10%) (Francia e Italia)	41 (22,41%) (Francia e Italia)
Negativos	11 (6,25%) (Canadá, Alemania, Japón, Gran Bretaña y Estados Unidos)	16 (8,99%) (Canadá, Alemania, Japón, Gran Bretaña y Estados Unidos)	6 (3,27%) (Canadá, Alemania, Japón, Gran Bretaña y Estados Unidos)
Total:	176 (100%)	178 (100%)	183 (100%)

(1) “Hacia el establecimiento de un marco para reestructuraciones”, Asamblea 9 de septiembre de 2014.

(2) “Modalidad para el establecimiento del marco de reestructuraciones”, Asamblea, 29 de diciembre de 2014.

(3) “Principios básicos para reestructuraciones”, Asamblea 10 de septiembre de 2015.

Elaboración propia sobre la base de la información contenida en dichas Resoluciones.

La oposición de los países del G-7 al abordaje de cuestiones financieras en clave de DDHH se manifestó, incluso, antes de que estallara el caso argentino. Así, en 2013 los representantes de estos países se opusieron en el Consejo de DDHH a una Resolución que abogaba por la creación de un nuevo mecanismo de reestructuración (1° columna, tabla 4) y en 2014 hicieron lo propio con aquella que extendía el mandato del Experto independiente en deuda y DDHH por un nuevo periodo (2° columna, tabla 4).

Su falta de apoyo a la Resolución de condena e investigación de los fondos buitres –3° columna, tabla 4– resalta en particular, en tanto los votos negativos expresados en el Consejo se circunscribieron exclusivamente a dichos países del G-7 y a República Checa que, explicó a la prensa uno de los miembros del Consejo, “es un país pronorteamericano habitual en la ONU” (Ziegler, 2014:2).

**Tabla N° 4: Resoluciones del Consejo de DDHH en materia de deuda
2013/2014**

(Votos a favor, en contra y abstenciones)

Votos de países	Resolución A/HRC/RES/23/11 (1)	Resolución A/HRC/RES/25/16 (2)	Resolución A/HRC/RES/27/30 (3)
Afirmativos	30 (63,83%)	30 (63,83%)	33 (70,21%)
Abstenciones	2 (4,26%)	3 (6,38%)	9 (19,15%) (Francia e Italia)
Negativos	15 (31,91%) (Alemania, Japón, Italia y EEUU) Canadá, Gran Bretaña y Francia no tenían representante en el Consejo	14 (29,79%) (Alemania, Japón, Gran Bretaña, Francia, Italia y EEUU) Canadá no tenía representante en el Consejo	5 (10,64%) (Alemania, Japón, Gran Bretaña y EEUU) Canadá no tenía representante en el Consejo
Total:	47 (100%)	47 (100%)	47 (100%)

(1) “Consecuencias de la deuda sobre los DDHH”, Consejo del 21 de junio de 2013.

(2) “Renovación del mandato del Experto Independiente, Consejo del 24 de marzo de 2014.

(3) “Condena e Investigación de los fondos buitres”, Consejo del 26 de setiembre de 2014

Elaboración propia sobre la base de la información contenida en dichas Resoluciones.

El Gobierno de los EEUU legitimó en la Asamblea su oposición a estos procesos de reforma, argumentado, “que ya se está trabajando sobre esa cuestión técnicamente compleja en otros foros más adecuados, entre ellos el FMI y órganos no gubernamentales, como ICMA (A/C.2/69/SR.37, 2014:4)”. Asimismo, advirtió que estos procesos implican “la movilización de importantes recursos del sistema de las Naciones Unidas para cuestiones que ya se están abordando en otras instituciones internacionales. Es poco afortunado malgastar tiempo y dinero en procesos duplicados (A/C.2/69/SR.37, 2014:4)”.

En este contexto, a fines de 2014 y luego de analizar el contenido de las propuestas debatidas en este foro, la representante de Italia en la ONU, hablando en nombre de la Unión Europea, aclaró la posición que tomarían en adelante los agentes dominantes del campo financiero en este proceso. En concreto, sostuvo que su participación en las discusiones “dependerá de diversas condiciones” (A/C.2/69/SR.37, 2014:5).

En primer lugar, señaló, estas discusiones deben “limitarse a la elaboración de un conjunto de principios no vinculantes que tengan en cuenta un enfoque de contratación voluntaria y basada en el mercado para las reestructuraciones y que aspiren a ampliar su aplicación (A/C.2/69/SR.37, 2014:5)”; esto es y en sentido inverso, estos agentes “no participarán en debates que tengan por objetivo el establecimiento de un marco jurídico multilateral para reestructuraciones que sea vinculante (A/C.2/69/SR.37, 2014:5)”.

En segundo lugar, advirtió, que el trabajo en la ONU deberá “reflejar la labor reciente y en curso en materia de reestructuraciones realizada por el FMI, o llevada a cabo en estrecha colaboración con éste y con su apoyo técnico. Los debates también deberían aludir a la labor realizada en otros foros sobre estas cuestiones, como el Club de París (A/C.2/69/SR.37, 2014:5)”. Estos foros, concluyó, son las “instancias apropiadas para encontrar soluciones” en este campo (A/C.2/69/SR.37, 2014:5).

Bajo esta narrativa, los países del G7 votaron en contra de la Resolución de la Asamblea –aprobada por el voto afirmativo de 128 países (2° columna, tabla 3), que decidió la conformación de un Comité *ad hoc* para encauzar los debates en este proceso de reforma. Dicha Resolución, invitó expresamente a sumarse a ellos al FMI, al BM y a las entidades del sector privado con interés en la materia (A/RES/69/247, 2015:3).

Pese a esta invitación, ninguno de los agentes del núcleo del Grupo de Trabajo convocado por el Tesoro norteamericano se involucró en la labor del Comité; es decir, no participaron en sus discusiones los representantes de los países del G7, del capital financiero con asiento en sus territorios ni de las IFIs (A/AC.284/2015/2, 2015). Tampoco lo hicieron en los debates que tuvieron lugar

en el seno del Comité Asesor de DDHH relativas a la investigación de las actividades de los fondos buitres (A/HRC/AC/15/2, 2015), aun cuando el Consejo también los había instado expresamente a sumarse al proceso (A/HRC/RES/27/30, 2014:3).

En este marco, el Comité *ad hoc* conformado finalizó su labor a mediados de 2015 sin haber conseguido el objetivo prescripto un año atrás por la Asamblea de redactar un mecanismo legal para reestructuraciones. En su lugar y en línea con lo solicitado por la embajadora de Italia, presentó a la comunidad internacional un conjunto de «principios no vinculantes» dirigidos a orientar las prácticas de los agentes participantes en estos eventos (A/RES/69/319, 2015). La Resolución que los institucionalizó en la Asamblea recibió sólo 6 votos negativos, 5 de los cuales fueron de los países del G7; Francia e Italia, volvieron a abstenerse en la votación (3° columna, tabla 3).

Por su parte, el Grupo de Estudio conformado en el Consejo de DDHH continuó su investigación sobre los fondos buitres y en agosto de 2015 presentó un informe preliminar (A/HRC/AC/15/CRP.1, 2015). Su versión final fue concluida en febrero del año siguiente y debía someterse a votación en el Consejo en el mes de setiembre (Ziegler, 2018). Sin embargo, dicha votación no aconteció y se pospuso por tiempo indefinido.

De conformidad al experto que lideró esta investigación, este resultado obedeció a los cambios producidos en el escenario político de Argentina (Ziegler, 2018). La posición de resistencia del país a las decisiones de la justicia norteamericana, se abandonó cuando el oficialismo perdió las elecciones presidenciales a manos de un partido opositor que había prometido activar un curso de acción diferente. Así, a principios de 2016, el litigio NML concluyó cuando el nuevo gobierno argentino logró un acuerdo con los fondos buitres demandantes y otros acreedores *holdouts* pagando un monto aproximado de 6,5 mil millones de dólares (A/HRC/41/51, 2019:7).

Reflexiones finales

Desde la década del '80, las regulaciones financieras internacionales son construidas por una «matriz política» compuesta por los representantes de los países del G7, del FMI y de las grandes corporaciones financieras. Luego del estallido del caso argentino en 2014, los actores institucionales de DDHH desafiaron dicho liderazgo y activaron, autónomamente y en cooperación con la Asamblea General, un proceso dirigido a abordar la problemática de los fondos buitres desde la ONU.

Este trabajo procuró analizar empíricamente las dificultades a las que se enfrentó este proceso, resaltando a estos efectos el «poder de veto»—en

palabras de Bohoslavsky (2022)– de las elites financieras a discursos alternativos como el de los DDHH.

En su primera sección, la ponencia mostró que los fondos buitres *únicamente* pudieron abandonar el ámbito privado y pasar a demandar a Estados deudores en virtud de los cambios que en los ´90 se produjeron en el mercado de deuda soberana. En particular, se mostró que este paso sólo pudo realizarse a condición de la aparición en aquellos años de un verdadero «mercado de bonos de países emergentes».

Este mercado transformó el universo de agentes actuantes en este sector del campo financiero. Al respecto, la literatura especializada resalta la mayor heterogeneidad y fragmentación de este universo (Krueger, 2002). La profundidad y celeridad de este cambio queda en evidencia al advertir que a principios de los años ´80 los Estados en dificultades económicas debían negociar la reestructuración de su deuda con algunos bancos comerciales–poco más de 500 en México 1982 (Boughton, 2001)– mientras que a principios del siglo XX, por caso en Argentina 2003-2005, debían hacerlo con cientos de miles de acreedores de diferentes clases (Raineri, 2015:266).

Pese a ello, el análisis realizado posibilita advertir que los principales resortes de poder de este mercado continúan estando concentrados en una pequeña red de agentes objetivamente identificable. En concreto, mostró que hacia el momento del estallido del conflicto de Argentina con los fondos buitres:

a) El sector oficial de los países del G7 controlaba el gobierno del FMI y que el 90% del stock de bonos soberanos existentes en tal mercado remitía a las leyes y jurisdicción de Nueva York e Inglaterra.

b) Media docena de grandes bancos internacionales y un puñado de firmas jurídicas con casa matricial en los territorios de dichos países efectuaba la colocación y documentación de tales bonos.

c) Unas pocas docenas de fondos compraban la mayor parte de estos bonos al ser emitidos por los gobiernos emergentes; la despersonalización y multiplicación de sus acreedores se efectuaba en un segundo momento, cuando estos fondos vendían los bonos en su poder a otros inversores.

d) Cinco grandes asociaciones asentadas en los países del G7 (EMCA, EMTA, IIF, SIFMA e ICMA), mayormente conducidas por los grandes bancos comerciales, nucleaban a su interior al capital financiero privado actuante en este mercado.

e) Los representantes de IIF e ICMA mantenían vínculos fluidos con aquellos del sector oficial de tales países y del FMI.

En su segunda sección, la ponencia exhibió como la «matriz política» descrita opera frente a un caso concreto. En particular, dio cuenta como en vísperas al estallido del conflicto argentino, el Tesoro Norteamericano convocó a un Grupo de Trabajo abocado a la redacción de nuevas cláusulas contractuales para

reestructuraciones. En el núcleo de este Grupo actuaron, precisamente, representantes del sector oficial de EEUU e Inglaterra, el FMI e ICMA asistida por IIF; en la periferia, lo hicieron representantes del resto de los países del G7 y de algunos países emergentes seleccionados.

En la tercera sección, el trabajo mostró la postura de estos agentes en los procesos de reformas activados en la ONU; es decir, en los procesos activados por fuera de los espacios de poder que ellos controlaban. En concreto, exhibió que los representantes de los países del G7 se abstuvieron o votaron de forma negativa las resoluciones del Consejo de DDHH y de la Asamblea General tendientes a condenar e investigar a los fondos buitres o a redactar una suerte de ley de quiebras internacional que prohibiese o limitase su accionar. Asimismo, la ponencia dio cuenta que los integrantes del núcleo del Grupo de Trabajo descrito no se involucraron en estos procesos de reforma, pese a que habían sido expresamente invitados a hacerlo.

Con ello, el análisis efectuado posibilita concluir que la efectividad del «poder de veto» de estas elites financieras sobre la voluntad asociada de más de 120 países en la Asamblea de la ONU descansa materialmente en el alto grado de concentración del mercado de deuda soberana. Mientras que la estructuración de este mercado siga haciendo convergir el grueso de los flujos de divisas transnacionales sobre espacios puntuales de jurisdicciones estatales controlados por una pequeña red de agentes interconectados, es difícil que propuestas como las ensayadas por el Consejo de DDHH puedan en la realidad prosperar; en palabras metafóricas, basta con que los dueños de la cancha y la pelota no asistan al partido programado para que éste quede virtualmente suspendido.

Referencias bibliográficas

Bohoslavsky, Juan Pablo, (2019), "Complicity of international Financial institutions in violation of human rights in the context of Economic reforms", *Columbia Human Rights Law Review*, Vol. 52.1, pp. 203-250, New York.

Boughton, James M., (2001), *Silent Revolution: The International Monetary Fund 1979-1989*, IMF, Washington.

Cámpora, Mario (h), (2012). "Notas sobre la jurisdicción de los tribunales de Nueva York en operaciones de crédito público de la República Argentina", *Revista de Derecho Público*, Infojus, Año I, Número I, pp.81-100, Bs As.

Dominguez, Elvira and Magdalena Sepúlveda, (2020), "Contextualizing the Cassese Report", in *Pinochet's Economic Accomplices*, Ed. Bohoslavsky, JP, pp. 63-76, Lexington Books, London

Gelpner, Anne. (2014). "A Sensible Step to Mitigate Sovereign Bond Dysfunction", en *PIIE blogs*, New York, disponible en <https://piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/sensible-step-mitigate-sovereign-bond-dysfunction>, consultada el 22 de setiembre de 2017.

Gianviti, François, (2002), "Economic, Social and Cultural Rights and the IMF", available at <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2002/cdmfl/eng/gianv3.pdf>, consulted on March 2021.

Goldmann, Matthias, (2020), "Contesting Austerity in the 1970s and 1980s: When Human Rights Went Missing", in *Human Rights in Global Governance*, pp. 1-32, Oxford University Press, Oxford.

Granovsky, Martín, (2015), "Reclamo del Comité Asesor al Concejo de DDHH de la ONU sobre deuda soberana", Diario Página 12, 13 de agosto, disponible en www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-279270-2015-08-13.html, consultada el 05-02-2022.

Gulati Mitu and Gelpner, Anne. (2006). "Public Symbol in Private Contract: A Case Study." *Washington University Law Quarterly* 84 (7): 1–91.

Hagan, Sean. (2014). "Conference Call on Addressing Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructuring", *IMF News Articles*, Washington: IMF.

IIF, (2014), "IIF Special Committee: Views on the Way Forward for Strengthening the Framework for restructuring", *Institute of International Finance (IIF) Special Committee Working Paper*, Washington: IIF.

Krueger, Anne, (2002), *A New Approach To Sovereign Debt Restructuring*, International Monetary Fund, April, ISBN 1-58906-121-7, Washington, D.C.

Larralde Hernández, Juan, (2014), "Reformas de Gobierno Del FMI En 2008-2013", en *FLACSO-ISA*, disponible en web.isanet.org/Web/.../3733e679-3e27-4ff0-b95c-6fe37c128615.pdf, consultada el 09-04-2022.

Makoff, Gregory, and Robert Kahn. (2015). "Sovereign Bond Contract Reform Implementing the New ICMA." *CIGI Papers* 56 (february): 1–21

Manzo, Alejandro G., (2018), "Reestructuraciones de deuda soberana: el debate sobre su regulación en términos de disputa por la gobernanza global", por Alejandro Gabriel Manzo, Revista *Direito e Práxis*, Vol. 9, N. 1, 2018, p. 9-45, Río de Janeiro, Brasil.

_____ (2019), "¿Gobernanza financiera?: comparación de las matrices políticas de las que emergieron las CACs 2003 y 2014", Revista *Direito GV*, V. 15 N° 1, jan-abril 2019, Brasil.

_____ (2019a) "El discurso de la gobernanza como legitimador de las elites financieras en el campo de las reestructuraciones de deuda soberana", Revista *Direito e Práxis*, Vol. 10, N.03, p. 1617-1656, Río de Janeiro, Brasil.

_____ (2022), "El punto cero: la génesis del desacoplamiento del FMI del sistema internacional de DDHH de la ONU (parte I y II)", Revista Latinoamericana de Sociología Jurídica, Año III, N° 4, pp. 237-317, Universidad Nacional de San Isidro (USI), Buenos Aires.

_____ _ (2020), "Global Justice: WhynotStatejurisdictions in transnationalfinancial disputes?", Revista *Direito e Práxis*, Vol. 11, N.03, Río de Janeiro

Manzo, Alejandro G., (2021a), “¿Qué hay de nuevo? Repensando el nexo jurídico entre el FMI y los Derechos Humanos”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, México (en revisión desde el 25-03-2021).

_____, (2021), “Condiciones institucionales que posibilitan la existencia de los «fondos buitres»: la dilución del principio de inmunidad soberana en el caso NML vs Argentina”, *Revista Ius et praxis*, Año 27, N° 3, pp. 261-280, Talca, Chile.

Ranieri, Agustina María, (2015), “Deuda soberana: problemas y soluciones en la encrucijada”, *pensar en Derecho*, p. 245-304,

Roth-Arriaza, Naomi, (2020), “The belated centrality of the economic dimension in transitional justice”, in *Pinochet’s Economic Accomplices*, Ed. Bohoslavsky, JP, pp. 21-35, Lexington Books, London

Rothbard, Murray N., (2011), “Wall Street, los bancos y la política exterior norteamericana”, disponible en <https://cdn.mises.org/Wall%20Street%20los%20Bancos%20y%20la%20Pol%C3%ADtica%20Exterior%20Norteamericana.pdf?token=pTyZkCjI>, consultada el 15-02-2022.

Sobel, Mark. (2016). “Strengthening Collective Action Clauses: Catalysing Change-the Back Story.” *Capital MarketsLawJournal* 11 (1): 3–11.

Toussaint, Eric, (2006), *Banco Mundial el golpe de Estado permanente: La agenda oculta del Consenso de Washington*, Ediciones de Intervención Cultural/El ViejoTopo, España.

Vilariño Sans, Angel, (2011), “Derivados y especulación financiera”, *Revista de Economía Crítica*, N°11, primer semestre, ISSN: 2013-5254, pp. 96 130, disponible en http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/rec/Revista_Economia_Critica_11.pdf, consultada el 23-08-2021.

Xercavins, Josep, (2009), “La crisis global, las Naciones Unidas y la gobernabilidad democrática mundial” disponible en https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/6586/xFIUNREPORTd_es.pdf, consultada el 15-02-2022.

Zandstra, Deborah. (2014). “New ICMA Sovereign Collective Action and PariPassu Clause”, Disponible en [file:///D:/Documents/Downloads/New_ICMA_sovereign_collective_action_and_pari_passu_clauses_6024256\(1\).pdf](file:///D:/Documents/Downloads/New_ICMA_sovereign_collective_action_and_pari_passu_clauses_6024256(1).pdf), consultada 15-03-2021.

Ziegler, Jean, (2014), “Reportaje”, *Diario Página 12*, 5 de octubre, disponible en <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-256853-2014-10-05.html>, consultada el 05-02-2022.

Ziegler, Jean, (2018), “Fondos buitres: la plutocracia contra el pueblo”, REDH-CUBA, 4 de enero, disponible en <https://redh-cuba.org/2018/01/fondos-buitres-la-plutocracia-pueblo-jean-ziegler/>, consultada el 05-02-2022.

Documentos y normativas citadas

6- Del FMI y la ONU general

CNU, (1945), “Carta de las Naciones Unidas”, disponible en https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/carta_nu.pdf, consultada el 15-02-2022

Convenio, (1947), “Convenio de Relacionamiento entre la ONU y el FMI”, Resolución 124 (II), Asamblea General, 15 de Noviembre, ONU, Nueva York.

IMF, (2013), “Sovereign Debt Restructuring: Recent Developments and Implications for the Fund’s Legal and Policy Framework”, *IMF Report*, Washington: IMF.

IMF, (2014), “Strengthening the Contractual Framework to Address Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructuring”, IMF Policy Paper, September 2, pp. 1-48, Washington: IMF

IMF, (2017), “Second Progress Report on Inclusion of Enhanced Contractual Provisions in International Sovereign Bond Contracts.”, *IMF Report*, Washington: IMF.

7- Experto independiente en deuda y DDHH, ONU

A/HRC/14/21, (2010), “Informe del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...)”, 14º período de sesiones, 29 de abril, Consejo de Derechos Humanos, ONU.

A/HRC/25/50/Add.3, (2014), “Misión del Experto independiente a la Argentina (18 a 29 de noviembre de 2013)”, 25º período de sesiones, 2 de abril, Consejo de Derechos humanos, ONU.

A/HRC/RES/25/16, (2014), “Mandato del Experto independiente sobre las consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 25º período de sesiones, 15 de abril, Consejo de DDHH, ONU.

SPB/SHD/GT/ff, (2014), “Letter Vulture funds and human rights”, Independent Expert, to General Assembly and G77+77, September 5, UN.

8- Comité Asesor del Consejo de DDHH, ONU

A/HRC/AC/15/CRP.1, (2015), “Draft progress report on the activities of vulture funds and the impact on human rights”, August 3th, Advisory Committee, Human Rights Council, UN.

A/HRC/41/51, (2019), “Informe final del Comité Asesor sobre las actividades de los fondos buitre y sus repercusiones en los DDHH”, 41er período de sesiones, 24 de junio a 12 de julio, Consejo de DDHH, ONU.

9- Consejo de DDHH, ONU

A/HRC/RES/20/23, (2011), “Guiding principles on foreign debt and human rights”, April 10th, 20th session, Human Rights Council, UN

A/HRC/RES/20/10, (2012), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 20º período de sesiones, 18 de julio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/23/37, (2013), “Evaluación de los efectos de las iniciativas internacionales de alivio de la deuda en los DDHH”, 23º período de sesiones, 11 de junio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/RES/23/11, (2013), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH”, 23º período de sesiones, 21 de junio, Consejo de DDHH, ONU.

A/HRC/RES/27/30, (2014), “Consecuencias de la deuda externa (...) para el pleno goce de todos los DDHH: las actividades de los fondos buitres”, 27º período de sesiones, 26 de setiembre, Consejo de DDHH, ONU.

10- Asamblea General, ONU

A/RES/68/304, (2014), “Hacia el establecimiento de un marco jurídico multilateral para los procesos de reestructuración de la deuda soberana”, 68º período de sesiones, 9 de septiembre, Asamblea General, ONU.

A/C.2/69/SR.37, (2015), “Acta resumida de la 37º sesión, segunda comisión”, 69º período de sesiones, 13 de enero, Asamblea General, ONU.

A/RES/69/247, (2015), “Modalidades para aplicar la resolución 68/304”, 69º período de sesiones, 13 de enero, Asamblea General, ONU.

A/AC.284/2015/2, (2015), “Informe del Comité Especial sobre los Procesos de Reestructuración de la Deuda Soberana”, 4 de agosto, Asamblea General, ONU.

A/RES/69/319, (2015), “Principios Básicos de los Procesos de Reestructuración de la Deuda Soberana”, 69º período de sesiones, 29 de septiembre, Asamblea General, ONU.

11- Caso NML Capital vs Argentina

NML Capital vs Republic of Argentina, (2012). Brief for the US as Amicus Curiae in Support of Reversal, US Court of Appeals for the Second Circuit, April 4th, 2012, case:12-105(L).

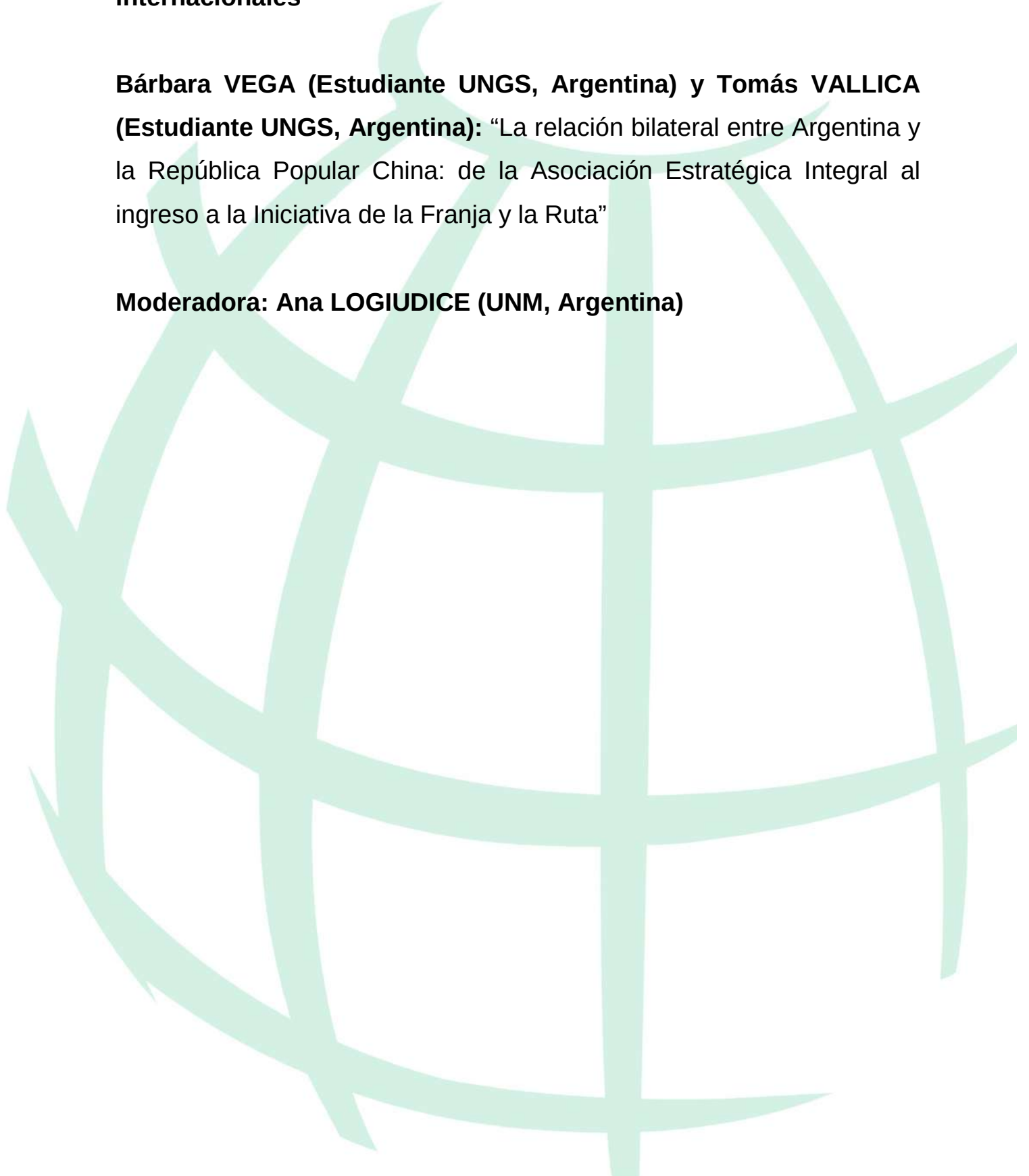
NML Capital vs Republic of Argentina, (2012a). Brief for the US as Amicus Curiae in Support of the Argentina’s Petition for en Banc, US Court of Appeals for the Second Circuit, December 28th, 2012, case:12-105(L).

Mesa K:

“Políticas, gobierno y gestión nacional de las relaciones internacionales”

Bárbara VEGA (Estudiante UNGS, Argentina) y Tomás VALLICA (Estudiante UNGS, Argentina): “La relación bilateral entre Argentina y la República Popular China: de la Asociación Estratégica Integral al ingreso a la Iniciativa de la Franja y la Ruta”

Moderadora: Ana LOGIUDICE (UNM, Argentina)



Relatoría: Ana LOGIUDICE (UNM)

La Mesa K “Políticas, gobierno y gestión nacional de las relaciones internacionales” se desarrolló el día 10 de noviembre de 2022.

De las 4 ponencias se presentaron 3, dos de ellas en forma presencial y otra en forma virtual, a saber:

- o “La relación bilateral entre Argentina y la república Popular China: de la Asociación Estratégica al ingreso a la iniciativa de la Franja y la ruta, a cargo de Bárbara Vega y Tomás Vallica, ambos estudiantes de la universidad Nacional de General sarmiento.
- o “Sistemas de Innovación e inserción internacional de América del Sur. Una tipología para pensar los acuerdos comerciales”, a cargo de Ignacio de Angelis, doctor en Ciencias Económicas de la UNICEN y de la Universidad Internacional de Valencia.
- o “La importancia de las dinámicas en los territorios de frontera del MERCOSUR. Las buenas prácticas locales de coordinación binacional”, a cargo de Juliana Tomasello, docente de la UNM.

De esta forma, no se presentó el ponente Sergio Esparza, de la UNLZ, cuya ponencia se intitulaba “Inflación, industrialización sustitutiva y comercio internacional: una respuesta alternativa”.

Cabe señalar que la exposición de las ponencias comenzó tardíamente dado que se postergó la finalización del panel central. La exposición contó con la asistencia de docentes y estudiantes, que intercambiaron activamente con todos los ponentes, ya sea quienes estaban presentes como aquellos que se conectaron virtualmente.

Tal como el título de la Mesa explicitaba, la temática abordada fue aquella de las relaciones internacionales, en particular, el comercio internacional y el impacto de los acuerdos internacionales, en especial en el caso de las dos primeras ponencias.

En este marco, se destaca particularmente la tipología de análisis de los acuerdos bilaterales que, poniendo el foco en la complejidad económica y en el contenido tecnológico de la canasta exportadora de los países de la región, incorpora dimensiones de análisis tales como el grado de concentración de la canasta exportadora, el carácter innovador o no del tipo de economía, y la diversificación productiva, entre otras cuestiones, elaborada por el Dr. De Angelis.

Las otras ponencias discutieron diversos aspectos de las asociaciones estratégicas llevadas adelante con China, trazando su genealogía e identificando aspectos que resultan problemáticas, mientras que la restante ponencia versó sobre un caso de integración en dos municipios colindantes en la frontera uruguayo-brasilera.

**LA RELACIÓN BILATERAL ENTRE ARGENTINA Y LA
REPÚBLICA POPULAR CHINA: DE LA ASOCIACIÓN
ESTRATÉGICA INTEGRAL AL INGRESO A LA
INICIATIVA DE LA FRANJA Y LA RUTA**

**Bárbara VEGA y Tomás VALLICA (ESTUDIANTES UNGS,
Argentina)**

Introducción

La re-emergencia y consolidación de la República Popular China (RPCCh) en el sistema internacional que empezó a manifestarse sobre todo desde principios del siglo XXI constituye un elemento ineludible dada su creciente influencia a nivel político, económico y diplomático. En 2010, la potencia asiática logró posicionarse como la segunda economía a nivel mundial, detrás de Estados Unidos. En cuanto al comercio internacional, actualmente se sitúa como el principal exportador del mundo de productos con alto valor agregado como reactores nucleares, equipos electrónicos y maquinaria, y como el segundo mayor importador.

La demanda china, aunque no de forma exclusiva, impulsó el boom en los precios de materias primas y dio paso al estrechamiento de los vínculos comerciales con los países de la región latinoamericana que se vieron beneficiados por el ciclo alcista. En nuestro país, la demanda de commodities permitió incrementar los niveles de crecimiento económico generando saldos positivos en la balanza comercial y una concentración en la canasta exportadora de porotos de soja y algunos de sus derivados. A su vez, la RPCCh también contribuyó en gran medida a la provisión de capitales mediante swaps de monedas, IED, inversiones a través de paraísos fiscales y préstamos para el desarrollo de proyectos de infraestructura (Oviedo, 2017).

Este impulso dado por el comercio y las finanzas habilitó un mayor acercamiento en términos políticos y diplomáticos que fue escalando en la jerarquía establecida por el país asiático hasta concretar, a inicios de 2022, la adhesión al megaproyecto chino. En este sentido, dicha incorporación no se generó en el vacío, sino que fue parte de un proceso progresivo que, apoyado sobre la fuerte complementariedad económica, le otorgó a la RPCCh una gran centralidad en la agenda exterior argentina.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta representa a grandes rasgos un punto nodal de la política exterior china. Inspirada en la antigua Ruta de Seda, la nueva estrategia de carácter global proyecta los intereses y prioridades de la potencia mientras incentiva la integración de diferentes países. En términos más concretos, la IFR articula proyectos de infraestructura de distinto tipo: en energía, transporte y telecomunicaciones. Desde su anuncio en 2013 por Xi

⁵⁶ Estudiante de la Licenciatura en Estudios Políticos de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Correo electrónico: bar.belen.vega@gmail.com

⁵⁷ Estudiante de la Licenciatura en Estudios Políticos de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Correo electrónico: vallicatomas97@gmail.com

⁵⁸ Los autores agradecen los comentarios, aportes y sugerencias realizadas por Mariano Treacy durante la elaboración de esta ponencia.

Jinping, esta fue adquiriendo un perfil más multifacético que se adapta a las necesidades de la RPCh.

Teniendo en cuenta lo antedicho, sostenemos que el ingreso a la Iniciativa del gigante asiático es parte intrínseca de la política exterior argentina contemporánea dado el rol que fue ocupando a lo largo de estos 50 años de vínculos bilaterales desde su normalización. A su vez, esta adhesión representa un punto cúlmine de la relación bilateral. En este marco, destacamos como precedentes políticos directos de la adhesión el establecimiento de la asociación estratégica en 2004 y la asociación estratégica integral en 2014.

En el desarrollo del presente trabajo buscamos dar cuenta de los intereses de Argentina al momento de acordar su ingreso a la iniciativa. Llevamos a cabo un análisis de su política exterior hacia China más reciente —incluyendo los gobiernos de Mauricio Macri (2015-2019) y Alberto Fernández (2019-actualidad)— y realizamos una descripción de algunos aspectos diplomáticos y de la Iniciativa de la Franja y la Ruta para así comprender sus características.

El abordaje metodológico incorpora el relevamiento de fuentes primarias y secundarias, con el fin de describir y analizar el desenvolvimiento de la relación bilateral hasta la incorporación de Argentina a la IFR. Se consideran los comunicados de prensa de los sitios oficiales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, de la Casa Rosada, los anuncios e información publicados en distintos medios. Asimismo, se realizará un análisis del discurso considerando las declaraciones de los embajadores, cancilleres y presidentes argentinos.

Para dar cuenta de los objetivos que motivaron su ingreso al BRI también llevamos a cabo la revisión de los principales acuerdos suscritos entre las partes, entre los que se encuentra el Memorándum de Entendimiento en materia de cooperación en el marco de la Iniciativa de la Franja Económica de la Ruta de la Seda y de la Ruta Marítima de la Seda del Siglo XXI, los cuales expresan una continuidad en la voluntad de ambas partes de afianzar y reforzar los lazos económicos, comerciales y financieros con el fin de lograr acciones concretas.

La relación bilateral entre Argentina y la RPCh

Desde su normalización en 1972, la relación bilateral se desarrolló ininterrumpidamente aunque con menor intensidad en esos primeros años. Fue a partir de la década de los 80's y 90's que esta adquirió mayor fuerza, sobre todo por las transformaciones que se darían en China a partir de las reformas económicas impulsadas por Deng Xiaoping. De esta forma se fue generando lentamente un mayor acercamiento entre las partes que trajo consigo un mayor intercambio bilateral y visitas a la Argentina de funcionarios chinos de alto nivel. Así, en las sucesivas décadas se suscribieron distintos acuerdos económicos,

comerciales, científicos y tecnológicos y culturales. Este mayor acercamiento se puede observar también a través del apoyo político del Gobierno Nacional en los años 90 bajo la presidencia de Carlos Menem para el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (Oviedo, 2000).

Las distintas administraciones argentinas, ante el ascenso de China como potencia, generaron un cambio en la política exterior y de la diplomacia nacional con el fin de sostener la complementariedad económica, volviéndola una política de Estado en la que convergen distintos sectores económicos y diversificando las relaciones internacionales (Laufer, 2017).

Con el cambio de milenio —y luego de las turbulencias que se dieron en el marco de la crisis económica, política y social de 2001— y la asunción de Néstor Kirchner se comenzó a vislumbrar una orientación más proclive a afianzar los lazos con la RPCh. Las limitaciones al acceso a los mercados de créditos internacionales por el tratamiento de la deuda externa llevó a asignarle mayor atención a China, siendo así una de las prioridades del gobierno atraer los capitales chinos y promover el comercio bilateral.

En ese entonces también se hizo presente el respaldo mutuo en cuestiones de interés para ambos países. No sólo se reafirmó el apoyo a los reclamos por la soberanía sobre Taiwán y Malvinas de China y Argentina respectivamente, sino también en aquellas de índole más económico. Mientras el gobierno argentino manifestó la voluntad de otorgarle a China el reconocimiento como economía de mercado, la potencia asiática apoyó, pese a no desempeñar un rol decisivo, a la Argentina en la negociación con el FMI (Oviedo, 2010).

La firma del Memorándum de Entendimiento sobre Cooperación en Materia de Comercio e Inversiones en 2004 entre Kirchner y Hu Jintao resulta un punto nodal del vínculo entre ambos países, el cual con la posterior asociación estratégica integral adquirió mayor solidez.

Los puntos centrales de los diferentes acuerdos firmados estuvieron regidos por la búsqueda de un hilo conductor en el que vaya reforzando la asociación. Asimismo, se fue avanzando en la consecución de distintos logros en materia de cooperación bilateral y la profundización de la amistad junto a la coordinación en el ámbito internacional y regional para los intereses de ambos países. Toman suma importancia aquí cuestiones en materia de financiamiento industrial como en infraestructura y de comercio así como la renovación del acuerdo de los swaps de monedas.

Ambas partes también encontraron puntos en común en cuestiones sobre la política internacional y la agenda multilateral. Tanto Argentina como China concuerdan en la coexistencia pacífica, la no interferencia en asuntos internos y

el respeto mutuo de integridad territorial⁵⁹. Estos principios están presentes en distintos puntos de la relación, tanto en sus agendas bilaterales como en las multilaterales. En lo que respecta al ámbito bilateral, desde la década del 80 Argentina sostiene el principio de una sola China, mientras que el país asiático apoya a su contraparte en lo que respecta a la cuestión Malvinas, siendo ambos temas centrales en el despliegue de sus respectivas agendas en política exterior. Dichos principios son retomados en la firma de los distintos tratados, tales como la Asociación Estratégica y la Asociación Estratégica Integral, como en la Comisión Binacional Permanente firmada en 2013 y en apoyos continuos en ámbitos multilaterales como Naciones Unidas —donde China posee un asiento permanente en el Consejo de Seguridad (CSNU) — e incluso en el G-77, tal y como se relevó a través de un comunicado desde Cancillería Argentina en el año 2020.

En cuanto a los organismos multilaterales, como la ONU, el FMI, el BM y en cuestiones de gobernanza económica y de cambio climático —seguimiento de protocolos—, ambas partes sostienen la necesidad de una serie de reformas. En tal sentido, tanto China como Argentina concuerdan en la necesidad de reformar el CSNU con el fin de dotar al organismo de un mayor equilibrio geográfico y representativo en pos de las diferentes culturas.

Por su parte, en lo que respecta a la cooperación financiera, ambos países instan a generar cambios en su accionar a partir del aumento de la representación en las instituciones multilaterales como el FMI y el BM (Cesarin, 2010). Respecto a esta última cuestión, Fernández de Kirchner hizo un llamamiento en la cumbre de los BRICS celebrada en 2014 a “un orden financiero global que permita el crecimiento sustentable y global” a la vez “que sea justo y equitativo”, contando con el apoyo de la RPCh. En estos temas ambos países encuentran un respaldo mutuo que contribuye también al afianzamiento de los vínculos políticos.

Aspectos diplomáticos

Desde mediados de la primera década del siglo XXI en adelante fue creciendo la actividad diplomática a través de la formación de mecanismos bilaterales de concertación como la Comisión Binacional Permanente (CBP) y el Mecanismo de Diálogo Estratégico para la Cooperación y Coordinación Económica (DECCE). Estos mecanismos establecen un marco a partir del cual se da el diálogo entre las partes y acuerdan los principios que van guiando la asociación.

⁵⁹Estos puntos son centrales en lo que respecta al accionar diplomático de China desde su formulación por Zhou Enlai en 1954 con la creación de *Los Cinco Principios de Coexistencia Pacífica*. Los cinco principios son: respeto mutuo por la soberanía y la integridad territorial, la no agresión mutua, la no interferencia en los asuntos internos de otros países, igualdad y beneficio mutuo, y la coexistencia pacífica

Tanto la CBP como el DECCE cumplen funciones tendientes a mantener los intercambios entre ambos países y fomentar el desarrollo de la relación bilateral. La CBP es un organismo clave de consulta y negociación, que se lleva a cabo de forma bienal, co-presidido por los cancilleres de ambos países y que fue creado en 2013 con el propósito de promover, orientar e incentivar la asociación sino-argentina, además de implementar y coordinar el primer Plan de Acción Conjunta (2014-2018). La primera reunión de la Comisión se llevó a cabo en febrero de 2015 en Beijing entre el entonces canciller argentino Héctor Timerman y Wang Yi, su par chino. Allí se acordó el establecimiento de nueve subcomisiones que abordan distintas áreas de interés en: Política Exterior, Defensa, Ciencia y Tecnología, Cooperación Agrícola, Cultural, Salud y Ciencias Médicas, Silvicultura y Protección de los Recursos Forestales y Ambiente, Energía Nuclear y Cooperación Espacial.

Por su parte el DECCE, también creado en 2013, tiene como fin el fortalecimiento de la relación económica bilateral, así como acordar y dar seguimiento a la implementación y desarrollo de proyectos identificados como de interés mutuo y de carácter estratégico. La cooperación en el marco del DECCE comprende áreas de infraestructura, incluyendo el transporte de pasajeros, minería, energía, industria, agricultura, ganadería, pesca, telecomunicaciones y otras que se consideren relevantes (Memorándum de entendimiento para el establecimiento de un DECCE, 2013).

Además de los mecanismos mencionados previamente, también se encuentra la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Comercial (Comixta). A diferencia de los anteriores, los encuentros en el marco de esta última van por su edición XXI, por lo que su creación no es reciente. Sin embargo, constituye un mecanismo relativamente activo en el cual se acuerdan reuniones cuando las partes lo consideran necesario para dar seguimiento a cuestiones vinculadas a la evolución del comercio bilateral, de los proyectos de infraestructura y de las inversiones en áreas estratégicas.

En las últimas dos décadas China fue desplegando una serie de iniciativas que le permitieron acercarse, junto con el desarrollo de los vínculos económicos bilaterales, cada vez más a nuestro país e incrementar su influencia. La asociación, que pasó a ser “estratégica” e “integral” en 2014, dio lugar a la formación de organismos como la CBP y el DECCE, los cuales como ya se mencionó funcionan como espacios coordinadores y supervisores principalmente de los aspectos comerciales y financieros. En la diplomacia china el carácter integral constituye una de las categorías más importantes de su esquema de alianzas internacionales, e implica una ampliación en las áreas de cooperación, incluyendo además de la económica, la política, cultural, tecnológica y militar (Ramón-Berjano et al, 2015).

El establecimiento de la Asociación Estratégica Integral (AEI) durante el segundo mandato de Fernández de Kirchner, constituye un antecedente directo de la IFR. Muestra de ello es el Plan de Acción Conjunta para el periodo 2019-2023 firmado en 2018, bajo el gobierno de Cambiemos, el cual marca que la AEI es extensible a la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Esto fue ratificado por el entonces canciller Faurie, quien resaltó la magnitud, alcance y oportunidades que representa en términos comerciales para nuestro país el proyecto chino. Sin embargo, no se suscribió formalmente ningún acuerdo relativo al ingreso a la IFR hasta 2022. En las sucesivas reuniones entre los mandatarios de la RPCh y Argentina se enfatizó la necesidad de reforzar dicha asociación, por lo que la firma del último Memorándum de Entendimiento se enmarca en este lineamiento general.

La diplomacia china establece un modelo de relacionamiento que jerarquiza los vínculos bilaterales y proyecta un desarrollo a largo plazo. Este modelo promueve determinados valores como la cooperación mutuamente beneficiosa (*win-win*), el desarrollo conjunto, la búsqueda de la paz y las relaciones amistosas que tienen su correlato en el Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe, o Libro Blanco hacia América Latina, publicado por el gobierno chino en noviembre de 2008. De esta forma el modo de vincularse con los países de la región es presentado por la RPCh bajo una lógica de consenso que opera a través del acuerdo o aceptación de todas las partes involucradas y no de la imposición (Bolinaga y Slipak, 2015). Esto confluye con lo que China ha denominado en los libros blancos (tanto en el de 2008 como en el de 2016) como “Comunidad de destino compartido para la humanidad”, que refiere a una estrategia de carácter global que se apoya sobre la necesidad de “construir las relaciones internacionales de nuevo tipo” basadas en la cooperación y el desarrollo inclusivo y conjunto de China con “los numerosos países en vías de desarrollo, incluidos los latinoamericanos y caribeños.” (Libro Blanco, 2016).

Por fuera de esta retórica, la asimetría entre países de la periferia como Argentina y la potencia asiática dista de ser realmente prueba de una asociación mutuamente beneficiosa y de desarrollo común. Desde el establecimiento de la asociación estratégica en 2004, en el marco del Memorando de Entendimiento en materia de Comercio e Inversiones, se hizo evidente el peso ejercido por la influencia de la RPCh sobre la agenda de la política exterior argentina y, en consecuencia, sobre el perfil que adoptó nuestra inserción internacional. Las expectativas respecto a la llegada de inversiones por hasta 20.000 millones de dólares y el incremento de las exportaciones⁶⁰ mediante la apertura del mercado

⁶⁰Ámbito.com. (2004, 17 noviembre). *Argentina reconocerá a China como «economía de mercado»*. Recuperado de: <https://www.ambito.com/portada-principal/argentina-reconocera-china-como-economia-mercado-n3298599>

chino a algunos productos agrícolas estuvieron detrás del reconocimiento por parte de Argentina de China como economía de mercado. Con ello nuestro país renunció a la posibilidad de aplicar medidas unilaterales de antidumping, salvo mediante el Tribunal Arbitral de la Organización Mundial del Comercio⁶¹. Para ello se estima aproximadamente un tiempo de seis meses, por lo que durante ese lapso un productor nacional se encuentra expuesto a la competencia desleal de los productos chinos (Bolinaga, 2007).

La política exterior hacia China de Mauricio Macri

La asociación con Beijing tuvo algunos roces y desencuentros que se hicieron notar sobre todo en los primeros dos años del gobierno de Macri. Al priorizar los vínculos con EEUU, Japón y países de Europa Occidental, se tendió a enfriar las que se mantenían hasta entonces con China mostrando una mayor reticencia y posición crítica sobre el desarrollo de la relación bilateral durante el kirchnerismo. Diego Guelar, quien en ese entonces fue designado como embajador argentino en China entre 2015 y 2019, afirmó que se revisarían los acuerdos firmados en las gestiones precedentes aludiendo a la falta de transparencia en las negociaciones.

La oposición cuestionó el convenio firmado por Fernández de Kircher con el gigante asiático sobre la instalación de la Estación de Espacio Profundo de la CLTC⁶²-CONAE ubicada en la provincia de Neuquén por temor a un posible uso militar de la misma. Posteriormente se solicitó agregar al acuerdo una cláusula en donde se reafirme su uso civil. También se paralizó la construcción de las represas hidroeléctricas⁶³ Jorge Cepernic y Néstor Kirchner en Santa Cruz, y de la cuarta central nuclear Atucha III en el complejo nuclear de Lima, en Zárate. A esto se sumó el hundimiento en 2016 de un buque chino que pescaba ilegalmente en una zona cercana a la costa argentina, lo cual generó cierto malestar en Beijing.

Pese al impasse en relación al desarrollo de importantes obras, tanto Guelar como la canciller Susana Malcorra dieron cuenta de la importancia de la asociación estratégica entre ambos países. El embajador señaló que la revisión de los acuerdos no constituiría una posición hostil hacia China por parte del gobierno ni cuestionó su reconocimiento en 2004 como economía de mercado. Así, Guelar sostuvo:

⁶¹Para ello se estima aproximadamente un tiempo de seis meses, por lo que durante ese lapso un productor nacional se encuentra expuesto a la competencia desleal de los productos chinos (Bolinaga, 2007).

⁶²Agencia Nacional China de Lanzamiento, Seguimiento y Control General de Satélites, o CLTC por sus siglas en inglés.

⁶³ Las represas Kirchner-Cepernic iniciadas en 2015 constituyen, al igual que el ferrocarril Belgrano Cargas, proyectos emblemáticos en el curso de la asociación estratégica integral con China. Este complejo hidroeléctrico es considerado como la obra de generación hidroeléctrica más importante del país.

Estamos ante un momento único para construir con China el período más fértil y relevante de la historia de las relaciones bilaterales. Tenemos la responsabilidad de sentar las bases para un relacionamiento estructural, más profundo, maduro y de largo plazo. China cumplió con las condiciones de la OMC y tiene que ser considerada una economía de libre mercado, porque el 60 por ciento de su economía es totalmente privada. (Guelar, 2016).

Ante las nuevas tensiones que se generarían por las denuncias antidumping contra China en la Organización Mundial del Comercio en 2017 y la falta de determinación sobre si otorgarle o no el reconocimiento como economía de mercado por las presiones de EEUU, de la Unión Industrial Argentina y por grupos empresariales como Techint, Malcorra intentó reencauzar las relaciones entre ambos países. Las rispideces generadas entre las partes hacían peligrar el financiamiento chino y el comercio bilateral en un momento donde a la par se venían dando transformaciones a nivel global que repercutían negativamente en los flujos de inversiones y el comercio. Por este motivo, en el marco de el Tercer Diálogo Estratégico China-Argentina para la Cooperación y la Coordinación Económica, la misma canciller, tras su reunión en Beijing con el ministro de Asuntos Exteriores, Wang Yi, sostuvo:

Hemos reconfirmado nuestro plan de trabajo de asociación estratégica bilateral, lo cual muestra que lo que estamos haciendo va en el camino correcto, desde el respeto mutuo, desde el entendimiento, ambas partes vamos a hacer las cosas en función de nuestras prioridades y nuestros intereses, y a encontrar los espacios en común (Malcorra, 2017)

Del mismo modo, también agradeció y remarcó la importancia de la invitación de Xi Jinping al entonces presidente Macri para que participe de manera especial en el foro de la BRI, donde la canciller nuevamente remarcó la importancia de este espacio al considerarlo como una iniciativa que integrará, no sólo a los países sino también a las regiones en un nuevo escenario mundial en el cual la integración se cuestiona. En esta misma línea, argumentó que desde la parte Argentina, en lo que respecta a la agenda bilateral tiene “mucho que ver con la integración, con el corredor bioceánico y con la integración del Mercosur y de la Unasur” (Malcorra, 2017).

Pese a las marchas y contramarchas, podría decirse que en 2017, año en el que asume el nuevo canciller Jorge Faurie luego de la renuncia de Susana Malcorra, la relación bilateral se fue normalizando. El canciller reafirmó el compromiso del gobierno en profundizar la relación estratégica integral. Por su parte, Macri dio cuenta de un mayor interés en el socio chino y resaltó la importancia en este vínculo aludiendo a la complementariedad entre ambos. Así, en su exposición

en el primer foro “Una Franja y una Ruta para la Cooperación Internacional” afirmó:

El primer intercambio natural que tenemos es que nosotros contribuyamos a la seguridad alimentaria de China y sus socios en la región, y que China contribuya al desarrollo de las infraestructuras en Argentina que adolece de falta de caminos, energía, puertos, aeropuertos, proyectos de riego o de mitigación de inundaciones. (Macri, 2017).

Además, allí se dio lugar a la firma de diferentes acuerdos, 16 en total, que buscaron una mayor cooperación económica y comercial por un valor de 17 mil millones de dólares (Lin Hua, 2017). A su vez también mostró su interés en articular la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) al proyecto chino. En los diferentes encuentros y reuniones entre los jefes de Estado, se han firmado varios acuerdos de cooperación en diversas áreas reafirmando así el carácter “integral” de la asociación.

Ciertamente, las divergencias respecto a China que planteó la impronta ideológica de Macri, tendiente a intentar privilegiar los vínculos con socios tradicionales como EEUU y países de Europa Occidental, fueron contrarrestadas por el ineludible rol que ocupa la potencia asiática como socio comercial y respaldo financiero. El estrechamiento de los lazos económicos y políticos con China se han asentado sobre el arribo de sus corporaciones tanto estatales como privadas en áreas clave la economía en asociación con los grupos empresariales locales (Laufer, 2017). Esta alianza con socios locales vinculados en mayor medida al complejo sojero reforzó un patrón de crecimiento económico atado a los intereses y exigencias de este sector. Por lo tanto, más allá de las fuertes críticas hechas por buena parte de las fuerzas políticas que conformaron el bloque de Cambiemos durante y antes de ser gobierno, “reacomodar” la política exterior en relación a China —para marcar una diferencia con la del kirchnerismo— restándole importancia no era siquiera una posibilidad. Las presiones tanto a nivel nacional por parte de actores socioeconómicos con un alto poder de influencia como de la RPCh no dieron lugar a ningún tipo de ruptura ni discordancia efectiva con el país asiático. En cambio, sí obligó al mandatario a mostrarse más pragmático y a no solo sostener la asociación estratégica integral sino a trabajar en reforzarla.

La política exterior hacia China de Alberto Fernández

En lo que respecta a la agenda bilateral con China, la política exterior de la coalición del Frente de Todos puede enmarcarse en cuatro grandes ejes que guiaron dicha relación dentro del presente gobierno.

El primero de ellos responde a la posición que ocupa actualmente la RPCh en la economía global y particularmente en las cuentas externas de la Argentina como socio comercial⁶⁴ —siendo la segunda en importancia detrás de Brasil—, que lleva a que haya un mayor acercamiento entre las partes.

El segundo eje se vincula a la gran relevancia de las inversiones en materia energética y agrícola, siendo aspectos destacados por el presidente Alberto Fernández. Ligado a esto, China se erigió como una gran fuente de financiamiento en lo que respecta al mercado internacional de capitales debido a la crisis de deuda contraída por Argentina ante los organismos multilaterales de crédito. Si bien en la renegociación de la deuda externa el principal país con el que se llevan a cabo las renegociaciones es con Estados Unidos, dado que posee el 17% de las cuotas y poder de veto, China tiene un escaño en el Directorio y un nivel relativo de cuotas, las cuales son del 3%. Esto genera que la RPCh cumpla un doble rol: por un lado, de apoyo ante la renegociación de la deuda ante estos organismos, y por el otro lado como una fuente de financiamiento a través del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII).

El tercer gran eje que se desarrolló bajo la actual administración es en lo que respecta a la llamada Diplomacia de las Vacunas. Este asunto, a causa de la pandemia por Covid-19 desatada en el año 2020 y la necesidad de lograr la entrada de vacunas para contrarrestar al virus lo volvió un canal de diálogo a partir del cual se construyó una gran cooperación sanitaria.

Como cuarto eje articulador y punto nodal, encontramos el ingreso a la Iniciativa de la Franja y la Ruta en febrero del presente año. En lo que respecta a esto último, la adhesión a la IFR responde a una cuestión dialéctica y de un punto culmine en la relación bilateral y de política de Estado Argentina en donde se comienzan a generar proyectos en diversas áreas tales como en energía fósil y renovable, minería, manufactura, agricultura, infraestructura, financiamiento, entre otras. Para Alberto Fernández el formar parte de la Iniciativa es visto como un modo de contrarrestar la dependencia con Estados Unidos y el FMI (Fernández⁶⁵).

La política respecto a la crisis sanitaria se convirtió en uno más de los canales de convergencia entre los países. En tal sentido tanto el ex Canciller Felipe Solá como el ex Jefe de Gabinete del Ministerio de Relaciones Internacionales, Guillermo Justo Chaves, sostuvieron que China tuvo una actitud muy solidaria y que se hicieron una gran cantidad de vuelos que permitieron “traer todo tipo de

⁶⁴ China es el segundo socio comercial de Argentina y el segundo destino de nuestras exportaciones, alcanzando el volumen total del comercio bilateral los 19.689 millones de US\$ en el año 2021.

⁶⁵ Cita extraída de: <https://politica-china.org/areas/politica-exterior/el-si-quiero-de-argentina-a-china>

insumos, (...) [generando un] acercamiento cooperativo y solidario" (Solá, 2020). Del mismo modo, Chaves sostuvo que "la relación con China se ha fortalecido a partir de la cooperación como consecuencia del COVID-19. Esa cooperación es clave en lo que para nosotros es la solidaridad a nivel global y la mirada de la política exterior" (Chaves, 2020). Estas declaraciones no quedaron únicamente en el seno de Cancillería como dichos, sino que por el contrario, al firmar la Declaración Conjunta entre Argentina y la RPCh sobre la Profundización de la Asociación Estratégica Integral Argentina-China se lo tomó como un eje articulador que contribuyó al fortalecimiento de la relación.

Por su parte, a lo largo del periodo y luego de la debacle económica y financiera de Cambiemos, China, que ya venía cumpliendo un rol financiero en lo que respecta al mercado de divisas a partir del swap⁶⁶ de monedas de reserva, fortaleció éstos mecanismos a través de la ampliación del swap de monedas con la firma de acuerdos en 2020 y 2022.

En lo que respecta al acuerdo del 2020, ante la crisis, el presidente Fernández, a través del BCRA firmó un acuerdo con el Banco de la República Popular China (existen acuerdos preexistentes que datan del 2009, 2014, 2017 y 2018). El acuerdo permite contribuir al fortalecimiento de las condiciones financieras para darle soporte al comercio y a las inversiones entre los países, promoviendo una mayor estabilidad financiera (BCRA). Del mismo modo, durante el 2022 se firmó otro acuerdo para el uso de estos fondos con el fin de poder fortalecer la estabilidad cambiaria tal y como sostuvo Fernández frente al Congreso, respecto a que la RPCh "siempre nos ha apoyado en los momentos difíciles". Se estima que estos acuerdos de fondo rondan los \$23.000 millones de yuanes. Esto, si bien ayuda a sostener cierta estabilidad financiera, genera una mayor dependencia con el gigante asiático por la deuda y las tasas de intereses que genera. Sin embargo, voces del Frente de Todos, como la de Francisco Cafiero, sostienen que China no condiciona la política doméstica, como si lo hace el FMI (Saglul).

La política exterior de la coalición del Frente de Todos implicó una modificación en el rumbo marcado por el gobierno de Cambiemos. En lo que va de la presente gestión, se evidenció un mayor interés en el acercamiento entre China y Argentina. La posición que ocupa hoy el país asiático en la economía global actual, así como la relevancia de las inversiones chinas en materia energética y agrícola en nuestro país son factores que han sido destacados por Alberto Fernández.

⁶⁶ El uso de los swaps permite, si se activan, hacer el intercambio comercial a partir de las monedas locales, descomprimiendo la cuenta de dólares (Carrió, 2022)

De esta forma queda de manifiesto la relevancia que se le confiere a la RPCh por el papel que ocupó y ocupa como principal fuente de financiamiento dadas las dificultades para acceder al mercado internacional de crédito.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta

El megaproyecto chino de infraestructura denominado inicialmente como *One Belt, One Road* (OBOR), o La Franja y la Ruta, y luego renombrado oficialmente como *Belt and Road Initiative* (BRI), anunciado en 2013 por Xi Jinping constituye sin dudas una estrategia sumamente ambiciosa dados sus objetivos tanto económicos como geopolíticos de gran alcance a escala global. Esta comprende canales terrestres, que forman la Franja Económica de la Ruta de la Seda, y marítimos, que forman la Ruta Marítima de la Seda del siglo XXI. El primer componente, la Franja, fue presentado por el mandatario chino en Kazajistán y el segundo, la Ruta, en Indonesia.

En línea con la búsqueda de una mayor presencia de los capitales chinos a través de la política del *Go Out*, que alentó el incremento de la inversión directa china en el extranjero y la expansión de sus capitales (Girado, 2021), y la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII) en 2014, la Iniciativa de la Franja y la Ruta (IFR) ocupa un lugar central en la política exterior de la RPCh. Tal es su relevancia que en el XIX Congreso Nacional del Partido Comunista Chino llevado a cabo en 2017 la IFR fue incorporada a la Constitución del PC Chino en función de las modificaciones hechas para incluir allí el pensamiento político de Xi Jinping en los estatutos del partido (Vidal Liy, 2017).

Previamente en 2015 también formó parte del XIII Plan Quinquenal (2016-2020), siendo este un mecanismo clave del sistema de planificación chino ya que a partir de los planes quinquenales se definen las prioridades nacionales así como la orientación del desarrollo tanto económico como social a mediano y largo plazo (Ríos, 2016). En el mismo quedan plasmadas aspiraciones que son inescindibles del concepto de “sueño chino” empleado en repetidas ocasiones por Xi Jinping, el cual alude a un programa político orientado a recuperar la grandeza de la nación y posicionar al país hacia 2049, en el centenario de la RPCh, como un gran líder en el sistema internacional. De esta forma se concretaría, en palabras de Xi Jinping, “el sueño de rejuvenecimiento de la nación china” (Santillán, 2017).

El plan de infraestructura que se desarrolla en el marco de la IFR con países miembros en Europa, Asia, África y América Latina, región que es incorporada posteriormente en 2015 bajo la insignia de “extensión natural de la Ruta Marítima de la Seda del siglo XXI”, se encuentra imbricada a una estrategia más amplia a partir de la cual el gigante asiático busca hacerse un lugar en la configuración de la gobernanza global. Forma parte de la construcción de una

arquitectura que se sostiene por fuera de las fronteras chinas sobre la creación de instituciones financieras, como el ya mencionado BAI y el Fondo de la Ruta de la Seda, y mecanismos bilaterales de cooperación —como es el caso de las comisiones mixtas y la separación en sub-comisiones en función de la diferenciación de diversas áreas que descentralizan la toma de decisiones en los países que se asocian con China— que facilitan la puesta en marcha diversos proyectos impulsados por la RPCh. Asimismo, la firma de memorandos y acuerdos de cooperación contribuye a la formación de una red multilateral sobre la base de vínculos bilaterales que le permiten a la potencia asiática sortear las dificultades que puedan surgir y fortalecer la coordinación y articulación de estrategias (Oviedo, 2019).

Desde su anuncio en 2013, la IFR promovía la conectividad de China con el resto de Asia y con Europa, luego se fue ampliando al incluir otras regiones como África, Oceanía y América Latina. A su vez, la iniciativa también se articula con otros pilares como la Ruta de la Seda Digital, la Sanitaria y la Ruta de la Seda Polar⁶⁷. Así, vemos que la IFR va modificando su programa e incorporando varias dimensiones que se adaptan a las necesidades del gigante asiático. En términos más concretos, la IFR consiste en el financiamiento de proyectos de infraestructura en transporte, telecomunicaciones y energía.

Según lo planteado por el documento “Perspectivas y acciones sobre la construcción conjunta del cinturón económico de la Ruta de la Seda y la Ruta Marítima de la Seda del siglo XXI”, publicado en 2015, este proyecto es presentado como una plataforma que promueve la cooperación internacional y fomenta el desarrollo de forma conjunta de las estrategias de los diferentes países que formen parte de ella sobre la base de los Cinco Principios de Coexistencia Pacífica. Estos representan los ejes rectores de la política exterior china.

El ingreso de Argentina a la IFR

Como bien se señaló en los apartados previos, la relación bilateral con China no es nueva. Sin embargo, el mayor impulso y dinamismo que adquirió se hizo presente sobre todo a lo largo de las últimas dos décadas. Con la aparición de la pandemia este vínculo tendió a estrecharse aún más, siendo la asistencia de la RPCh en materia sanitaria un factor clave que sería sumamente valorado en

⁶⁷La Ruta de la Seda Digital se enmarca dentro de la estrategia del plan *Made in China 2025* y contempla la difusión de las nuevas tecnologías chinas mediante el financiamiento de infraestructura de redes de telecomunicaciones y cables de fibra óptica (CEPAL, 2021). La Ruta de la Seda Sanitaria, que promueve la cooperación en materia de salud, cobró mayor fuerza con la pandemia del COVID-19 mediante la asistencia y provisión de equipamiento, especialistas, etc, por parte de China hacia algunos de los países que se vieron afectados por la pandemia en lo que se ha denominado como la “diplomacia de los barbijos” (Rubiolo y Vadell, 2020). Finalmente, la Ruta de la Seda Polar apunta a la creación de vías marítimas que faciliten al gigante asiático el comercio con Europa Occidental y América del Norte.

su mayoría por funcionarios oficialistas. De esta forma, la cooperación como consecuencia del COVID-19 permitió trascender los más tradicionales, es decir, el comercial y financiero.

El interés en seguir avanzando en esta dirección quedó de manifiesto desde el principio en la nueva administración, sobre todo por la situación del déficit comercial que se tiene con el gigante asiático. En esta línea, adherir a la iniciativa encuentra una justificación en la necesidad de revertir este déficit mediante la apertura de los mercados chinos a los productos argentinos y su diversificación en diferentes áreas tales como en energía⁶⁸, minería⁶⁹ y agricultura. La búsqueda de una mayor diversificación de las exportaciones argentinas es una constante que aparece desde el gobierno de Néstor Kircher hasta nuestros días. Desde entonces, la potencia asiática ha logrado mantener las expectativas de nuestro país respecto a dicho objetivo promoviendo nuevas instancias de cooperación. Así, la IFR no escapa a esa lógica. Justamente, el mercado interno de China constituye un gran incentivo para los países con los que se negocia dados los potenciales beneficios que podría otorgarles.

En 2020 se hizo notar de forma pública la intención de incorporarse a la iniciativa luego de la invitación de Xi Jinping al mandatario argentino a visitar China para así “sellar juntos una nueva etapa de la relación entre ambas naciones”. Durante la conversación telefónica con Xi Jinping, el presidente Fernández manifestó su determinación para comenzar las negociaciones y así concretar formalmente la adhesión de Argentina. Sin embargo, por la pandemia, esa visita pudo llevarse a cabo en 2022.

Asimismo, otro de los grandes móviles detrás de la adhesión está en la atracción de inversiones que se orienten hacia obras de infraestructura consideradas relevantes. Al presentarse como una iniciativa común en la que se

⁶⁸ En materia energética, una novedad presente en el memorándum de adhesión a la IFR respecto a otros acuerdos es la mención a la transición energética como uno de los objetivos y principios rectores establecidos en el marco de la iniciativa. Esto se condice con el rol que viene ocupando China como impulsora del sector de energía renovable no solo en Argentina sino en el mundo. El caudal de inversiones destinado al proceso de transición energética sitúan hoy día a la RPCh como un líder en este sector.

⁶⁹ Argentina forma parte del denominado triángulo del litio y es el país con la segunda mayor reserva de litio en el mundo. Por ello, este sector es de gran relevancia dadas las oportunidades que brindaría para lograr escalar en las cadenas de valor del litio a través de su industrialización, diversificando así la matriz productiva y las exportaciones. En el mes de agosto se firmó un acuerdo entre Y-TEC (YPF Tecnología) y la empresa china Tianqi Lithium para avanzar conjuntamente en la exploración, explotación, producción, comercialización e industrialización de este mineral. Según un informe de la Secretaría de Minería argentina, de los nueve proyectos en minería que cuentan con la inversión china seis están orientados al litio. Uno de esos proyectos es el de Cauchari-Olaroz, ubicado en la provincia de Jujuy, que es el único de los 19 activos que está en una etapa final de construcción. Se espera comience a operar este año y cuente con una capacidad de producción de 40.000 toneladas de carbonato de litio, la mayor de entre los otros proyectos que ya están operando. En ella está involucrada otra de las grandes empresas chinas, Ganfeng Lithium.

articulan y coordinan las estrategias e intereses de todas las partes, la IFR abre la posibilidad de que los países propongan una serie de proyectos a desarrollar de forma conjunta. Con la adhesión, Argentina oficializó 16 proyectos para el sector energético, transporte, construcción de viviendas, red de acueductos y construcción de plantas de saneamiento que han sido presentados a China para ser financiados en el marco de la iniciativa. Estos forman parte de un segundo tramo que se suma a otras 10 obras por 14 mil millones de dólares que habían sido aprobadas antes de la visita en febrero de Fernández a Beijing a través del (DECCE), pero que en casos como el de las represas Kirchner-Cepernic las líneas de crédito estaban suspendidas.

Por lo tanto, la importancia en la concreción de la visita a Beijing en febrero de este año se apoyó sobre la necesidad de destrabar inversiones que ya habían sido aprobadas, en general, durante la gestión de Fernández de Kirchner, negociar los nuevos proyectos y la ampliación del swap de monedas que finalmente fue aprobado luego de que Argentina se sume a la IFR. Respecto al financiamiento obtenido con la firma, el paquete de proyectos⁷⁰ a desarrollar suma aproximadamente un total, entre “viejas” y nuevas obras, de 23 mil millones de dólares anunciado por el presidente Fernández en su cuenta de Twitter⁷¹.

Reflexiones finales

En línea con lo expuesto previamente, podemos decir que a lo largo de estas últimas dos décadas Argentina siempre adhirió de forma pasiva a las iniciativas propuestas por la potencia asiática en búsqueda de mayores flujos comerciales y financieros que dinamicen la relación bilateral; la asociación estratégica, la asociación estratégica e integral y la Iniciativa de la Franja y la Ruta dan cuenta de ello.

La creciente relevancia de la RPCh a nivel global y el consecuente despliegue de inversiones extranjeras directas —mediante políticas como el *Go Out*, que permitió entre otras cosas descomprimir el excedente de capitales que posee orientado dichos capitales a sectores considerados de interés— así como el incremento de su demanda de alimentos producto de la notable mejora en los ingresos de gran parte de su población marcaron su presencia en la región latinoamericana en general y en Argentina en particular. Asimismo, para poder proyectar sus propios intereses alrededor del mundo la potencia asiática promovió mediante su política exterior y la diplomacia canales de cooperación

⁷⁰ Gran parte de estas obras ya habían sido presentadas en el año 2021 a la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma China por la Secretaría de Asuntos Estratégicos y el canciller Santiago Cafiero a través del documento “Nuevo Plan Quinquenal Integrado a proponer” para evaluar las posibilidades de financiamiento (Dinatale, 2021).

⁷¹ Cita extraída de la cuenta oficial de Twitter del presidente de la Nación Alberto Fernández, recuperado de: <https://twitter.com/alfandez/status/1490332024216985603>

regidos por un avance pacífico que a su vez permitiera disipar impresiones sobre China como una posible amenaza.

En este marco, Argentina se inserta en el mercado chino y es integrada a una estrategia más amplia siguiendo los estándares, los términos y las propuestas que el Politburó presenta en su retórica. Desde el establecimiento de la asociación estratégica en 2004, una máxima entre ambos países fue incentivar la alianza y avanzar en su fortalecimiento en pos de mantener la complementariedad económica, transformándose de este modo en una de las prioridades de la agenda externa argentina. Incluso durante la gestión del gobierno de Cambiemos, que al comienzo fue en cierta medida relativamente reacia con este vínculo.

La adhesión argentina a la IFR intensifica el vínculo con China de forma coherente con el acercamiento entre las partes desde fines del siglo XX y principios del XXI, en la cual se promovieron distintas instancias de cooperación dadas las necesidades y requerimientos de ambos países. El acercamiento de China hacia Argentina responde concretamente a un interés de seguridad nacional en materia energética y alimentaria que asegure el abastecimiento de su inmenso mercado interno; las inversiones en productos primarios responde a esta lógica. Por su parte, las inversiones en minerales estratégicos como el litio posibilita el camino hacia la transición energética y reemplaza gradualmente la dependencia a los combustibles fósiles.

En cuanto a la Argentina, las necesidades responden a la búsqueda de inversiones para financiar proyectos de infraestructura que son considerados estratégicos, a destrabar líneas de crédito para obras ya aprobadas con anterioridad a la adhesión, a la apertura a mercados de capitales, y el incremento y diversificación de las exportaciones. Como ya se ha señalado, esta adhesión se enmarca en un proceso pensado a largo plazo en el que se fue reafirmando a lo largo de estos años un compromiso mutuo a favor del vínculo bilateral.

Las diferencias del valor agregado entre los productos de una canasta exportadora y la otra trae aparejado un fuerte déficit de la balanza comercial argentina. Mientras en la argentina predominan productos con escaso valor agregado, las exportaciones chinas son bienes de capital. Por consiguiente, el desarrollo argentino encuentra en China tanto una solución a sus problemas — internos y externos— como un agravante: se impulsa un crecimiento sostenido y un mayor acercamiento económico-comercial y financiero con la RPCh pero a su vez se genera una mayor dependencia y falta de autonomía ante los intereses chinos. Esta lógica termina agravando problemas estructurales que repercuten en la ya frágil situación macroeconómica del país.

Bibliografía consultada

Bolinaga, L. y Slipak, A. (2015). El Consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino. *Revista Problemas del Desarrollo*, 46(183)

Bolinaga, L. (2007). Argentina y China: Economía de mercado y Relaciones Estratégicas Análisis a tres años de la firma del Memorando de Entendimiento de noviembre de 2004. *Revista Relaciones Internacionales*, N° 32 Instituto de Relaciones Internacionales (IRI).

Cesarin, S. (2010). China y Argentina: Enfoques y recomendaciones de política para potenciar la relación bilateral. Observatorio de Política Exterior Argentina (CEPES) y la Fundación Friedrich Ebert. ISSN 1853-1113.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021 (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021.

Girado, G., A., (2021). La Belt & Road Initiative como el camino a la independencia, en *Un mundo made in China: La larga marcha hacia la creación de un nuevo orden global*. 1a ed., Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Capital Intelectual, pp. 123-153.

Hua, Lin. (2017). Las relaciones económicas y comerciales entre China y Argentina en la era de Mauricio Macri. DOSSIER: Evolución de la Política Exterior de China para América Latina. *Relaciones Internacionales* n° 53/2017 – (229- 237) ISSN 1515-3371.

Laufer, R. (2017). Argentina y su asociación estratégica con China en la era Kirchner. *Análisis Y Pensamiento Iberoamericano Sobre China*. Observatorio de Política China, (22), pp. 4–24.

Santillán, Gustavo. (2017). El Sueño Chino de Rejuvenecimiento Nacional: bases de formulación, dimensión interna y diálogo sinonorteamericano. *Relaciones internacionales*, 26(53), 191-205. Recuperado en 13 de octubre de 2022, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2314-27662017000200012&lng=es&tlng=es

Oviedo, D. (2000). La política exterior argentina hacia China (1945-1999). Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales.

Oviedo, D. (2010). Historia de las Relaciones Internacionales entre Argentina y China (1945-2010), Buenos Aires, Dunkin ed, 2010.

Oviedo, D. (2019). Oportunidades, desafíos e intereses de Argentina en OBOR. Observatorio de Política China [OPCh]. Recuperado de <https://politica->

china.org/areas/politica-exterior/oportunidades-desafios-e-intereses-de-argentina-en-obor

Ramón-Berjano, C; Malena, J.; Velloso, M. (2015) “El relacionamiento de China con América Latina y Argentina. Significado de la Alianza Estratégica Integral y de los acuerdos bilaterales”. Documentos de Trabajo n° 96. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI), Argentina.

Ríos, X. (2016). *El XIII Plan Quinquenal: antecedentes, contexto, contenidos y expectativas*. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades, vol. 18, núm. 35, pp. 231-247. Universidad de Sevilla. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/282/28245351012/html/>

Ríos, X., (2022) El “sí quiero” de Argentina a China. Observatorio de Política China [OPCh]. Recuperado de: <https://politica-china.org/areas/politica-exterior/el-si-quiero-de-argentina-a-china>

Rubiolo, F. y Vadell, J. A. (2020). “China, América Latina y la 'diplomacia de las mascarillas'”, Agencia Pública, El País (España): <https://agendapublica.elpais.com/noticia/16938/china-am-rica-latina-diplomacia-mascarillas>

Sitios web consultados

Ámbito.com. (2004, 17 noviembre). *Argentina reconocerá a China como «economía de mercado»*. Recuperado de: <https://www.ambito.com/portada-principal/argentina-reconocera-china-como-economia-mercado-n3298599>

Ámbito.com. (2020, 29 septiembre). *Xi Jinping invitó a Alberto Fernández a visitar China*. Recuperado de: <https://www.ambito.com/politica/alberto-fernandez/xi-jinping-invito-visitar-china-n5136535>

Argentina y China reafirman uso civil de estación espacial en Neuquén. Spanish.xinhuanet.com. (2016, 18 julio). Recuperado de: http://spanish.xinhuanet.com/2016-07/18/c_135521884.htm

Carrió, T. (2022, 2 marzo). *Impacto y extensión del uso: los detalles de la ampliación del swap con China*. ECC. Recuperado de: <https://www.cronista.com/finanzas-mercados/alberto-fernandez-confirmando-la-ampliacion-del-swap-con-china/>

China: hundimiento de pesquero en Argentina fue «brutal». Deutsche Welle. Recuperado de: <https://www.dw.com/es/afirma-china-que-hundimiento-de-pesquero-en-argentina-fue-brutal/a-19121656>

Dinatale, M. (2021). Anticipo: los 17 proyectos que pidió Argentina para que financie China. El Cronista. Recuperado de: <https://www.cronista.com/economia-politica/anticipo-los-17-proyectos-que-pidio-argentina-para-que-financie-china/>

Documento sobre la Política de China Hacia América Latina y el Caribe (2016, 24 noviembre). Recuperado de: https://www.fmprc.gov.cn/esp/wjdt/wjzc/201611/t20161124_895012.html

EconoJournal, R. (2021, 2 julio). *China suspendió el crédito para las represas de Santa Cruz y la Argentina negocia una prórroga para no caer en default*. EconoJournal. Recuperado de: <https://econojournal.com.ar/2021/07/china-suspendio-el-credito-para-las-represas-de-santa-cruz-y-la-argentina-negocia-una-prorroga-para-no-caer-en-default/?noamp=available>

El Cronista. (2020, 7 noviembre). *La Nueva Ruta de la Seda: el megaproyecto chino al que se suma Argentina*. Recuperado de: <https://www.cronista.com/economia-politica/La-Nueva-Ruta-de-la-Seda-el-megaproyecto-chino-al-que-se-suma-Argentina-20201107-0003.html>

Entrevista al presidente argentino. (2022, 26 enero). CGTN en Español. Recuperado de <https://espanol.cgtn.com/n/2022-01-26/GGHbIA/entrevista-al-presidente-argentino/index.html>

Fernandez de Kirchner, C., (2014). *Cristina Kirchner en la cumbre BRICS en Brasilia* [Website oficial de Cristina Fernandez de Kirchner, Ex Presidenta de la Nación Argentina. Recuperado de, <https://www.cfkargentina.com/cristina-kirchner-cumbre-brics-unasur-fondos-buitres/>

Felipe Solá: «El stock de inversión china es bajo pero puede aumentar muchísimo más». (2020, 20 noviembre). BCR News. Recuperado de: <https://bcrnews.com.ar/politica/felipe-sola-el-stock-de-inversion-china-es-bajo-pero-puede-aumentar-muchisimo-mas/>

Hay que negociar más duro con China. (2015, 27 diciembre). La Capital. Recuperado de: <https://www.lacapital.com.ar/edicion-impresa/hay-que-negociar-mas-duro-china-n658491.html>

Malcorra confirmó la asociación estratégica bilateral con China. (2017, 17 mayo). *Télam*. Recuperado de <https://www.telam.com.ar/notas/201705/189333-malcorra-confirmo-la-asociacion-estrategica-bilateral-con-china.html>

Presidenciables argentinos cuestionan acuerdos con China. (2020, 6 marzo). Diálogo Chino. Recuperado de: <https://dialogochino.net/es/comercio-y-inversiones-es/2499-presidenciables-argentinos-cuestionan-acuerdos-con-china/>

Relea, F. (2004, 19 noviembre). *Argentina reconoce a China como economí-a de mercado para aumentar las exportaciones*. El País. Recuperado de https://elpais.com/diario/2004/11/19/internacional/1100818811_850215.html

Saglul, C. (2019, 18 octubre). *Entre las amenazas estadounidenses y las ofertas chinas*. Canal Abierto. Recuperado de <https://canalabierto.com.ar/2019/10/18/entre-las-amenazas-estadounidenses-y-las-ofertas-chinas/>

Vidal Liy, M. (2017). China proclama la era de Xi Jinping y lo equipara con Mao. El País. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2017/10/24/actualidad/1508822211_414909.html

Fuentes oficiales de gobierno

Acuerdo con China: La Argentina obtiene financiamiento para obras de infraestructura estratégicas y se incorpora a la Franja y la Ruta de la Seda. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de <https://www.cancilleria.gob.ar/es/destacados/acuerdo-con-china-la-argentina-obtiene-financiamiento-para-obras-de-infraestructura>

Argentina – China: Reunión de la comisión mixta económico comercial. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de: <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/argentina-china-reunion-de-la-comision-mixta-economico-comercial>

Chaves: "Las relaciones con China se fortalecieron por la cooperación. (2022). Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/chaves-las-relaciones-con-china-se-fortalecieron-por-la-cooperacion-ante-el>

Declaración Conjunta sobre el establecimiento de la Asociación Estratégica Integral entre la República Argentina y la República Popular China (2014)

Declaración Conjunta entre la República Argentina y la República Popular China sobre la Profundización de la Asociación Estratégica Integral Argentina-China. (2022). Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/declaracion-conjunta-entre-la-republica-argentina-y-la-republica-popular-china>

El G77 + China apoyó fuertemente a la Argentina en la Cuestión Malvinas y en su soberanía sobre los recursos naturales. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de <https://cancilleria.gob.ar/es/el-g77-china-apoyo-fuertemente-la-argentina-en-la-cuestion-malvinas-y-en-su-soberania-sobre-los>

Faurie en Beijing: «Trabajamos estrechamente para que haya más productos argentinos en el mercado chino». Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de: <https://cancilleria.gob.ar/es/destacados/faurie-en-beijing-trabajamos-estrechamente-para-que-haya-mas-productos-argentinos-en-el>

Informe especial Litio (2021). Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. Secretaría de Minería de la Nación. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_litio_-_octubre_2021.pdf

Memorándum de entendimiento entre el gobierno de la República Argentina y el gobierno de la República Popular China en materia de cooperación en el marco de la Iniciativa de la Franja Económica de la Ruta de la Seda y de la Ruta Marítima de la Seda del Siglo XXI (2022)

Nuevo acuerdo con el Banco de la República Popular de China. (2020). Banco Central de La República Argentina. Recuperado de <https://www.bcra.gob.ar/Noticias/nuevo-acuerdo-swap-banco-republica-popular-china.asp>

Perspectivas y acciones para promover la construcción conjunta de la Franja Económica a lo largo de la Ruta de la Seda y de la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI. (2015). Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. Recuperado de https://www.fmprc.gov.cn/esp/wjdt/gongbao/201504/t20150407_910954.html

Timerman presidió la primera reunión de la Comisión Binacional con China. (2015). Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de: <https://www.mrec.gob.ar/es/actualidad/comunicados/timerman-presidio-la-primera-reunion-de-la-comision-binacional-con-china>

Eje temático IV

“La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones”

Panel Central

Teresa LÓPEZ GONZÁLEZ y Eufemia Basilo MORALES
(FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN-UNAM,
México): “Recuperación económica y transformaciones
estructurales en la post pandemia: la doble función de los impulsos
fiscales en México”

Teresa LÓPEZ GONZÁLEZ y Eufemia Basilo MORALES**Introducción**

En enero del 2022, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2022) pronosticaba que la región de América Latina y el Caribe crecería en ese año a una tasa promedio anual, del 2.1%, lo que significa una fuerte desaceleración del ritmo de crecimiento si se considera que en el 2021 el crecimiento fue del 6.2% en promedio anual. Este fue un crecimiento más alto y rápido de lo previsto, debido a los importantes avances en materia de vacunación, lo que permitió que la mayoría de los gobiernos de la región flexibilizaran las restricciones a la movilidad social y reabrieran sus economías. Sin embargo, el contexto internacional para lo que resta del 2022 y el 2023 se vislumbra complejo y difícil para la región latinoamericana, ya que será menos favorable para la recuperación de la actividad económica a medida que el crecimiento económico de sus principales socios comerciales se ralentice y las condiciones financieras mundiales se endurezcan. A ello se suman los efectos negativos de la estrategia monetaria de incrementos en la tasa de interés, que ha adoptado la Reserva Federal de los Estados Unidos y la mayoría de los bancos centrales de América Latina, para contener las presiones inflacionarias generadas por la lenta recuperación de la oferta mundial resultado de la interrupción de las cadenas internacionales de suministro generada por la pandemia.

A este contexto se agrega, por un lado, los efectos monetarios desestabilizadoras generados por las entradas y salidas masivas y abruptas de flujos de capitales de cartera inducidas por el incremento de las tasas de interés a nivel internacional, y por el otro, las presiones de la escasez de productos agrícola que está provocando en Europa la invasión militar de Rusia a Ucrania. Así, a medida que los gobiernos de los países de América Latina contraigan los estímulos fiscales en respuesta a políticas macroeconómicas más estrictas para enfrentar las presiones inflacionarias, las perspectivas de la recuperación económica se alejarán y los desequilibrios estructurales de las economías latinoamericanas resurgirán.

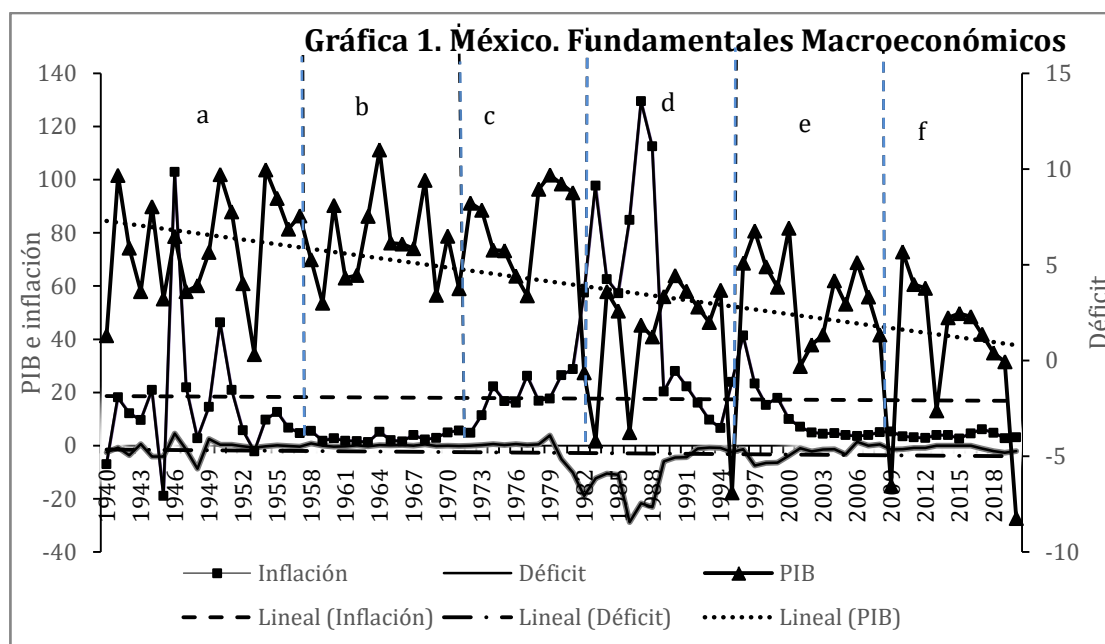
La recuperación sostenible con igualdad requiere de acceso y mayor disponibilidad de financiamiento para instrumentar políticas fiscales activas y reformas en los organismos financieros multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que aseguren el acceso al financiamiento de todos los países en desarrollo, independientemente de su nivel de ingreso. Esta es una condición necesaria, ya que la recuperación económica se dará en un contexto de profundización de las asimetrías económicas y sociales históricas que

caracterizan a las economías de la región. Además, sus gobiernos enfrentarán fuertes limitaciones presupuestales como resultado de la contracción de los ingresos públicos, en particular de los ingresos tributarios, registrada durante la pandemia y su lenta recuperación en el 2022, para sostener un ritmo de crecimiento en el mediano y largo plazo que reduzca el desempleo, mejore la distribución del ingreso y disminuya la dependencia tecnológica que se profundizó con la liberalización comercial.

El presente trabajo se plantea un doble objetivo; por un lado, analizar bajo una perspectiva teórica heterodoxa, los efectos de la política fiscal sobre el crecimiento económico en México, para el periodo 1941-2020, mediante el método de impulsos fiscales, y por el otro, a partir de los resultados obtenidos identificar algunos lineamientos de política macroeconómica en general, y en particular para la política fiscal, que deberán constituirse en los principales ejes en la postpandemia, que permitan recuperar el crecimiento en el corto plazo, pero que al mismo tiempo contribuyan a revertir los desequilibrios estructurales de la economía mexicana. El capítulo se estructura en cuatro secciones; después de la introducción, en la siguiente sección se exponen hechos estilizados para algunas variables macroeconómicas básicas, distinguiendo seis subperiodos a lo largo del periodo 1940-2020. En la tercera sección se expone la metodología, el proceso y los resultados arrojados por el modelo de impulsos fiscales. Finalmente, en la cuarta sección a manera de conclusión se exponen algunos lineamientos que deben considerarse en diseño de la política macroeconómica en general, y en particular en la política fiscal, para reactivar la economía en el corto plazo y al mismo tiempo inducirla hacia una ruta de crecimiento estable y sostenido en el largo plazo.

II. Hechos estilizados sobre los indicadores macroeconómicos de México

Tomando como referencia el comportamiento de la relación producto interno bruto (PIB), inflación y déficit público primario a lo largo del periodo 1940-2020, podemos identificar seis etapas en la evolución de la economía mexicana: a) 1940-1957, b) 1958-1970, c) 1971-1982, d) 1983-1995, e) 1996-2008, y f) 2009-2020. En la gráfica 1 se marcan estas seis etapas.



1. El desarrollo estabilizador. Del crecimiento con inestabilidad a la estabilidad con crecimiento sostenido: 1940-1970

La primera etapa, 1940-1957, se caracteriza por altas tasas de crecimiento del PIB acompañadas de presiones inflacionarias, y fragilidad de las finanzas públicas. Este comportamiento es el antecedente de la etapa del *desarrollo estabilizador*, que comprende los años 1958-1970, y se identifica por altas tasas de crecimiento del PIB, entre 4 y 6%, acompañada de inflación inferior al 3% y déficit primario bajo, 2%, como proporción del PIB. No obstante, este último se incrementa a partir de 1969, lo que coincide con la disminución del gasto público, específicamente el gasto en inversión pública.

En este círculo virtuoso cumplieron un papel importante las fuentes de financiamiento interno del déficit público, ya que no provocaron presiones sobre los precios.

Dichas fuentes fueron el financiamiento de la banca comercial, el superávit de la balanza agropecuaria y la balanza de servicios no factoriales, como el turismo y las transacciones fronterizas y, en menor medida, por lo menos hasta 1970, la deuda externa con organismos internacionales multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), cuyas tasas eran bajas, fijas y de largo plazo. Evidentemente, fue fundamental la participación del Estado en las actividades económicas prioritarias, como la construcción de infraestructura básica, y la producción de bienes básicos a través de empresas públicas o paraestatales. En la práctica, ello implicó la coordinación de las políticas fiscal, monetaria y de crédito dirigido para lograr el objetivo de crecimiento estable y sostenido.

El financiamiento del déficit presupuestal mediante los mecanismos selectivos del crédito y el elevado encaje legal contribuyeron a la estabilidad monetaria, pues al evitar presiones sobre el financiamiento primario del Banco de México se aseguraba la estabilidad del tipo de cambio mediante el control del crédito y la liquidez. Por otro lado, dado que, en esos años la captación bancaria interna provenía fundamentalmente de instrumentos altamente líquidos, cualquier incremento en el nivel de gasto público se correspondía con un aumento en la captación de recursos por parte del sistema bancario. El funcionamiento de este mecanismo de control de la liquidez descansaba en la compatibilidad y confianza de los banqueros y empresarios en la política económica adoptada por el gobierno, para acelerar el proceso de industrialización basado en la estrategia de Sustitución de Importaciones (MSI).

2. Desequilibrios estructurales e inestabilidad macroeconómica. De las finanzas públicas frágiles a la crisis de la deuda externa:1971-1982

La tercera etapa (1971-1982) marca el agotamiento del MSI, mismo que se venía gestando desde la segunda mitad de la década de los 1960, si consideramos el alto déficit externo, el deterioro de las finanzas públicas y las presiones inflacionarias generadas por deficiencias del lado de la oferta, en particular la crisis del sector agropecuario productor de granos básicos y la alta dependencia tecnológica del aparato productivo.

Esta etapa que corresponde a los sexenios presidenciales del Luis Echeverría Álvarez (1971-1976) y José López Portillo (1977-1983), la evolución de los fundamentales macroeconómicos se caracteriza por una tendencia errática e irregular. En el sexenio de 1971-1976, el PIB muestra una tendencia inestable con un crecimiento que oscila entre 3.8% y el 8.2%, mientras que la inflación repunta al pasar del 5.8% en 1971 a 16.1% para 1976. Este sexenio se caracterizó por una política económica de “pare y siga” debido al deterioro de las finanzas pública, provocado por el régimen de exenciones de impuestos heredado del desarrollo estabilizador.

Si bien la deuda externa permitió enfrentar la desaceleración de la actividad económica, el comportamiento irregular del ritmo de crecimiento del PIB impidió revertir su tendencia decreciente. Dicho comportamiento fue resultado de la política de expansión y contracción del gasto público, lo que a su vez elevaba el déficit primario, como proporción del PIB. Este manejo de la política económico, y en particular de la política fiscal, reproducía las presiones inflacionarias generadas por las deficiencias estructurales en la oferta agregada, lo que a su vez provocaba el incremento del déficit de la balanza comercial de la balanza de pagos.

El sexenio de 1971-1976 concluyó con la devaluación del peso en agosto de 1976, y sus consecuentes efectos recesivos e inflacionarios. Ante el incremento

del precio internacional del petróleo, y la alta posibilidad de exportación altos volúmenes, la recuperación de la actividad económica casi fue inmediata, el PIB creció a una tasa de 9 y 9.7% entre 1977 y 1978, respectivamente, mientras que la inflación se redujo del 22.3 al 16.1%, para los mismos años. Para 1979, el fantasma de la crisis había quedado atrás, a partir de este año la economía mexicana inicia una dinámica acelerada que tiene como eje la exploración, explotación y exportación de petróleo, así como el crecimiento de actividades económicas y servicios ligados al sector petrolero.

Dada las deficiencias estructurales de la oferta agregada, el *boom petrolero* “sobrecalentó” la economía, con una tasa de crecimiento del PIB del 9.0%, en promedio anual, durante 1977-1980. Por su parte, el elevado endeudamiento externo para financiar el incremento del gasto público, que en una alta proporción tuvo destino la inversión en el sector petrolero, se convirtió en la principal fuente generadora de inestabilidad financiera y presiones inflacionarias, que crearon las condiciones de fragilidad financiera que dieron origen a la crisis de la deuda externa. Con la estrepitosa caída de la tasa de crecimiento del PIB entre 1981 y 1982, que pasa de -0.63 hasta -4.2 en estos años, respectivamente, acompañada de una espiral inflacionaria que pasa del 28.8% en 1981 a 57.8% en los mismos años, respectivamente, se desatan los efectos recesivos e inflacionarios de la crisis de la deuda externa.

3. Ajuste macroeconómico, reformas estructurales y crisis financiera. De la política de ajuste y estabilización a la política macroeconómica de metas de inflación 1983-2000

La crisis de la deuda externa de 1982 fue enfrentada con el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), compuesto de políticas ortodoxas de ajuste y estabilización macroeconómica para controlar la inflación en el corto plazo, mediante la contracción de la demanda agregada. Paralelamente, se inicia la desregulación de la economía con la liberalización financiera y comercial, así como la privatización de un importante grupo de empresas públicas. Con estas medidas, denominas *estrategias para el cambio estructural* (Aspe, 1993), se inicia el tránsito de una economía regulada y protegida a una abierta y orientada al mercado.

Política macroeconómica de ajuste y estabilización y vulnerabilidad financiera: 1983-1987

En 1983 la economía registra signos de recuperación con un crecimiento del PIB del 3.6%, después de la tasa negativa de -4.2% registrada en 1982, pero la inflación entra en una espiral inercial al pasar de 57.6% en 1982 a 87.8% en 1983, es decir, un incremento de 40 puntos porcentuales en un año, resultado de la devaluación del peso. Por su parte, el déficit en términos reales, como proporción del PIB, se incrementa del 5% en 1980 a 10 y 19% en 1981 y 1982, respectivamente. Estos indicadores macroeconómicos anunciaban la gravedad

de la recesión en que se sumergiría la economía mexicana, acompañada de fragilidad financiera generada por la elevada deuda externa, cuyo valor en pesos se elevó por el efecto de la devaluación.

Bajo este marco, la política fiscal se fijó tres objetivos: 1) aumentar los impuestos y otros ingresos fiscales, 2) reducir los gastos públicos para abatir el déficit fiscal, y 3) avanzar en la renegociación de la deuda externa (López, 2005). La débil recuperación económica y la persistencia de las presiones inflacionarias demostraron el fracaso del PIRE, que es reemplazado a principios de 1987 por Plan de Aliento y Crecimiento (PAC) basado en una política monetaria expansiva tendiente a reactivar economía. Las principales medidas fueron la liberalización del crédito interno con el objeto de bajar las tasas de interés y alentar la inversión. Sin embargo, debido a la contracción del gasto público para cumplir con los compromisos financieros de la deuda externa, esas medidas no arrojaron los resultados esperados. Si bien el déficit presupuestal disminuyó entre 1983-1985, en 1987 se incrementó al 22 por ciento, como proporción del PIB, porcentaje igual al de 1982. Por su parte, el crecimiento del PIB se mantuvo baja; de hecho, durante todo el período 1983-1987, el PIB no creció y la inflación se mantuvo en 75% y el déficit público en 28.8%, como proporción del PIB, ambas cifras como promedio anual, para dicho periodo.

Reformas estructurales y estabilización monetaria. De la política de ingreso a la crisis cambiario-financiera: 1988-1995

En 1988 el presidente recién electo Carlos Salinas de Gortari instrumenta una política de ingresos para controlar la inflación, al mismo tiempo que aplica medidas de contracción del gasto público y mantiene subvaluado el cambio real. Paralelamente, se aceleran y profundizan las reformas estructurales iniciadas en 1983 tendientes a desregula la economía. El efecto combinado de estas medidas redujo de forma drástica la inflación en 1989, ya que su tasa disminuye de 130% en 1987, a 20% en 1989. Bajo el principio de finanzas públicas “sanas”, el manejo de la política fiscal fue altamente restrictivo con el objetivo de reducir el déficit presupuestal mediante el control de la expansión de la demanda agregada. Ello, conjuntamente con los ingresos extraordinarios provenientes de la venta de empresas públicas y bancos, se redujo sustancialmente el déficit presupuestal; incluso, en algunos se registraron superávits primarios. Por su parte, la inflación se redujo hasta alcanzar una tasa de 9.8% en 1993, tendencia que se ve frenada con la devaluación de diciembre de 1994.

Los efectos recesivos y la inestabilidad financiera generada por la crisis cambiario-financiera de 1994 fueron enfrentados durante los años 1995-1997, en un principio mediante el control de los agregados monetarios (“corto” monetario) para incidir en el nivel y estructura de tasas de interés (Castellanos, 2000), y la flotación del tipo de cambio. Sin embargo, la volatilidad del tipo de

cambio alimentada por la elevada inflación condujo a la instrumentación de políticas monetaria y fiscal altamente restrictivas tendientes a controlar las presiones inflacionarias y la elevada volatilidad del tipo de cambio. A partir de 1998, el gobierno endurece las medidas fiscales y monetarias restrictivas para controlar la inflación.

4. La política macroeconómica de metas de inflación

Con la disminución de la tasa de inflación en casi 20 puntos porcentuales entre 1997 y 1998, en este último año se inicia la transición al modelo macroeconómico de metas de inflación (Lustig y Ros, 1998; Ros, 2004). Este proceso se acelera a finales de 1999, debido a que no se cumple la meta del 12.3%, siendo la observada de 13% (0.7% por debajo de la fijada). A partir del 2000 la inflación observada registra una fuerte reducción, la observada fue de 9% contra la meta de 10%; esta tendencia continua en 2001, siendo la inflación observada considerablemente menor que la meta fijada, 4.4% y 6.5%, respectivamente. Finalmente, en 2002 se establece la meta de $3\pm 1\%$ que regiría en el largo plazo (Perrotini, 2004). Con la instrumentación de la política monetaria de metas de inflación, la autoridad monetaria reconocía la inestabilidad de la relación entre la base monetaria y la inflación, así como los problemas del Banco de México para controlar la base monetaria mediante el control de los agregados monetarios; incluso, en el corto plazo, debido a la baja elasticidad de éstos a la tasa de interés (Carstens y Werner, 1999).

Dado que el tipo de cambio es el principal canal de transmisión de la inflación en la economía mexicana, el cumplimiento de la meta de inflación dependía en gran medida de la estabilidad del tipo de cambio. Este dilema monetario fue resultó mediante la adopción de bandas cambiaria para mantener estable el tipo de cambio nominal, pero esta estrategia no puede evitar la apreciación del tipo de cambio real. Esta estrategia cambiaria implica intervenciones esterilizadas en el mercado cambiario, las cuales a su vez implica: a) emisión de títulos públicos para evitar que los flujos de capital de cartera se monetices y, por tanto, eleven la base monetaria, y b) acumulación de reservas internacionales para enfrentar ataques especulativos sobre el peso, dada la apreciación del tipo de cambio real.

En general, durante e los años 1983-2019, ni la política de ajuste y estabilización macroeconómica que se aplicó en el sexenio 1983-1987, que consistió en la contracción de la demanda interna para controlar la inflación, ni la política de ingresos que se instrumentó para estabilizar la economía en los años 1988-1994, la cual en la práctica fue tan ortodoxa como la primera, y menos aún, la política macroeconómica de metas de inflación que se instrumentó a partir 1996, cuya efectividad se vio disminuida con la irrupción de la crisis financiera internacional de 2008.

III. Impulsos fiscales y crecimiento económico en México: 1940-2020

La medición de los impulsos fiscales en México asume la hipótesis central de los enfoques heterodoxos sobre la política fiscal contracíclica o anticíclica, que sostiene que ésta es una herramienta eficaz para compensar los cambios bruscos en el nivel de la demanda agregada, en particular la caída del gasto privado (consumo e inversión) que es el primer componente de la demanda agregada en contraerse en el segmento de descenso del ciclo económico. Bajo estas circunstancias, sólo la expansión del gasto público deficitario puede evitar que la desaceleración de la actividad económica se convierta en recesión. Si bien los efectos de la expansión del gasto público actúan con cierto retardo, específicamente en el caso del gasto en inversión pública, también es cierto que un efecto inmediato positivo es sobre las expectativas de los inversionistas (Auerbach y Gale, 2009; Auerbach y Gorodnichenko, 2012a, 2012b). Incluso, suponiendo que la brecha producto este cercana al pleno empleo, el crecimiento sostenido de la demanda agregada, y más concretamente de la demanda efectiva, es un factor determinante del progreso tecnológico, esto es, de las innovaciones tecnológicas y, por ende, del incremento de la Formación Bruta de Capital Físico (FBKF) (Kalecki, 1995; Arestis y Biefang-Frisancho, 2000).

Por otro lado, la expansión del gasto público deficitario no necesariamente genera presiones inflacionarias si se considera que el pleno empleo de todos los factores productivos es más una excepción que la regla en las economías capitalistas de producción monetaria. Desde la década de 1970, la característica común de la economía mundial es la disponibilidad de capacidad productiva sin utilizar, la cual durante el descenso y recesión del ciclo económico se amplía. Esta es precisamente la función compensatoria de la expansión del gasto público deficitario, que incluye no sólo el gasto en inversión pública, sino también el gasto social y las transferencias y subsidios para evitar la recesión y su profundización. Evidentemente, la política fiscal por sí mismo no puede revertir la desaceleración de la actividad económica, dicho objetivo requiere de la coordinación de las políticas fiscal, monetaria y financiera (Arestis y Sawyer, 2003a, 2003b)

1. Los impulsos fiscales, inflación y finanzas públicas: 1940-2020.

De acuerdo con las visiones heterodoxas, la política fiscal contracíclica debe operarse tanto en la etapa expansiva como en la recesiva del ciclo económico. En la fase recesiva el gasto público deficitario debe aumentar; por el contrario, en la fase de auge el gasto debe disminuir, para que la inversión privada se expanda. No obstante, el gasto social y la inversión pública en sectores estratégicos de la económicas deben mantenerse. Este manejo del gasto público deficitario es independiente del estado del balance de las finanzas públicas; además, debe considerarse que tanto los gastos como los ingresos públicos tienen componentes cíclicos y permanentes. En el caso de los ingresos, en su mayoría son procíclicos, esto es, aumentan o disminuyen a

medida que el producto aumenta o disminuye, respectivamente. Respecto al gasto público, sus efectos sobre el ciclo económico dependerán de su naturaleza y estructura, ya que algunos gastos son permanentes o independientes del nivel de la actividad económica (procíclicos), en tanto que otros gastos varían de forma inversa a los cambios en el nivel del producto e ingreso (contracíclicos).

Medición simple de los impulsos fiscales

Con el propósito de identificar la naturaleza de la política fiscal (contracíclica o procíclica) y estimar la magnitud de los impulsos fiscales positivos sobre el crecimiento económico, medido por la tasa de crecimiento real del PIB, para México durante el período 1940-2020, se utilizó una metodología simple que consiste en utilizar los valores reales de las variables agregadas del Producto Interno Bruto (PIB) y el Gasto Público Total (GPT) y el Gasto Público Total (GPT). Se calcularon variaciones anuales (Δ) para todo el período de análisis, mediante la siguiente fórmula simple:

$$\Delta GPT_t = PIB_t / PIB_{t-1}$$

donde:

ΔGPT_t es la variación del coeficiente de proporcionalidad del GPT respecto del PIB; esto es $(GPT_t / PIB_t) / (GPT_{t-1} / PIB_{t-1})$, que es la tasa de crecimiento del PIB real (ΔPIB).

De acuerdo con esta metodología simple los impulsos fiscales deben entenderse como la magnitud del gasto público real que crece por encima o por debajo de la tasa de crecimiento real del PIB observado. La magnitud del gasto público que crece por arriba del producto representa un impulso positivo real al gasto privado, cuya contracción motivo la expansión del gasto público. Este manejo del gasto público indica que el gobierno está aplicando una política fiscal contracíclica. Por el contrario, si el gasto público crece menos que el PIB, el impulso será negativo, lo que indica que el gobierno está aplicando una política procíclica. Esta situación puede ser el resultado de dos situaciones: i) que en ese año el gasto público no incidió en el crecimiento del PIB y ii) que el crecimiento fue inducido por la expansión de la demanda externa (exportaciones netas X-M) o por la expansión del gasto privado (consumo e inversión) o por ambas variables o por una combinación de las misma, de tal forma que resulte un saldo positivo.

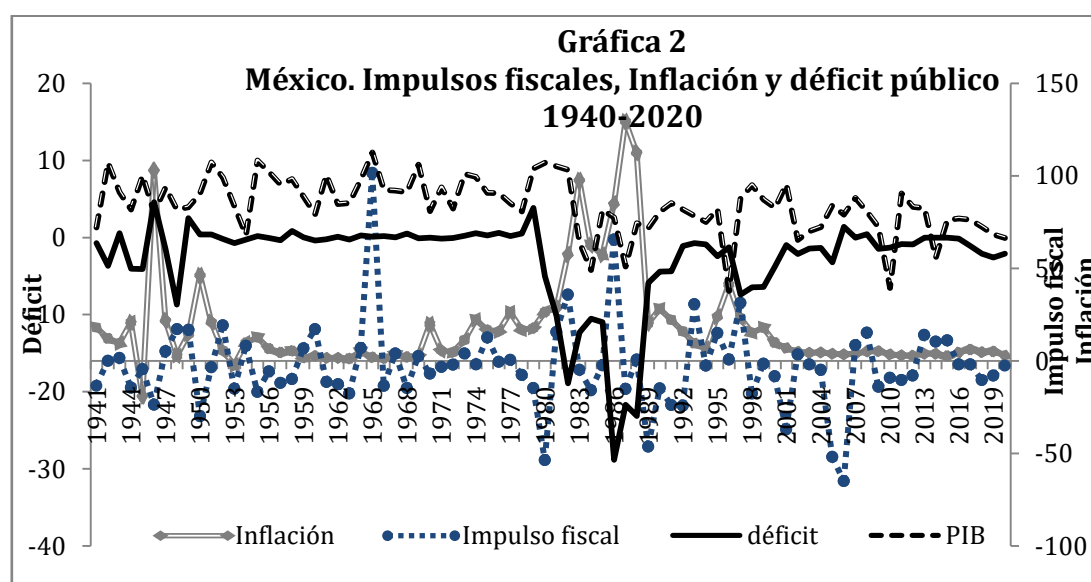
En la gráfica 3 se observa que los impulsos fiscales positivos o incrementos del gasto público, como proporción del PIB real, no son permanentes durante el periodo 1940-2020. En la mayoría de los años se registran impulsos negativos, es decir, el gasto público creció en menor proporción que el PIB real. En la década de los cuarenta, se registraron impulsos positivos en 1942, 1943 y en los años 1946-1949. Los periodos 1950-1958 y 1959-1976 se distinguen por la

mayor presencia de impulsos positivos. El primer periodo incluye los dos últimos años (1951-1952) del sexenio de Miguel Alemán (1947-1952) y el sexenio de Adolfo Ruiz C. (1952-1958) y la segunda etapa comprende los sexenios de Adolfo López M. (1959-1964), Gustavo Díaz O. (1965-1970) y Luis Echeverría A. (1970-1976). En esta segunda etapa (1959-1976), que corresponde al denominado *desarrollo estabilizador*, se registra el mayor número de impulsos fiscales positivos y los de mayor magnitud, que van del 2.85 (1969) al 101.63 (1965), como proporción del PIB real. Las elevadas tasas del crecimiento del PIB real, acompañado de estabilidad de precios y un déficit público sostenible, por lo menos hasta la primera mitad de la década de 1960, fueron resultado de la política económica basada en la coordinación de las política fiscal, monetaria y financiera, cuyo objetivo fue el crecimiento económico sostenido como requisito de la estabilidad monetaria.

La sostenibilidad y elevada magnitud de los impulsos fiscales durante la etapa del *desarrollo estabilizador* (1959-1976) demuestran que la expansión del gasto público deficitario es un instrumento de la política fiscal en particular, y en general de la coordinación de los principales instrumentos de la política macroeconómica, para inducir el crecimiento económico estable y sostenido en el mediano y largo plazo. En la concreción de estos efectos fue determinante el incremento de los ingresos tributarios resultado de la ampliación de la base tributaria que generó el crecimiento sostenido del producto y el empleo. Ello a su vez permitió mantener una estructura equilibrada del gasto total en gasto de capital y gasto corriente que incluía gasto social, así como una importante proporción de transferencia y subsidios. La baja inflación, el aumento de la productividad del trabajo y la política de trasferencias y subsidios para bienes y servicios básicos contribuyeron a mejorar la distribución del ingreso en ese periodo.

En los años posteriores a 1977 y hasta 2020, los impulsos fiscales positivos han sido esporádicos y de corta duración, debido tanto a factores internos como externos, así como resultado de periodos recesivos previos. En el caso del sexenio 1977-1982, los impulsos positivos fueron resultado de factores externos, como el incremento del precio internacional del petróleo y las bajas tasa de interés externas a las que se contrató la deuda externa, para financiar el *boom* petrolero. Estas condiciones en su conjunto, determinaron el acelerado crecimiento económico hasta mediados de 1982. Sin embargo, a medida que los precios del petróleo bajaron y las tasas de interés externas se elevaron, el efecto fiscal positivo de la expansión del gasto público en el sector petrolero en los años 1979-1982 desapareció. Reapareciendo los desequilibrios estructurales de la economía mexicana; esto es, las presiones inflacionarias, el deterioro en las finanzas públicas y el déficit corriente de la balanza de pagos, pero ahora en un contexto de alta fragilidad financiera generada por el elevado endeudamiento externo.

Para el sexenio 1983-1988, el impulso fiscal positivo que se registró en 1986 (65.66 %) recoge en parte el efecto estadístico después de la severa recesión que provocó la política macroeconómica de ajuste y estabilización instrumentada entre 1982-1983, para controlar la inflación mediante la contracción de la demanda agregada. Sus efectos estabilizadores sobre los precios y el déficit público se reflejaron casi de inmediato, pero, de la misma forma, se hicieron presentes los efectos recesivos sobre la actividad económica y, en consecuencia, en el deterioro de las finanzas públicas. La flexibilización de la política fiscal en 1984 y 1985, que explica el impulso fiscal positivo en 1986, fue insuficiente para mantener un crecimiento sostenido del PIB en 1986 al registra una tasa negativa de -3.75%, a pesar de la recuperación de 1984 (3.6%) y 1985 (2.6%). En tanto que la inflación registra una tasa del 85%, para el mismo año, inducida en gran medida por el incremento en los precios de los bienes y servicios públicos y el incremento del impuesto al valor agregado. Por su parte, el déficit primario se elevó hasta -28.8%, como proporción del PIB, el mayor porcentaje durante todo el periodo de estudio.



Fuente: Elaboración propia con información de CEPAL y Banco Mundial

La expansión extraordinaria del gasto público en 1987 sólo generó un mínimo efecto positivo en el crecimiento del PIB del 1.86%, en tanto las presiones inflacionarias y el elevado déficit público persistieron. En general, el manejo restrictivo del gasto público acompañado de elevadas tasas de interés durante el periodo 1983-1987, reprodujeron el bajo e irregular crecimiento económico, cuya tasa de crecimiento promedio anual fue de cero, lo que explica la persistencia de las elevadas tasas de inflación y del déficit público.

Durante el periodo 1989-2020 solo se registraron dos impulsos fiscales positivos, en 1993 (30.7%) y 1997 (31.5%), y los mismos fueron de una

magnitud muy por debajo de los registrados durante el *desarrollo estabilizador*. Ello como resultado de la profundización de las reformas estructurales iniciadas en 1983, para acelerar el proceso de liberalización de la economía, y de la política macroeconómica de ajuste ortodoxo, concretamente política monetaria restrictiva y política fiscal procíclica, para enfrentar la inestabilidad financiera y la recesión generadas por la crisis financiera 1994-1995. El objetivo central de corto plazo de esta estrategia fue el control de la inflación, que 1996 alcanzó la tasa de 41.4%, y que, según el Banco de México, la estabilidad monetaria era un requisito necesario para inducir el crecimiento económico por una senda estable y sostenida en el largo plazo. Así, durante los años 1996-2001 se fue transitando de metas de inflación amplias a la meta de un dígito, hasta fija la meta de $3\pm 1\%$ en 2002. Con ello se adoptaba oficialmente el modelo macroeconómico de metas de inflación.

Bajo el argumento de que una inflación baja o la estabilidad monetaria asegura la estabilidad financiera, porque mantiene la estabilidad el sistema de pagos, y, en consecuencia, induce a la economía por la ruta del crecimiento estable y sostenido en el largo plazo, el control de la inflación se asumió explícitamente como el objetivo prioritario de la política monetaria, y ésta en el principal instrumento de la política macroeconómica. Así, a partir de 2002 la política fiscal quedó subordinada al cumplimiento de la meta de inflación, lo que implicó mantener finanzas públicas “sanas”, esto es, un déficit bajo, como proporción del PIB, pues se asumía que el déficit público es una de las principales fuentes generadoras de inflación.

El comportamiento de los impulsos fiscales durante los años 2002-2019, fueron aún más erráticos que los registrados en el periodo 1989-2001, como resultado de la política fiscal procíclica que profundizó la inestabilidad del ciclo económico. Después de la lenta recuperación del crecimiento del PIB en 2001, 2002 y 2003 (-0.3%, 0.83% y 1.4%, respectivamente), en 2004 y 2005 el PIB alcanza tasas de 4.2% y 5.1%. Sin embargo, a partir de 2006 esta tendencia se revierte como respuesta a la desaceleración de la economía estadounidense, previa a la irrupción de la crisis de su sector hipotecario *subprime*, que daría origen a la gran crisis financiera internacional del siglo XXI. Como es de suponerse, esta desaceleración significó un freno para la economía mexicana, así lo muestra la tasa negativa de -6.5% del PIB en 2006, y los esporádicos impulsos fiscales positivos de magnitudes muy bajas en 2013, 2014 y 2015.

2. Medición de la compensación del gasto público ante la contracción del gasto privado

Dado que es complejo cuantificar la efectividad de las políticas fiscales contracíclicas para compensar las caídas del gasto privado, y asumiendo que es poco probable que pueda contrarrestar completamente dichas caídas, pero suponiendo que por los menos contribuye a compensar parcialmente la contracción del producto, se utilizó la metodología de Alarco y Del Hierro (2006) para estimar una regresión que explicará el crecimiento del PIB producto como una función de los impulsos fiscales y las principales variables macroeconómicas se estructuró un modelo econométrico que relaciona el crecimiento económico como variable dependiente, con las exportaciones netas, inversión pública, inversión privada y el impulso fiscal como variables independientes. Como primer paso, se corrieron las regresiones simples tomando sólo una variable dependiente y otra independiente, para determinar el grado de tiene una sobre la otra. Para este ejercicio se tomaron las siguientes variables; impulso fiscal, variación del consumo privado, variación del PIB, resultado de finanzas públicas (déficit o superávit), variación de precios (inflación), exportaciones netas (importaciones menos exportaciones) y la variación de la inversión privada. Posteriormente, se corrió el modelo econométrico que asocia el crecimiento económico con todas las variables contempladas, esto es; impulso fiscal, inflación, resultado de finanzas públicas, exportaciones netas e inversión pública y privada. Ello nos permita determinar la aportación de cada variable en el conjunto de las variables independientes.

Especificación de las variables y ecuaciones

Algebraicamente, el modelo queda especificado de la siguiente forma:

$$TCPIB = f(IMPF, INFL, RFP, TCIP, TCIPV, TCXN) \quad (1)$$

donde:

TCPIB= Tasa de crecimiento del PIB

IMPF= Impulso fiscal

INFL= Inflación

RFP= Respuesta de finanzas públicas

TCIP= Tasa de crecimiento de la inversión pública

TCIPV= Tasa de crecimiento de la inversión privada

TCXN= Exportaciones netas

La ecuación econométrica queda de la siguiente forma:

$$TCPIB = \beta_0 + \beta_1 IMPF + \beta_2 INFL + \beta_3 RFP + \beta_4 TCIP + \beta_5 TCIPV + \beta_6 TCXN + \varepsilon_{1t} \quad (2)$$

La estimación del modelo arroja la existencia de cambio estructural, por ello se procedió a introducir a partir de 1995, una variable ficticia (*dummy*) en forma lineal para medir el cambio estructural. Lo que condujo a la siguiente forma:

$$TCPIB = \beta_0 + \beta_1 IMPF + \beta_2 INFL + \beta_3 RFP + \beta_4 TCIP + \beta_5 TCIPV + \beta_6 TCXN + D1 + \varepsilon_{1t} \quad (3)$$

En primer lugar, se procedió a correr las regresiones lineales individuales de las variables arriba mencionadas, para medir el grado de afectación entre ellas. Estas miden la relación entre las distintas variables de forma individual, en el cuadro 1 del Anexo se presenta los resultados de las regresiones. En la regresión 1, que mide la relación del impulso fiscal como una función de la variación porcentual del consumo privado, los valores fueron significativamente diferentes de cero, y la variación del consumo privado sólo explica en -0.03 la necesidad de instrumentar política fiscal contracíclica, ya que tiene signo negativo, lo que significa que a mayor inversión privada el impulso fiscal disminuye. La regresión 2 mide la relación entre el crecimiento económico y el impulso fiscal, es decir, el crecimiento económico como función del impulso fiscal, se observa un parámetro positivo y diferente de cero, que significa que esta política tiene impacto sobre el crecimiento económico, con una capacidad explicativa de 0.021%, medido por su coeficiente de correlación.

Durante el período 1982-1988, que registra los niveles de déficit e inflación más altos, en los años 1985 y 1987 se registraron impulsos fiscales. Al respecto, cabe señalar que en 1965 cuando se registró el impulso fiscal más alto del *desarrollo estabilizador* (101%), la política fiscal contracíclica coincidió con superávit en las finanzas públicas e inflación baja. Sin embargo, debe considerarse, que ese año marca la desaceleración del ciclo económico. Para observar mejor la relación entre resultado de finanzas públicas (superávit y déficit) e impulso fiscal, se estimó la regresión 3 para medir la relación entre estas variables, tomando como variable dependiente el resultado de finanzas públicas. El resultado arroja un signo negativo y diferente de cero, pero éste y su constante explican sólo el -0.050% del resultado en las finanzas públicas durante el período de análisis (Cuadro 1). El signo negativo sugiere que hay una asociación negativa entre el impulso fiscal y un déficit público, lo que significa que la instrumentación de una política de impulsos fiscales adecuada no tiene por qué asociarse a elevados déficits públicos.

Según el enfoque neoclásico convencional, los impulsos fiscales generan déficit público e inflación; pero este enfoque olvida que la política fiscal anticíclica surge en circunstancias en que la actividad económica del sector privado se contrae y la demanda agregada tiende a ser inferior a la capacidad productiva, lo que genera presiones deflacionarias. Solamente en el caso de que el impulso de la política fiscal sea de una magnitud importante, el incremento en la

demanda agregada podría reducir los inventarios acumulados, aumentar la producción y producir presiones sobre los precios. Ello si y sólo si no existe capacidad instalada disponible; por tanto, no debe confundirse una política fiscal anticíclica con una política de gasto público irresponsable en constante crecimiento sin contrapartida en mayores ingresos públicos u otras fuentes no inflacionarias para financiarlas.

Para determinar la relación entre el impulso fiscal y la inflación, se corrió la ecuación 4, obteniendo un parámetro positivo significativamente diferente de cero, pero con un coeficiente de correlación no superior a 0.089%, lo que significa que el impulso fiscal determina la inflación en un porcentaje mínimo. En la ecuación 5 se correlaciona la inflación con el resultado de finanzas públicas, y se obtiene una relación inversa con parámetro diferente de cero y negativo de -3.80%. Esta es la regresión que mejor explica con un 72%, la relación entre inflación y resultado de las finanzas públicas, que se interpreta que ante un aumento del déficit se esperaría una menor inflación. En la ecuación 6 se correlacionan las exportaciones netas con el impulso fiscal, el resultado muestra que existe una relación positiva entre impulso fiscal y exportaciones netas para el período, pero el coeficiente de correlación fue de 2.60%, lo que significa que el impulso fiscal puede inducir las exportaciones.

Por última, el resultado de la regresión 7 que relaciona la inversión privada con los impulsos fiscales muestra la existencia de una relación positiva entre ambas variables, con un parámetro diferente de cero y un coeficiente de correlación de 0.10%. En otras palabras, los impulsos fiscales generaron un impacto positivo en la inversión privada, lo que indica que la política fiscal no expulsa a la inversión privada en este período, por el contrario, el gasto público complementa la caída de la inversión privada o la caída del gasto privado (consumo e inversión). Este resultado coincide con el obtenido por Alarco, (2006) para el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, lo que demuestra que los países en desarrollo también aplican políticas fiscales anticíclicas. Ello cuestiona los argumentos teóricos de los enfoques convencionales que sostienen que, generalmente el déficit fiscal o la política fiscal contracíclica genera inflación y desequilibrios macroeconómicos o *crowding out*.

Interpretación de los resultados

En la primera estimación del modelo, especificado como:

$$TCPIB = \beta_0 + \beta_1 IMPF + \beta_2 INFL + \beta_3 RFP + \beta_4 TCIP + \beta_5 TCIPV + \beta_6 TCXN + D1 + \varepsilon_{1t}$$

vemos que la *dummy* resulta significativa. Por ello se procedió a multiplicarla por cada una de las variables para observar si dicho cambio estructural ha tenido efecto en cada una de las variables, obteniendo los resultados de la tabla 1. Los

resultados obtenidos incluyendo en la regresión solo las *dummies* significativas se presentan en la tabla 2.

Los resultados obtenidos en la regresión para el período 1951-2020, muestran que el crecimiento económico estuvo influido por el balance de las finanzas públicas (déficit o superávit), la inversión pública y la inversión privada. Considerando el cambio estructural que se da con el auge del comercio exterior, medido a través de la *dummy*, se observa que las exportaciones netas han tenido un efecto importante en el crecimiento económico, ya que dicha variable explica el 63% del crecimiento económico para el período, como lo indica el coeficiente de determinación. Este resultado condujo a dividir el período en dos subperíodos, el primero de 1951 a 1982 y el segundo de 1983 a 2020, este segundo periodo se caracteriza por los cambios estructurales en la economía mexicana, como la liberalización financiera y comercial, así como la adopción de medidas fiscales procíclica para controlar la inflación e inestabilidad financiera generada por la crisis de la deuda y la posterior adopción de la política de metas de inflación después de la crisis financiera de 1994-1995.

Tabla 1

Dependent Variable: TCPIB

Method: Least Squares

Date: 02/25/20 Time: 23:11

Sample: 1950 2020

Included observations: 70

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IMPF	-0.008545	0.015688	-0.538341	0.5925
INFL	0.017234	0.026602	0.644104	0.5221
RFP	0.219790	0.116468	1.887126	0.0643
TCIP	0.095368	0.022829	4.177367	0.0001
TCIPV	0.140737	0.033470	4.174955	0.0001
TCXN	0.001574	0.004353	0.292603	0.7709
IMPF*D1	0.012350	0.029126	0.417169	0.6781
INFL*D1	-0.081665	0.070938	-1.148396	0.2557
RFP*D1	-0.451724	0.283134	-1.594385	0.1165
D1	-1.752244	0.972724	-1.801379	0.0770
TCIP*D1	-0.121548	0.043453	-2.797127	0.0071
TCIPV*D1	-0.008443	0.049738	-0.169703	0.8659
TCXN*D1	-0.000688	0.004369	-0.156748	0.8760
C	3.860269	0.595191	6.485763	0.0000

R-squared	0.696708	Mean dependent var	4.069935
Adjusted R-squared	0.626301	S.D. dependent var	3.744542
S.E. of regression	2.289072	Akaike info criterion	4.671026
Sum squared resid	293.4316	Schwarz criterion	5.120725

Log likelihood	-149.4859	Hannan-Quinn criter.	4.849652
F-statistic	9.895443	Durbin-Watson stat	1.765397
Prob(F-statistic)	0.000000		

Tabla 2

Dependent Variable: TCPIB

Method: Least Squares

Date: 03/09/20 Time: 15:42

Sample: 1950 2020

Included observations: 70

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IMPF	-0.013823	0.016499	-0.837827	0.4055
INFL	0.015018	0.024662	0.608951	0.5449
RFP	0.196252	0.111887	1.754014	0.0846
TCIP	0.073173	0.020127	3.635619	0.0006
TCIPV	0.161008	0.034680	4.642673	0.0000
TCXN	0.002364	0.004637	0.509907	0.6120
IMPF*D1	0.029367	0.030200	0.972403	0.3348
INFL*D1	-0.053336	0.048842	-1.091999	0.2793
TCIPV*D1	-0.070476	0.049546	-1.422431	0.1602
TCXN*D1	-0.001538	0.004666	-0.329725	0.7428
C	3.559932	0.484803	7.343046	0.0000
R-squared	0.639372	Mean dependent var	4.069935	
Adjusted R-squared	0.566554	S.D. dependent var	3.744542	
S.E. of regression	2.465280	Akaike info criterion	4.785816	
Sum squared resid	358.5789	Schwarz criterion	5.139151	
Log likelihood	-156.5036	Hannan-Quinn criter.	4.926165	
F-statistic	10.01893	Durbin-Watson stat	1.752920	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Los resultados de la regresión del crecimiento económico con las variables impulso fiscal, inflación, balance de las finanzas públicas, inversión privada, inversión pública y exportaciones netas para el subperiodo 1951-1982, se presentan en la tabla 3. De estos resultados se deriva que en el periodo 1951-1982 el crecimiento económico estuvo determinado por la inversión pública y la inversión privada, ya que en su conjunto lo explican en 78% la relación.

Para el segundo período 1983-2020, que incluye una *dummy* para medir el cambio estructural a partir de 1995, multiplicando la misma por cada una de las variables para determinar el impacto de cada una de éstas sobre el crecimiento,

los resultados obtenidos se muestran en la tabla 4. Dado que ninguna *dummy* fue significativa, el modelo arrojó los resultados de la tabla 5. De acuerdo con estos resultados, durante el periodo 1983-2020 sólo la inversión privada influyó en el crecimiento económico. Este comportamiento del crecimiento económico durante dicho periodo, es resultado de la política macroeconómica instrumentada durante el mismo, ya que en los años 1983-1989 la política de estabilización y ajuste macroeconómico se sostuvo en medidas monetarias y fiscales altamente restrictivas, concretamente nos referimos a la fuerte contracción del gasto público y elevadas tasas de interés para contener las presiones inflacionarias. A partir de 1990, la política macroeconómica estuvo determinada, por un lado, por el objetivo prioritario del control de la inflación, y por el otro, por el principio de finanzas públicas “sanas”, que en la práctica significa un bajo déficit presupuestal, como proporción del PIB. En general, durante este segundo periodo, el manejo de la política fiscal fue procíclico, en específico del gasto en inversión pública, en tanto que los incrementos extraordinarios que se registran en algunos años fueron como una respuesta urgente ante el grave deterioro del nivel de vida de los grupos mayoritarios de la población.

Tabla 3

Dependent Variable: TCPIB

Method: Least Squares

Date: 06/14/07 Time: 13:31

Sample: 1951 1982

Included observations: 32

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IMPF	-0.009796	0.012605	-0.777171	0.4450
INF	0.010430	0.037632	0.277151	0.7841
RFP	0.002468	0.002493	0.989883	0.3325
TCIP	0.106312	0.017297	6.146260	0.0000
TCIPV	0.157047	0.025715	6.107231	0.0000
TCXN	-0.008133	0.003702	-2.196836	0.8384
C	3.842699	0.498319	7.711322	0.0000
R-squared	0.789269	Mean dependent var	6.29340	
Adjusted R-squared	0.715972	S.D. dependent var	2.74934	
S.E. of regression	1.465238	Akaike info criterion	3.83411	
Sum squared resid	49.37923	Schwarz criterion	4.24649	
Log likelihood	-52.34674	F-statistic	10.7681	
Durbin-Watson stat	2.280012	Prob(F-statistic)	0.00004	

A manera de conclusión

La crisis sanitaria generada por el virus COVID-19, al igual que en el resto del mundo, en México no sólo paralizó las actividades económicas no esenciales y contrajo el ritmo de las actividades esenciales, también alejó las posibilidades de avanzar en un proceso de cambio estructural y reducción de la desigualdad

social y la profundización de la pobreza. Por ello, la política macroeconómica que se instrumente para mitigar los impactos negativos que causó la pandemia en el corto plazo también debe contemplar el largo plazo si se quiere avanzar en la ruta del desarrollo económico.

En este sentido, y en base en los resultados cuantitativos obtenidos para los impulsos fiscales para México, la política económica para el corto y largo plazo que se instrumente en la postpandemia debe considerar la siguiente evidencia empírica: i) en las fases recesivas del ciclo económico, el gasto público deficitario no desplaza la inversión privada, como lo sostienen los enfoques convencionales, porque la emisión de títulos públicos para financiar el déficit público no utiliza un monto dado de ahorros; ii) el ahorro es una variable endógena y residual, determinada por las variaciones en el ingreso, la propensión a consumir y la distribución del ingreso. Por el contrario, un aumento en el nivel de la actividad económica generaría un mayor nivel de ahorro agregado. Así que, en la postpandemia se debe instrumentar una política fiscal que reactive el crecimiento económico en el corto plazo, procurando, mediante la planeación del gasto público, inducir la articulación de eslabones productivos que reduzcan las brechas tecnológicas sectoriales y la dependencia tecnológica de la planta productiva.

Tabla 4

Dependent Variable: TCPIB

Method: Least Squares

Date: 03/09/20 Time: 17:37

Sample: 1983 2020

Included observations: 37

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
IMPF	-0.099095	0.072780	-1.361497
INFL	-0.039566	0.078379	-0.504749
RFP	-0.157930	0.260414	-0.606445
TCIP	0.137691	0.381167	0.308764
TCIPV	0.027259	0.493997	0.055176
TCXN	0.000823	0.000421	1.479893
C	2.226601	0.594656	3.740986
IMPF*D4	0.098861	0.077638	1.234728
INFL*D4	0.000479	0.058470	0.006489
TCIP*D4	-0.120273	0.380991	-0.315631
TCIPV*D4	0.087057	0.495175	0.175771

R-squared	0.508970	Mean dependent var	1.994174
Adjusted R-squared	0.306266	S.D. dependent var	3.264293
S.E. of regression	2.718852	Akaike info criterion	5.08007
Sum squared resid	192.1961	Schwarz criterion	5.558992

Log likelihood	-82.98130	Hannan-Quinn criter.	5.248912
F-statistic	2.589308	Durbin-Watson stat	2.122815
Prob(F-statistic)	0.025011		

Tabla 5

Dependent Variable: TCPIB

Method: Least Squares

Date: 03/09/20 Time: 17:54

Sample: 1983 2020

Included observations: 37

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TCIP	0.012568	0.034068	0.368719	0.7149
IMPF	-0.017126	0.021250	-0.805676	0.4268
INFL	-0.010437	0.034445	-0.302823	0.7641
RFP	0.056319	0.164914	0.341454	0.7351
TCIPV	0.117314	0.036727	3.186080	0.0034
TCXN	0.000805	0.000415	1.458904	0.1550
C	2.259350	0.585907	3.855988	0.0006
R-squared	0.487279	Mean dependent var		1.99414
Adjusted R-squared	0.324735	S.D. dependent var		3.26423
S.E. of regression	2.682416	Akaike info criterion		4.97991
Sum squared resid	215.8607	Schwarz criterion		5.28479
Log likelihood	-85.12946	Hannan-Quinn criter.		5.08746
F-statistic	3.885404	Durbin-Watson stat		2.13869
Prob(F-statistic)	0.005480			

Referencias bibliográficas

- Alarco, Tosoni G. y Patricia Del Hierro C. (2006). "Lecciones de la política fiscal anticíclica norteamericana para América Latina", *Revista Investigación Económica*, vol. LXV, núm. 255, Facultad de Economía-UNAM, pp. 159-201, México.
- Arestis, Philips y Biefang-Frisancho Mariscal, I. (2000), "Capital stock, unemployment and wages in the UK and Germany", *Scottish Journal of Political Economy*, 47 (5), pp. 487-503.
- Arestis, P. and Sawyer, M. (2003a). "Inflation targeting: A critical appraisal", *Working Paper* No. 388, The Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, New York, September.
- _____. (2003b). "Reinventing fiscal policy", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol 26(1), pp. 3-25.
- Aspe, Armella Pedro (1993), *El camino mexicano de la transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Auerbach, Alan J., and William G. Gale (2009). "Activist fiscal policy to stabilize economic activity." Paper presented at the Federal Reserve Bank of Kansas City conference on Financial Stability and Macroeconomic Policy, held August 20–22, 2009.
- Auerbach, A. J. y Yuriy Gorodnichenko (2012a). "Fiscal multipliers in recession and expansion", *NBER Working Paper* núm. 7447. Disponible: <http://www.nber.org/papers/w17447>
- _____ (2012b). "Measuring the output responses to fiscal policy," *American Economic Journal: Economic Policy* vol. 4(2), pp 1–27
- Cartens, A. y A. Werner (1999), "Mexico's monetary policy framework under a floating exchange rate regime", Documento de Investigación No. 90-05, Banco de México, mayo.
- Castellanos, Sara G. (2000). "El efecto del corto sobre la estructura de las tasas de interés", Documento de Investigación No. 2000-1, Banco de México, junio.
- CEPAL (2022). Estrategias y políticas para la reconstrucción con transformación pospandemia en América Latina y el Caribe. Documentos de Proyectos de José Manuel Salazar-Xirinachs. Enero.
- Domar, E., (1944). The burden of the debt and the national income". *American Economic Review*, vol. 34(4), pp. 798-827.
- Kalecki, Michael (1995). *Teoría de la dinámica económica. Ensayos sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México. Primera reimpression de la traducción del original de 1956.
- Keynes, J. M. (1980). Activities 1940-1946 shaping the Post-War World: Employment and Commodities. The Collected Writings of J. M. Keynes, vol. XXVII, London, Macmillan.
- _____ (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Lerner, Abba P. (1943). Functional finance and the federal debt, *Social Research*, Vol. 10(1), pp. 38-51.
- _____ (1946), "Monetary policy and fiscal policy", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 28(2), pp. 77-81.
- López, G. Teresa (2005), "Efectos de la desregulación financiera en la política fiscal. Implicaciones de política económica en México", en Irma Manrique y Teresa López (Coords.), *Política fiscal y financiera en el contexto de la reforma del Estado y de la desregulación económica en América Latina*, UNAM/DGPA/FES-Acatlán/IIE/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Lustig N. y J. Ros (1998), "Reforma estructural, estabilización económica y el síndrome mexicano", *Desarrollo Económico*, 37(148): 503-531.
- Palley, T. (2014). Money, fiscal policy and interest rates: A critique of modern monetary theory, *Review Political Economy*, pp. 1-23.

- Forstater, Mathew (2003), "Functional finance and full employment: lesson from Lerner for today", en NELL, Edward y Mathew Forstater (Eds.), *Reinventing Functional Finance*, Edward Elgar, pp. 160-170.
- Martínez, L., O. Sánchez y A. Werne (2001), "Consideraciones sobre la conducción de la política monetaria y el mecanismo de transmisión en México, Banco de México, *Documentos de Investigación*, marzo.
- Ortiz, Palacios Luis A. (2005). "Reforma tributaria y financiamiento del gasto público en México", en Irma Manrique y Teresa López (Coords.), *Política fiscal y financiera en el contexto de la reforma del Estado y de la desregulación económica en América Latina*, UNAM/DGPA/FES-Acatlán/IIE/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 103-137
- _____ (2006), "Financiamiento de la inversión en México. Logros y contradicciones de un sistema financiero regulado", en María Luisa Quintero y Emilio Aguilar (Coords.), *Financiamiento de los mercados emergentes ante la globalización*, Miguel Ángel Porrúa/UNAM/FES-Aragón, México, pp. 113-162.
- _____ (2010). "Financiamiento del déficit público y fondeo de la inversión en México. Logros del sistema financiero regulado y límites del modelo de crecimiento", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (Coords.), *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo en México (1958-2008)*, Plaza y Valdés, FE/FES-Acatlán/UNAM, México, pp. 107-136.
- Perrotini, Hernández I. (2007). "El nuevo paradigma", *Revista ECONOMÍAUnam*, Vol 4(11), mayo-agosto, Facultad de Economía-UNAM, México, pp. 64-82.
- Ros, Jaime. (2004). "El crecimiento económico en México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas", CEPAL, Estudios y Perspectivas, No. 18, mayo.
- Schmidt-Hebbel, K. and A. Werner (2002), "Inflation targeting in Brazil, Chile and Mexico: performance, credibility, and the exchange rate", Central Bank of Chile, *Working Paper* No. 171, july.

Anexo Cuadro 1

Mejores Regresiones Lineales de las variables analizadas: 1940-2020

Variable dependiente	Variables independientes		Período de regresión	R2	Prueba F	D.W.
1. Impulso fiscal (% PIB)	Constante	Variación consumo privado	1951-2020	0,003	0.021	1.884
	-2.698	-0.03				
	(-0.880)	.(-0.147545)				
2. Variación del PIB (%)	Constante	Impulso fiscal	1951-2020	0,022	1.551	1.265
	4.002	0.021				
	.(8.911)	1.245				
3. Resultado de finanzas públicas (% del PIB)	Constante	Impulso fiscal	1951-2020	0,042	3.047	0.364
	-2.985	-0.05				
	(-4.233)	(-1.745)				
4. Variación de precios (%)	Constante	Impulso fiscal	1951-2020	0,005	0.402	0.407
	18.459	0.089				
	.(5.844)	-0.634				
5. Variación de precios (%)	Constante	Resultado finanzas públicas	1951-2020	0.724	178.510	1.507
	7.609	-3.8				
	.(1.832)	(-13.360)				
6. Importaciones menos exportaciones	Constante	Impulso fiscal	1951-2020	0,005	0.349	2.043
	-94.99937	2.6				
	.(-0.984)	(0.5908)				
7. Variación inversión privada	Constante	Impulso fiscal	1951-2020	0,003	0.021	1.775
	5.328	0.1				
	(3.229)	0.147)				

Nota: debajo de la definición de las variables independientes se anota el valor, el signo del parámetro asociado y entre paréntesis el valor de la prueba estadística T.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Estadísticas Históricas de México, y Banco de México.

Mesa L:

“Teoría del desarrollo”

Adrián Eduardo GONZÁLEZ (UBA, Argentina) y Felisa Josefina MICELI (UBA, Argentina): “Mitos, discursos y mentiras neoliberales”

Fernando CORDOBA (UNM, Argentina) y Alejandro FIORITO (UNM/UNLu, Argentina): “Desarrollo Económico y Ambiente: Límites al crecimiento ¿Una posibilidad para países periféricos?”

Patricio NARODOWSKI (UNLP/UNAJ, Argentina) y Luz NARODOWSKI (UNAJ, Argentina): “Tailandia. Un modelo de economía abierta con impactos controvertidos”

Rodrigo AGOSTINO (UNM, Argentina): “La otra cara del desarrollo del centro: nuestro subdesarrollo. Aportes desde la economía social”

Moderadora: Sara MELO TEJADA (UNM, Argentina)

Relatoría: Sara MELO TEJADA (UNM)

En el marco del III Congreso de Economía Política Internacional se desarrolló la Mesa L del Eje 4 que tuvo como tema central la **Teoría del Desarrollo**.

Tres investigadores presentaron sus trabajos siguiendo el eje de la mesa desde distintas perspectivas: Desarrollo y ambiente; Desarrollo desde la perspectiva de la Economía Social y Desarrollo basado en la apertura económica.

Se abre la exposición, la sala cuenta con la presencia de 15 personas entre los que se encuentran los 3 expositores, Estudiantes, Docente UNM y público en general.

1º Expositor: Fernando Córdoba

Trabajo presentado por Fernando CORDOBA (UNM) y Alejandro FIORITO (UNM/UNLu): “Desarrollo Económico y Ambiente: Límites al crecimiento ¿Una posibilidad para países periféricos?”.

El expositor destaca que esta ponencia se encuentra en articulación con la asignatura Modelos de Desarrollo y Ambiente de la Licenciatura en Gestión Ambiental de la UNM, dictada por él.

El objetivo del trabajo es discutir una parte de los que llamó “ambientalismo radical”, que propone como salida ante las restricciones ambientales del crecimiento económico el decrecimiento económico.

Explica que estas propuestas que se exponen desde el ambientalismo radical, no son compatibles con los hechos empirizados que se encuentran en la economía a nivel mundial. Destaca que, el crecimiento económico es el que se correlaciona con el aumento de la productividad y, por lo tanto, con prácticas productivas más “amigables” para el ambiente.

El expositor asegura que el crecimiento económico se correlaciona con el aumento del calentamiento global, pero contradictoriamente, este crecimiento está relacionado con la disminución de la pobreza extrema.

En este debate, se propone discutir a través de KAYA, economista japonés, que en la década del 90’ introduce la idea de que es posible crecer, aumentar el bienestar de la población, y desacoplar los impactos ambientales y, siendo el crecimiento el canal para el desacople.

Para cerrar, el expositor tuvo como palabras finales las siguientes: *“no se trata aquí de un optimismo naif-tecnológico que se esgrime apuntando al desacople como una solución inmediata, sino que se trata de relativizar el “catastrofismo del colapso mundial ambiental”, discurso que claramente domina las comunicaciones en todo nivel, y que postulan y habilitan “soluciones” que ignoran la materialidad del conflicto por el excedente y al que consideran*

muchas veces más maleable y adaptable que el del ambiente. Por lo tanto, desde la economía la tarea es identificar las lógicas dentro de las teorías utilizadas que puedan explicar cómo se puede llegar a los resultados postulados. Las recomendaciones económicas para paliar el calentamiento global no deben caer en lógicas incompletas derivadas de una mala teoría económica como tampoco de un voluntarismo político de aristas sociales mágicas.”

2º Expositor: Rodrigo Agostino

Trabajo presentado por Rodrigo AGOSTINO (UNM): “La otra cara del desarrollo del centro: nuestro subdesarrollo. Aportes desde la economía social”.

El expositor aborda el eje desde las distintas teorías del Desarrollo y organiza su exposición en 4 ítems centrales: la posición latinoamericana compuesta por el estructuralismo y la dependencia; los aportes de la economía social, las acciones humanas y efectos no deseados.

En este sentido realizó una contextualización histórica partiendo del origen del concepto de Desarrollo. Criticó que cuando se trae la noción del desarrollo desde el economicismo, se está poniendo énfasis en la teoría neoclásica, es decir, cuáles son las recetas que sugieren los distintos organismos internacionales (como el Banco Mundial, por ejemplo) que terminan formando el sentido común de las teorías.

Asimismo, desarrolló la teoría de los años 60, de Prebisch, la noción “centro y periferia”. Por otro lado, el expositor explica que la Teoría Latinoamericana de la Dependencia (TLD), representa una ruptura con el pensamiento cepalino. Este quiebre se encuentra enmarcado en dos conceptos que devinieron en emblema de la TLD: la **dependencia (donde países independientes políticamente dependen de lo que sucede en otros lugares)** y la **superexplotación del trabajo (que permite no solo explotar en los países centrales vía exención de plusvalía absoluta y relativa, sino también vía abaratamiento de los bienes salarios, por la incorporación de los países independientes, de materias primas a menores costos)**. Se expone y visibiliza la condición de explotación entre naciones política y formalmente independientes.

Finalmente incorpora el aporte desde la Economía Social, propone juntar lo económico y lo social a través de los siguientes postulados: la economía de mercado, como mecanismo capaz de transformar a un país en desarrollo, supone la autorregulación de los precios; esto es posible porque se produce una escisión entre economía y el resto; la única solución es evitar la separación entre economía y sociedad, dado que se puede concebir una forma de que se respeten las identidades sociales, la historia y la cultura de las personas (se

trata de pensar desde una visión más amplia de economía. Una que tenga una opción por la vida y no por el mercado.

Siguiendo a los teóricos, desde el enfoque de la economía social, se entiende a la economía como una economía para la vida.

Para concluir la exposición, explica que el desarrollo para los países dependientes no es posible y no existe dentro de esta forma de producción, distribución, circulación, consumo y reproducción de las fuerzas productivas.

La economía, despojada de todo sentido social y político, es una mera ficción. Es sólo un discurso que utiliza una pequeña facción del mundo que pretende vivir a costa de la mayoría.

Agostino cierra su exposición diciendo... ***es sumamente importante recuperar el tejido social y político que la economía perdió, sólo así se podrá decir que existe un verdadero Desarrollo. Recuperando esa ancla, recién se entenderá que una acción que genera consecuencias nocivas para alguien no debe ser considerada opción.***

Cierra la mesa Dr. Patricio Narodowski

Trabajo presentado por Patricio NARODOWSKI (UNLP/UNAJ) y Luz NARODOWSKI (UNAJ): “Tailandia. Un modelo de economía abierta con impactos controvertidos”.

Narodowski abordó el tema desde la perspectiva del modelo de desarrollo basado en la apertura económica, el impulso a la IED y la descentralización y reducción del Estado en el marco de la actual división internacional del trabajo.

Presentó el caso de Tailandia, relató una contextualización y descripción de ese país, lo comparó con Indonesia, Argentina y Malasia y enfatizó en que lo considera como un caso positivo de apertura comercial, ya que se trata de uno de los países que tiene acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, desde el año 2002 y estableció más acuerdos bilaterales con un número considerable de países entre ellos China y Japón (además del fuerte apoyo norteamericano).

Narodowski menciona que, Tailandia, ha mostrado importantes indicadores en la Inversión Extranjera Directa y en el PBI. Sin embargo, aparecen controversias a la hora de analizar la evolución del crecimiento dado que el progreso en el ingreso ha perdido potencia, por lo que se sospecha que el país se acerca a la “trampa del salario medio”, y por eso, las exigencias de ajuste crecen.

Por otra parte, si bien Tailandia se presenta como un caso exitoso de crecimiento con apertura, esa mejora nunca resolvió el problema regional,

habiendo grandes diferencias entre el sudeste tai-budista, industrializado y el sudoeste malayo-musulmán, sin industrias, sin recursos naturales y pobre.

Como cierre, el expositor concluye en que los resultados alcanzados en Tailandia fueron limitados y asimétricos.

Para finalizar se abre la ronda de preguntas, no hubo preguntas, pero si palabras de agradecimiento desde los participantes hacia los ponentes.

MITOS, DISCURSOS Y MENTIRAS NEOLIBERALES

**Adrián E. GONZÁLEZ (UBA, Argentina) Y Felisa J.
MICELI (UBA, Argentina)**

Felisa J. Miceli⁷² y Adrián E. González⁷³

Cuando fuimos invitados a participar al III Congreso de Economía Política Internacional, pensamos en algunas ideas que hemos venido sosteniendo hace tiempo sobre el tema central del evento: "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia".

Cierta vez en un programa de radio entrevistaban al economista liberal Ricardo López Murphy. Todavía estaba fresco el estallido de la convertibilidad que se llevara puesto al gobierno de Fernando De la Rúa, y él decía que "debíamos hacer exactamente lo mismo que los países a los que les iba bien".

- "¿Y cuáles son ellos?", se le inquirió incluso intuyendo cual sería la respuesta.
- "Alemania, Francia, España, Italia, EE.UU.", replicó enseguida López Murphy con el libreto estudiado a la perfección.
- ¿No cree que a ellos les va bien porque a nosotros nos va mal?, le repreguntaron.
- "De ninguna forma", dijo taxativamente el ex ministro de la Alianza.
- ¿Conoce algún país del Ecuador para abajo que haya colonizado alguna vez en la historia a algún país del Ecuador para arriba?, lo desafiaron. Y solo hubo silencio.

Esto que se le preguntaba desde el más sencillo sentido común, es una de las premisas de la teoría de la dependencia desarrollada por André Gunder Frank, Theotonio dos Santos, Ruy Marini y Cardozo/Faletto. Desarrollo y subdesarrollo son parte de la misma dinámica universal.

Explicaron que la situación de dependencia que experimenta América Latina en el sistema capitalista global, condiciona la estructura interna haciendo que los países periféricos sean dependientes en su propia naturaleza⁷⁴.

Este trabajo intentará desanudar esa trama: ¿Por qué los países dominantes y los organismos internacionales –aunque también las elites de cada país– recomiendan para las naciones "subdesarrolladas" premisas que no cumplen en sus propios países a los que, según López Murphy, les va bien?

Nuestro objetivo será demostrar que las premisas impuestas a los países "subdesarrollados" por parte de los países dominantes, es una mentira

⁷² Felisa Miceli es Licenciada en Economía (UBA). Ex ministra de Economía de la Nación

⁷³ Adrián González es Licenciado en Ciencia Política (UBA). Periodista especializado en economía

⁷⁴ Dos Santos, Theotonio (1970) - "Dependencia y Cambio Social", en Cuadernos de Estudios Socio Económicos, Santiago de Chile, Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO), núm. 11, pág. 10.

reproducida indefinidamente y que solo tiende a mantener el *statu quo* y seguir colonizándonos, ya no a través de las armas sino de la economía y de las reglas internacionales que redactan los países dominantes.

Para ello usaremos el método comparado, utilizando datos duros del sitio web www.datosmacro.com, por considerarlos confiables. Compararemos así mismo, a cada país desarrollado con sus ex colonias, ya que de ellos se ha heredado cierto acervo social que nos permite inferir que podrían ser unidades similares.

Haremos primeramente un recorrido por la Europa de finales del siglo XIX para avanzar hasta nuestros días tomando los últimos datos duros, como ser: endeudamiento externo, gasto público, déficit fiscal, gasto de educación, ranking de competitividad, desempleo, presión fiscal, máximo impuesto sobre la renta, balanza comercial, riesgo de pobreza, esperanza de vida, etc.

Cuando la Europa del S.XIX terminó de industrializarse con Alemania, en 1871, las potencias de entonces como Gran Bretaña, Francia, Italia, Bélgica y la propia Alemania; comenzaron a buscar territorios ricos en materias primas con que abastecer sus industrias.

Fue así que hacia 1884 se produjo lo que la historia llamó la Conferencia de Berlín (o Conferencia del Congo) en la cual Europa se repartió como si fuera una torta el territorio africano, riquísimo en materias primas. La mayoría de los países europeos participaron del festín del saqueo y sangre que dura hasta nuestros días.

En América Latina no hizo falta que los ejércitos de ocupación europeos realizaran lo que en África en el S.XIX. Ya lo habían hecho tres siglos antes, y las elites vernáculas decimonónicas e impregnadas del eurocentrismo sarmientino de Civilización y Barbarie, entregaron el país a su majestad británica aceptando gustosos la genuflexión a cambio de la prosperidad de clase.

La oligarquía argentina –aunque podríamos incluir a la latinoamericana- es esa minoría librecambista dueños de todas las cosas, que en el recorrido histórico, en mucho persiste hasta nuestros días, incluso entre aquellos que no poseen siquiera una maceta donde ver crecer algún cultivo, pero defienden la ideología del país agrario que nunca llega a cobijarlos.

Aquella claudicación, aquella preferencia de nuestras clases dominantes de elegir ser patio trasero aparece hoy como una caricatura en el tratado de libre comercio entre la UE y el Mercosur. La comunidad internacional, esa entelequia para nombrar a las potencias hegemónicas, ponen a los demás países en el lugar donde ellos eligen ubicarse. Así se construye el orden mundial: a través de

decisiones políticas que toman los gobiernos. Pero ese orden mundial no lo planifican los pueblos, lo planifican las clases sociales dominantes de cada país en su propio beneficio, sin importar el daño a sus propios connacionales.

No hay prueba empírica alguna que permita suponer que algún país del planeta haya llegado a ser una potencia sin haber tenido en sus memorias el proteccionismo como política de comercio internacional.

El trabajo de Ha-Joon Chang, economista de la Universidad de Cambridge, *“Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio”*⁷⁵, desnuda la trama de aquellas naciones que hoy promueven el librecomercio, pero solo una vez alcanzado su desarrollo industrial. Es decir, le pegaron una patada a la escalera para que quienes venían detrás no tuvieran la ocasión de subirla, de seguir sus pasos.

A los Estados Unidos le pasó algo similar. Fueron –y son- proteccionistas aunque impongan lo contrario al resto de las naciones. El presidente Ulysses Grant, 18° mandatario de aquel país, expresó sobre el libre comercio:

“Durante siglos Inglaterra confió en medidas de protección, las llevó al extremo y obtuvo resultados satisfactorios. No cabe duda de que a ese sistema debe su fortaleza actual. Tras dos siglos, Inglaterra ha encontrado conveniente adoptar el libre comercio porque la protección ya no tiene nada que ofrecer. Muy bien, caballeros, mi conocimiento de nuestro país me lleva a pensar que en un par de siglos, cuando América haya obtenido todo lo posible de la protección, adoptará el libre comercio”⁷⁶.

Los gobiernos neoconservadores cada tanto imprimen nuevas olas políticas en el continente, plutocracias disfrazadas de democracias por el neoliberalismo, cuyos dirigentes se posicionan subordinadamente a los dictados internacionales, aprovechando para las minorías gobernantes los negocios globales, mientras mayorías sumergidas revuelven la basura para subsistir.

A quienes osan resistir sus políticas se los tilda de “populistas”, muchos que siquiera conocen en la etimología del término. Creen que el populismo nació el 17 de octubre de 1945 cuando en la historia argentina irrumpió Juan Domingo Perón. Por eso, cuando critican al populismo, en realidad están hablando del antiperonismo visceral que los identifica. Para hablar de populismo, debemos remitirnos al imperio romano.

⁷⁵ Trabajo presentado en la conferencia sobre “Globalisation and the Myth of Free Trade” (“La mundialización y el mito del libre comercio”) celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003. Traducción al castellano de José A. Tapia

⁷⁶ Grant, presidente de EE. UU. de 1869 a 1877, citado por Ha-Joon Chang, *Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio*. Facultad de Ciencias Económicas y Ciencias Políticas. Universidad de Cambridge

En el período de la última república romana, aparecieron una serie de líderes llamados populares (o *factiō populārium*, ‘partido o facción de los del pueblo’) que se oponían a la aristocracia tradicional conservadora y apostaban por el uso de las asambleas del pueblo para sacar adelante iniciativas populares destinadas a la mejor distribución de la tierra, el alivio de las deudas de los más pobres y la mayor participación democrática del grueso de la población. Este grupo (*factio*) contó con la oposición acérrima del partido aristocrático de los *optimates* encabezado por Cicerón, que usó su poder político y su retórica para eliminar el poder político (y a veces la vida) de los líderes de los populares⁷⁷.

La doctrina liberal, que en lo económico está representada por la teoría neoclásica, postula al mercado como el mecanismo por excelencia para una asignación eficiente de los recursos que serán, para ella, siempre escasos. Esta teoría defiende la no intromisión del Estado en las relaciones mercantiles entre individuos, la disminución de los impuestos a su mínima expresión y el gasto público, la eliminación de regulaciones sobre el comercio, la producción o las condiciones de trabajo, y la eliminación de políticas de protección a los más desfavorecidos como ser subsidios o transferencias, pensiones públicas y a la meritocracia como forma de movilidad social.

El liberalismo (en todas sus variantes) propone un ser humano libre e igual ante el derecho, el contrato y el dinero sin el cual dejaría de existir su circunstancia fundante: la compra de fuerza de trabajo y la retención del plusvalor. Tal concepto de libertad e igualdad deviene en una ciudadanía abstracta. El Estado garantizaría derechos, pero no el bienestar, es decir, se concibe un Estado al servicio de la clase dominante que auspiciará la diferencia de clases, aunque instituya la igualdad formal ante la ley.

Todo lo contrario al concepto que entendemos por “progreso social”, identificado con la reducción de las brechas económicas y sociales. Ello supone -desde ya- limitar la libre expansión del mercado a través mediaciones estatales directas. Primero, garantizar las condiciones para mantener un mercado que genere demanda necesaria para el desarrollo productivo, y después, contener las ambiciones desmedidas de cierto sector empresarial y los oligopolios garantizando niveles dignos de existencia para las clases trabajadoras.

Hasta hoy, el Estado deviene subordinado a los poderes facticos de tal forma que no debiera asumir un comportamiento de un jugador más en la mesa de discusión. Por el contrario, debe tener la capacidad de totalizar –Estado totalizador- todas las demandas y decidir en consecuencia, y la capacidad de imponer por la obediencia o la fuerza lo que en su seno se decida para no ser

⁷⁷ Ferrer Maestro, Juan José (2015). *Catilina: desigualdad y revolución*. Alianza editorial. ISBN 978-84-9104-181-8

presa de los factores de poder que permeabilizan el suyo. Un Estado democrático no es el más permisivo, sino aquel que con mayor autonomía resulta capaz de brindar orden social y monopolizar el uso de la coerción en beneficio de las mayorías.

Max Weber sostenía que,

“En el caso de la autoridad legal se obedecen las ordenaciones impersonales y objetivas legalmente estatuidas y las personas por ellas designadas, en méritos éstas de la legalidad formal de sus disposiciones dentro del círculo de su competencia”⁷⁸.

Mientras que para Falcón y Tella, en su trabajo “La obligación política de obediencia del individuo”, se nos dice que,

“(…) la obligación política es la obligación que el individuo debe al Estado y viceversa. La obligación política supone el compromiso de obedecer toda una serie de ulteriores obligaciones derivadas sin requerir necesariamente un consenso caso por caso. Por el hecho de pertenecer a un Estado adquirimos una obligación de obediencia a sus leyes. Sólo en una sociedad política libre y abierta se puede en términos rigurosos hablar de una obligación política. La libertad es condición de la obligación política”⁷⁹.

Si no es el Estado totalizador como órgano político al servicio del pueblo, la toma de decisiones adquiere características tecnocráticas, cuyas decisiones políticas son tomadas por algunos organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). En América Latina se la identificó con las imposiciones del denominado Consenso de Washington⁸⁰ (CW) cuyo paquete de medidas se presentaba como la fórmula perfecta hacia el crecimiento económico, el control inflacionario y la distribución equitativa. Para la política económica interna, el CW recomendaba minimizar el gasto público, los impuestos y las subvenciones, amparar y facilitar la inversión extranjera y local, favorecer a la empresa privada, desregular precios y mercado de trabajo, y asegurar los derechos de propiedad privada, intelectual y de empresa. Para el comercio exterior, prescribía liberalizar las importaciones y exportaciones, y orientar la moneda nacional hacia la competitividad internacional y la exportación no tradicional.

⁷⁸ Weber, Max. *Economía y sociedad*. Esbozo de sociología comprensiva, trad. J. Medina Echavarría, ed. J. Winckelmann, FCE, México, 1964.

⁷⁹ Falcón Y Tella, María José. La obligación política de obediencia del individuo. *Revista de Estudios Políticos (Nueva Época)* Núm. 115. Enero-Marzo 2002. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/246163.pdf>

⁸⁰ Williamson, John (1990), citado por Acuña C. y Smith W. (1996): “La economía política del ajuste estructural: la lógica de apoyo y oposición a las reformas neoliberales”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, Nº 141, Buenos Aires, P. 396.)

El neoliberalismo induce así al debilitamiento del Estado y promueve la inserción en la economía globalizada mediante la apertura de sus fronteras nacionales al comercio internacional y una fuerte expansión de los mercados financieros a través del libre flujo de capitales. Esto conduce necesariamente a elevadas tasas de desempleo y por lo tanto al descenso de las remuneraciones.

Al respecto, es interesante lo señalado por el jurista alemán Carl Schmitt:

“Un estado cuya libertad de acción está sujeta de tal manera a derecho de intervención es distinto de un estado cuya soberanía territorial consiste en decidir libremente, gracias a su poder soberano propio, sobre la realización concreta de conceptos como independencia, orden público, legalidad y legitimidad o incluso sobre su constitución económica y de la propiedad (...)”⁸¹.

La avanzada neoliberal vuelve a cuestionar la concepción de Estado, surcada por la débil acción de algunos espacios políticos para aunar definitivamente sociedad civil y Estado, totalizando representación, intermediación y decisión, minimizando todo contraste social. Ese pareciera ser el gran desafío de la hora: la recuperación y el fortalecimiento de un Estado ubicado no solo en otro nivel a los actores en disputa sino por encima de todos ellos, ampliando su capacidad regulatoria, su representatividad universal y su autonomía frente a los poderes fácticos, en el contexto crítico que la situación mundial exige.

Características de los “países centrales”

Entre ellos podemos encontrar a los estados de la UE, Canadá, Estados Unidos, Japón, Australia y Nueva Zelanda. Exportan materias manufacturadas con alto valor agregado e importan materias primas de países periféricos. Deciden el precio de los productos importados y exportados en centros financieros. Tienen elevadas rentas *per cápita*. Cuentan con industrias potentes y tecnológicamente avanzadas. Sus habitantes tienen un alto nivel de vida reflejado en infraestructura, educación, servicios sanitarios, culturales, etc. Su población tiene un alto nivel de consumo.

Contrariamente, entre los países periféricos (subdesarrollados, para algunas corrientes peyorativas), podemos incluir a América Latina desde México hacia el sur, todo el continente Africano, y el sur de Asia incluido el Medio Oriente (quizá con excepción de Israel, país protegido por EE.UU.) Tienen la característica dentro del comercio internacional de exportar mayoritariamente materias primas, con escaso aparato industrial que depende en mucho de las inversiones extranjeras. Poseen absoluta dependencia en lo que se refiere a créditos, comercio y tecnología. Reducido nivel de vida, servicios de baja calidad e

⁸¹ Schmitt, C. (2005). El nomos de la tierra en el derecho de gentes del “Jus publicum europaeum”. Buenos Aires: Struhart y Cía.

inaccesibles para una gran parte de su población. Crecimiento demográfico elevado, como así también el analfabetismo y deficiente infraestructura. La población tiene un bajo nivel de consumo⁸².

Los países centrales han hegemonizado el poder mundial. La Teoría de la Estabilidad Hegemónica (TEH) está muy arraigada en las relaciones internacionales. Básicamente, postula que es más probable que el sistema internacional permanezca estable cuando un solo estado es la potencia mundial dominante o hegemónica. Contrariamente, el fin de la hegemonía pondría en peligro la estabilidad del sistema internacional.

Los tópicos clave en la TEH rondan en torno a la provisión de bienes públicos: para resolver los problemas de acción colectiva relacionados con los bienes públicos, es necesario que un actor poderoso sea capaz de asumir una parte de esa provisión. La estabilidad hegemónica implicaría una suerte de interrelación que se retroalimenta: mientras el hegemon proporciona bienes públicos, otros Estados estarán interesados en mantener un orden internacional del que obtienen esos bienes públicos.

No obstante, el Estado-Nación que asuma el rol de hegemon, debe cumplir con ciertos atributos. En primer lugar, deben tener un gran poderío militar cuya capacidad de desplazamiento sea realizada en muy escaso tiempo en y hacia cualquier lugar del planeta. Debe ser un país altamente industrializado, tener una moneda de uso internacional y ser centro financiero global. Estas características ubican a los Estados Unidos en ese papel luego de la Segunda Guerra Mundial, ya que tuvo la voluntad de liderar y de establecer un régimen hegemónico, así como la capacidad de liderar y hacer cumplir las reglas del sistema. Hasta entonces, ese lugar había sido ocupado por Gran Bretaña. En los años '90, Francis Fukuyama⁸³ llamó a ese clima de época "El fin de la historia y el último hombre", aunque años después reconoció su yerro conceptual. No obstante, en su libro muy promocionado durante la ola neoliberal de los '90, dedica un espacio a la teoría de la dependencia a la que considera el último bastión de resistencia ante el monopolio del capitalismo como sistema mundial.

Al respecto podemos leer las expresiones del politólogo estadounidense Robert Keohane, y analizar cada uno de los conceptos vertidos:

"(...) La hegemonía depende de cierta clase de cooperación asimétrica, que los hegemones exitosos respaldan y mantienen.
(...) los regímenes económicos internacionales contemporáneos fueron contruidos bajo la égida de los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial. Al dar

⁸² <http://jessicaesthervasquezflores.blogspot.com/2017/12/teoria-de-la-dependencia.html>

⁸³ Fukuyama, Francis (1991). El fin de la historia y el último hombre. Barcelona: Planeta

cuenta de la creación de los regímenes internacionales, vemos que a menudo la hegemonía desempeña un rol importante, incluso crucial”⁸⁴.

La cooperación asimétrica se refiere a aquellos Estados que se ubican bajo el ala de los poderosos por una cuestión de recepción de bienes públicos, es decir, bajo la protección del país hegemónico algún beneficio recibirá y deberá por supuesto realizar concesiones geopolíticas y económicas. No nos olvidemos que en la ONU, por ejemplo, cada país es un voto; y en la etapa cuantitativa la sumatoria cuenta. Aquellos países más poderosos mantienen económicamente, aun a costos elevadísimos, su hegemonía.

Los regímenes económicos internacionales efectivamente fueron impulsados por los Estados Unidos luego de la SGM. Esto fue así, porque estas instituciones de segundo orden (FMI, BM, OMC, ONU, etc.) son la garantía del cumplimiento de las reglas de sometimiento aun cuando el hegemon pueda flaquear en su poder, la frase “sacar los pies del plato” o ubicarlos en el “eje del mal”, tiene que ver con ese discurso falaz.

Nos dice Keohane,

“Los regímenes internacionales no deberían interpretarse como elementos de un nuevo orden internacional “que trasciende a la nación-Estado”. Deben comprenderse en especial como acuerdos motivados por el auto-interés: como componentes de sistemas en los que la soberanía sigue siendo principio constitutivo. Esto significa, tal como lo señalan los realistas, que la forma de estos regímenes dependerá en gran parte de sus miembros más poderosos, abocados a la consecución de sus propios intereses”⁸⁵.

Sin embargo, esto no es lo que sucede en la realidad. Los organismos internacionales permeabilizan todo el tiempo a los Estados-Nación cuando imponen condicionalidades para conceder un crédito o refinanciar deuda. Y como dice Keohane, “la forma de estos regímenes depende de que los miembros más poderosos puedan asegurar sus propios intereses”. Nunca habrá “cooperación”, solo persecución de “propios intereses”.

Por último Keohane nos dice que,

“Los principios de los regímenes definen en general los propósitos que se espera que sus miembros persigan. Por ejemplo, los principios de los regímenes monetarios y comerciales de posguerra han acentuado el valor de las

⁸⁴ Keohane, Robert - “Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial” – Editorial: Grupo Editor Latinoamericano, 1988. ISBN 10: 9506940126 / ISBN 13: 9789506940126

⁸⁵ Keohane, Robert. Op. Citada

estructuras abiertas y no discriminatorias de las transacciones económicas internacionales; el principio de no proliferación es que la difusión de armas nucleares es peligrosa. Las normas contienen mandatos de algún modo más claros destinados a los miembros, acerca de las conductas legítimas e ilegítimas, definiendo las responsabilidades y obligaciones en términos relativamente generales”⁸⁶.

Ya la primera oración de la afirmación del politólogo es una mentira –no decimos que él mismo esté de acuerdo con ello-, pero en realidad los regímenes internacionales definen los propósitos que sus miembros subalternos, subdesarrollados o del Tercer Mundo deben acatar, esos propósitos están redactados en las oficinas de la ONU, la OTAN, el FMI, el BM, la OMC y otras oficinas de sumisión. Y sigue hablando de los principios monetarios y comerciales: es un canto al libre comercio y al libre flujo de capitales.

Es interesante cuando el politólogo estadounidense menciona la “no proliferación” de armas nucleares. Es indudable que ello –esa no proliferación– comprende solo a países que no sean del agrado del hegemon. Muchas naciones de occidente están facultadas a tener armas nucleares si, y solo si, pertenecen al mundo occidental y/u obedezcan ciegamente al hegemon. Hemos visto lo ocurrido con Irak, acusado de fabricar armas químicas, cuando solo se trató de intereses petroleros; o cuando se instaló a Irán o Corea del Norte como “el eje del mal”.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la mano de Raúl Prebisch hacia fines de 1940 sentó las bases del Estructuralismo Latinoamericano cuyo contexto mundial estaba sellado por la descolonización, el avance del estado de bienestar y la influencia de las teorías clásicas del desarrollo.

Prebisch sostiene que la estructura de las relaciones económicas entre el Centro y la Periferia tiende a reproducir las condiciones de subdesarrollo y aumentar la distancia entre los países desarrollados y los países periféricos, a través de la apropiación de los frutos del progreso técnico y de las diferencias en el aumento constante de la productividad que beneficia a las economías industrializadas. Esta estructura, desarrollo-subdesarrollo, es mantenida y perpetuada a través de la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas *ricardianas*.

Así, quedan sentadas las bases epistemológicas para un abordaje de economía política de las relaciones internacionales, brindando los fundamentos para la interpretación sobre la configuración de un mundo desigual, dividido entre

⁸⁶ Keohane, Robert. Op. Citada

países desarrollados y subdesarrollados, entre potencias dominantes y países dominados, a partir de una construcción modélica denominada “centro-periferia”.

La relación antagónica “desarrollo-subdesarrollo”, implícita en dicha construcción, dará origen a los ejes de pensamiento ya señalados: la modelización de la estructura sistémica (centro-periferia); la interpretación del desarrollo y el subdesarrollo como procesos históricos simultáneos y estructuralmente relacionados; y las propuestas para superar la condición de subdesarrollo⁸⁷.

De esa forma, la ideología dominante fue modelando el sistema político y económico global, denigrando todo lo que fuera estatal –por lo menos desde lo discursivo⁸⁸- y privilegiando la iniciativa privada. Haciéndonos creer que la libertad que se pregona, se trata de libertades personales y no de libertad económica, es decir, libertad para que los poderes fácticos puedan hacer lo que se les ocurra con precios y salarios, o avasallar derechos básicos universales. Pero si lo que nos imponen es tan próspero como se nos promete, cómo es que esas medidas no se ponen en práctica en aquellos mismos países.

Robert Cox⁸⁹ señala con razón que no sólo debemos mirar el nivel de horizontalidad internacional, si no también qué pasa al interior de cada Estado. En efecto, la forma en que ese Estado se posicionará ante el mundo dependerá en gran medida de las fuerzas sociales internas que lo disputen y representen, de la forma de Estado instituido y su relación con los factores de poder y recién entonces su inserción en el contexto internacional.

Si nosotros no fuéramos tan “pobres”, es muy probable que ellos no pudieran ser tan “ricos”. Veamos.

Gasto público

El tan desacreditado Gasto Público forma parte de la fórmula macroeconómica del PBI. Keynes, en su famosa teoría, propiciaba que en épocas de crisis, los países debieran aumentar el gasto público para reactivar la economía, ya que los capitales privados son siempre cobardes en medio de las tormentas. Una

⁸⁷ Prebisch, Raúl. Capitalismo periférico, crisis y transformación, México, Fondo de Cultura Económica, 1984) (El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, Buenos Aires, Naciones Unidas, CEPAL, 1949.) “Introducción al curso de dinámica económica”, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, vol. 1, núm. 4, 1948.

⁸⁸ Para Foucault no existe la posibilidad de separar el discurso de las relaciones de dominación. Es el mismo discurso repetida una y mil veces, y toda sociedad construye dispositivos para controlarlo y controlar a los individuos en función de criterios de normalidad. Foucault afirmaba que todo discurso encierra relaciones de poder que atraviesan al sujeto. Foucault, M. [(1970) 1992]. “El orden del discurso”. Tusquets Editores. Buenos Aires. Trad. Alberto González Troyano.

⁸⁹ Cox, Robert W. - Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales: Más allá de la Teoría de Relaciones Internacionales. Relaciones Internacionales. Número 24 • Octubre 2013 - Enero 2014. Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI) – UAM. Traducción: Melody FONSECA

vez reactivada la actividad, ese gasto podría ser recuperado vía mayor recaudación de impuestos.

Sin embargo, el mainstream económico sostiene que para crecer y salir de las crisis, se debe reducir el gasto público. Es decir, todo lo contrario. No obstante ello, determinados países tienen un impresionante gasto público y no son considerados pobres, por el contrario, se les denomina “desarrollados”. Tomemos como ejemplo a Francia.

Francia es una república cuya forma de gobierno es semipresidencialista. Vale decir, tiene un presidente elegido a través del voto popular y un primer ministro elegido por el parlamento. Puede ocurrir que el presidente pertenezca a una corriente ideológica y el primer ministro a otra. A esa situación se le llama “gobierno dividido” en cuyo caso resulta muy difícil cualquier avance político. Los franceses no se cuestionan estas cosas a pesar de ser cuna del inicio de la modernidad con la Revolución Francesa allá por 1789. Los datos duros de Francia indican que tiene un gasto público como porcentaje de su PBI del orden del 59,2%⁹⁰. Es decir que casi 6 euros de cada 10 producidos los gasta el Estado.

Gabón es un país situado en la costa oeste de África central. Limita con Guinea Ecuatorial, Camerún, la República del Congo y el golfo de Guinea. Tiene un área de 267.667 km², y su población se estima en 2,3 millones de personas. Su capital y mayor ciudad del país es Libreville.

Desde su independencia de Francia el 17 de agosto de 1960, la República ha estado gobernada por tres presidentes. De ellos, El Hadj Omar Bongo estuvo en el poder de 1967 hasta su muerte en 2009, siendo el mandatario africano que más tiempo ha estado en el cargo. A principios de los ´90, el gobierno introdujo un sistema multipartidista con una constitución democrática que permitía un proceso electoral más transparente, además de reformar numerosas instituciones gubernamentales. Gabón ha sido también miembro no permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

La abundancia de petróleo hacen de Gabón uno de los países más prósperos de África subsahariana, siendo el 4º con mayor índice de desarrollo humano y el tercero según el PIB per cápita, tras Guinea Ecuatorial y Botsuana. No obstante, debido al desigual reparto de la riqueza, un tercio de la población gabonesa sigue siendo extremadamente pobre económicamente (33,4%) y su esperanza de vida es de 66 años mientras que la de sus ex colonizadores la pobreza es de 13,8% y la esperanza de vida se eleva a 82 años.

Uno de los pilares del neoliberalismo es su diatriba contra el gasto público. Sin embargo, aparece una vez más la doble vara: está bien si lo hace un país

⁹⁰<https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/gabon/francia> (última visita 24/5/2022 y datos duros comparables entre países)

desarrollado pero está mal cuando aumenta en un país subdesarrollado, del “tercer mundo” o simplemente pobre. El gasto público de Gabón es del 19,81% como porcentaje del PBI, mientras que en Francia es de casi el 60%.

A raíz de esto, los gaboneses tienen que hacer frente al deterioro del acceso a la atención sanitaria (ahora se requiere un depósito de 300 mil francos CFA para ingresar en el hospital), a la deficiencia de los servicios públicos o a los cortes de electricidad recurrentes.

Presión Tributaria⁹¹

Otro de los caballitos de batalla del neoliberalismo es la baja de impuestos. En realidad, se habla de ampliar la base tributaria, que no es otra cosa para que más gente pague impuestos y los que estaban pagando paguen menos (llámese gran empresariado). Por otra parte, suman más imposiciones al consumo y la restan al capital y las ganancias. En los países “subdesarrollados” elevan su queja hasta niveles intolerables y se escandalizan si la presión supera el 30%. La de Francia, alcanzó el 47,3% en 2020. Vale decir que casi la mitad de su PBI fue impuesto. No existen datos de Gabón.

Balanza Comercial

Algo parecido a lo que ocurre con el gasto público, ocurre con la Balanza Comercial, que mide lo se exporta menos lo que se importa: es decir un país será más rico si vende al resto del mundo más de lo que le compra, siendo Gabón un país enormemente rico en recursos naturales. Como la divisa de transacción habitual y dominante es el dólar, es de suponer que al acumular dólares será menos pobre.

Sin embargo, Gabón es un país rico en recursos minerales. En la actualidad se explotan yacimientos de uranio, petróleo y manganeso. También se han encontrado enormes depósitos de mena de hierro, considerados como los más ricos del mundo, y yacimientos de mineral de plomo y plata. Gabón tiene además valiosos recursos forestales, principalmente madera de okumé, caoba, kevazingo y ébano. Su economía depende de sus explotaciones mineras y de sus recursos forestales.

Sus principales exportaciones son petróleo, madera, manganeso y uranio, cuyos principales destinos son Francia (62%), Costa de Marfil (7%), Reino Unido (2%) y Países Bajos (2%). Gabón importa maquinaria agrícola, alimentos, metales, productos químicos y materiales de construcción y transporte que proceden de Francia (62%), Costa de Marfil (7%) y Reino Unido (2%). A raíz de ello, la Balanza Comercial gabonesa es superavitaria 13,4% del PBI (2020), mientras que la francesa fue deficitaria -4,42% del PBI (2021).

⁹¹ Recaudación impositiva como porcentaje del PBI

La agricultura de subsistencia es el sector más importante de la economía de Gabón, y ocupa al 52% de la PEA. Para el consumo interno se cultiva mandioca, bananos, llantén, caña de azúcar, colocasia y arroz, y mientras que se exportan pequeñas cantidades de cacao, café, palma de aceite, maní y pimienta.

Deuda Externa

En la historia de los países “dependientes”, la deuda externa atraviesa toda su economía y es columna vertebral del “subdesarrollo”, transformándose en un condicionante estructural a los proyectos de naciones soberanas. Así, la riqueza que se genera en cada país se transfiere al exterior en concepto de pago de intereses y amortizaciones, y permite que la deuda opere como una forma determinante de control económico.

La deuda externa es el mecanismo por el cual los mercados financieros y las empresas transnacionales desarrollan activamente sus proyectos de sustracción de capital, transfiriendo los recursos que se generan en los países periféricos a aquellos lugares donde centralizan sus actividades, mediante el crecimiento constante de la obligación originaria y que resulta imposible de cancelar, generando así intereses capitalizables en una espiral creciente a la que en nada afectarán los pagos que puedan efectuarse. Sobrevienen las refinanciaciones, reestructuraciones que siguen incrementando el capital originario, y que a través de una retorcida maniobra financiera hace que la deuda se torne impagable.

Esto explica por qué la deuda sirve para mantener el grado de dependencia económica con las potencias hegemónicas y no permite desarrollar un proyecto de país independiente, ya que en cada refinanciación los organismos multilaterales imponen condicionantes como la reducción del gasto público, achicar el déficit fiscal -lo que significa ajuste-, control de la emisión monetaria, libertad de precios, despidos de agentes del Estado, aumento de tarifas de empresas privatizadas pertenecientes a los países que controlan los organismos multilaterales; para cerrar el círculo de dominación.

Entonces, si la deuda externa obliga a los países a tomar estas medidas y resulta un condicionante para el desarrollo y el crecimiento; a mayor deuda externa mayor nivel de ajuste. Sin embargo, esto no sucede en la realidad. Mientras Gabón tiene a más de un tercio de sus habitantes en la pobreza con una deuda externa del 77,22% de su PBI (es decir debe el 77,22% de lo que los gaboneses producen en un año); Francia tiene una deuda del 112,9% y nadie le impone algún tipo de ajuste.

Algo parecido ocurre con el déficit fiscal. Los países dependientes son obligados a reducir los mismos: esto es así porque el ahorro que se consiga y se le extraiga a ese déficit, irá al pago de la deuda. Gabón posee un déficit fiscal de -

2,19%, mientras que el de Francia fue de -6,50%, para 2020 y 2021 respectivamente.

El petróleo es un insumo que revela el potencial de un país. Aquellos países productores tienen una ventaja sobre aquellos que dependen del combustible fósil para la subsistencia de sus industrias. Es decir, los países como Gabón – integrante de la OPEP- deberían tener un potencial mayor acorde a sus reservas de petróleo. Pero evidentemente no es así.

Hemos visto algunos datos duros que nos indican la supremacía económica de Francia, aun con escasos recursos. Las reservas petroleras de Gabón alcanzan a los 2000 millones de barriles, mientras que los de Francia apenas a 61,7 millones.

ITEMS	PAÍSES						
	FRANCIA	GABÓN	ARGELIA	SENEGAL	TUNEZ	MADAGASCAR	BURKINA FASO
Gasto Público (%PBI)	59,20	19,81	36,87	26,56	33,51	16,35	25,47
Déficit Fiscal (%PBI)	-6,5	-2,19	-6,74	-6,41	-7,72	-3,96	-5,7
Deuda Externa (%PBI)	112,9	77,32	51,32	69,17	82,03	49,01	46,54
Gasto Educación (%GP)	9,72	15,12	16,21	21,08	22,67	15,67	22,66
Desempleo (%)	7,4	S/D	10,5	S/D	S/D	S/D	S/D
Balanza Comercial (%PBI)	-4,42	13,14	-7,16	-15,76	-10,64	-9,15	1,42
Presión Fiscal (%PBI)	47,3	S/D	S/D	16,6	34,3	11,2	17,6
Riesgo de Pobreza (%)	13,8	33,4	5,5	46,7	15,2	70,7	41,4
Esperanza de Vida (años)	82,5	66,47	76,88	67,94	76,7	67,04	61,58
Ranking Competitividad	15	119	89	114	87	132	130
Impuesto s/Renta (%)	55,6	S/D	35	40	35	S/D	S/D
Precios al Consumidor	4,8	S/D	S/D	S/D	7,5	S/D	S/D

Elaboración propia en base a www.datosmacros.com

Analizaremos seguidamente algunos datos duros de Francia con 6 de sus ex colonias en la que Gabón aparece nuevamente en el cuadro anterior. Si se miran bien las variables de Francia un neoliberal debería preguntarse ¿cómo puede Francia ser una potencia? Si se le preguntara a un neoliberal cómo evalúa a un país con esas variables, sin decirle que se trata de Francia, seguramente su respuesta será que debiera aplicarse inmediatamente un ajuste fiscal y desregulaciones del mercado laboral y privatizaciones a granel. El gasto público galo es de casi el 60% y desentona fuertemente con el de Gabón y Madagascar, que no llegan al 20%. Sin embargo, su “riesgo de pobreza” es del 33,4% y del 70,7% respectivamente. O sea, pareciera ser que el excesivo gasto público de un país, no influye en la pobreza de su población. Tampoco pareciera hacerlo su alta deuda externa. Francia debe un 113% de su producto, mientras que Argelia alcanza al 51,32% y Burkina Faso un 46,54%.

Un dato curioso: los franceses soportan una presión fiscal del casi el 48%, tal vez por eso sea potencia. Mientras que Senegal, Madagascar y Burkina Faso

recaudan un 16,6%, un 11,2% y un 17,6%. El gasto público y su presión fiscal miden la participación del Estado en la economía. Es evidente que las ex colonias francesas tienen un Estado que no participa activamente en beneficio de sus ciudadanos. Existe una relación bastante estrecha entre un Estado presente y un Estado obligado a no participar: la esperanza de vida de sus ciudadanos, que para los franceses es de 82 años y medio mientras que para el promedio de sus ex colonias no alcanza a los 70 años. Así como la inversión educativa definida como “gasto en educación como % del gasto público total”. Francia destina un porcentaje apenas menor al 10% de su gasto público, mientras que el promedio de los seis países africanos estudiados es de casi el 19%.

Si examinamos la balanza comercial de Francia y 6 de sus ex colonias, veremos que el país europeo tiene un déficit comercial del orden del 4,42% de su PBI. De sus ex colonias solo 2 de ellas tienen superávit comercial: Gabón (13,14%) y Burkina Faso (1,42%). La pregunta inevitable es ¿dónde están los dólares del superávit de Gabón para que su deuda sea del 77% de su producto?

Igual comparación sería pertinente realizarla con las potencias europeas que fagocitaron al continente africano en 1884. Pero sería tedioso repetir datos duros. Resignaremos entonces los cuadros comparativos para quien se interne en ese análisis y dejaremos África para analizar a América Latina.

ITEMS	PAÍS					
	ALEMANIA	NAMIBIA	RUANDA	TANZANIA	TOGO	BURUNDI
Gasto Público (%PBI)	51,5	41,34	28,18	17,9	23,11	28,92
Déficit Fiscal (%PBI)	-3,7	-8,16	-5,07	-3,28	-6,88	-6,59
Deuda Externa (%PBI)	69,3	66,74	49,82	40,79	60,28	65,97
Gasto Educación (%GP)	11,23	24,81	10,78	20,5	21,77	18,79
Desempleo (%)	2,9	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Balanza Comercial (%PBI)	5	-11,49	-10,98	-5,14	-18,71	-26,3
Presión Fiscal (%PBI)	41,3	20,2	17,7	S/D	15	S/D
Riesgo de Pobreza (%)	16,1	17,4	38,2	26,4	55,1	64,9
Esperanza de Vida (años)	80,9	63,71	69,02	65,46	61,04	61,58
Ranking Competitividad	7	94	100	117	S/D	135
Impuesto s/Renta (%)	47,5	37	S/D	30	S/D	S/D
Precios al Consumidor	7,4	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D

Elaboración propia en base a www.datosmacros.com

ITEMS	PAÍSES					
	GRAN BRETAÑA	BOTSUANA	LESOTO	SUDAN	NIGERIA	KENYA
Gasto Público (%PBI)	44,87	35,62	53,14	18,66	11,98	24,71
Déficit Fiscal (%PBI)	-7,99	-4,74	-6,87	-10,82	-5,66	-8,1
Deuda Externa (%PBI)	95,35	21,27	54,69	200,35	34,49	67,6
Gasto Educación (%GP)	13,34	15,35	13,66	12,48	5,68	19,04
Desempleo (%)	3,7	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Balanza Comercial (%PBI)	-7,1	-15,06	-44,68	-28,3	-4,59	-9,26
Presión Fiscal (%PBI)	32,8	12,6	20,6	S/D	6	17,3
Riesgo de Pobreza (%)	18,6	S/D	49,7	46,5	40,1	36,1
Esperanza de Vida (años)	81,2	69,59	54,33	65,31	54,69	66,7
Ranking Competitividad	9	91	131	S/D	116	95
Impuesto s/Renta (%)	32,8	12,6	S/D	15	24	30
Precios al Consumidor	9	S/D	S/D	S/D	16,8	6,5

Elaboración propia en base a www.datosmacros.com

ITEMS	PAÍSES				
	ITALIA	SOMALIA	LIBIA	ERITREA	ETIOPIA
Gasto Público (%PBI)	55,5	6,78	59,73	27,37	13,8
Déficit Fiscal (%PBI)	-7,2	0,36	13,82	4,21	-2,77
Deuda Externa (%PBI)	150,8	S/D	36,39	185,61	52,95
Gasto Educación (%GP)	8,8	4,41	8,14	5,17	24
Desempleo (%)	8,3	S/D	S/D	S/D	S/D
Balanza Comercial (%PBI)	2,49	S/D	-24,4	-19,73	-11,8
Presión Fiscal (%PBI)	42,8	S/D	S/D	S/D	S/D
Riesgo de Pobreza (%)	20	S/D	S/D	69	23,5
Esperanza de Vida (años)	82,9	57,4	72,91	66,32	66,6
Ranking Competitividad	30	S/D	126	S/D	126
Impuesto s/Renta (%)	52,8	S/D	S/D	S/D	35
Precios al Consumidor	6,2	S/D	S/D	S/D	S/D

Elaboración propia en base a www.datosmacros.com

América Latina

En el actual territorio de Argentina se ubicaba el virreinato del Río de la Plata. En 1810 se produjo la Revolución de Mayo, que la historiografía liberal ha querido vender como una “revolución antihispánica”, porque ellos era probritánicos, sin embargo aquella revolución fue parte de los levantamientos producidos por la invasión napoleónica a España. Aquí y allá, la revolución era un hecho común. Eso explica porque existió un 25 de Mayo de 1810 y un 9 de Julio de 1816. Fueron 6 años de debates hasta declarar la independencia de España, aunque para algún ex presidente esto le haya causado “angustia” a los libertadores.

Tomemos entonces el ejemplo de nuestro país con España. Como en el caso de Gabón y Francia, utilizaremos la misma fuente y los mismos parámetros.

Respecto del Gasto Público, nuestro país ha sido criticado duramente por la derecha económica que no pierde ocasión de emprenderla contra el Estado. Sin embargo, Argentina tuvo un gasto del 38,09% del PBI, mientras que en España fue del 50,6%. La presión fiscal de Argentina fue de 29,4% en 2020, mientras que la de España alcanzó el 37,3% para el mismo año.

La pobreza en Argentina es altísima para un país productor de alimentos. Para datosmacros.com, alcanza al 42% de la población; mientras que en España es exactamente la mitad: 21% para el año 2020 en ambos casos; con una esperanza de vida de 76,67 años para el país sudamericano y de 83,30 para la península ibérica.

Si medimos la riqueza que genera el comercio exterior, Argentina tiene un 3,21% de superávit sobre el PBI, cuando España tuvo un déficit del orden del -2,4%, es decir, quedó debiéndole dólares al mundo de casi 29.000 M de euros.

Con la deuda externa ocurre lo mismo. Argentina debe el 80,62% de su PBI. Es decir, debe 81 euros cada 100 que produce. España debe el 118,40% de su PBI. Es decir, que si destinara al pago de su deuda todo el producido por los españoles durante un año, aun quedarían debiendo casi un 19% más. O lo que es lo mismo, todos sus ingresos durante un año, no son suficientes para pagar su deuda. A la Argentina le sobrarían 20 euros de cada 100.

Un dato curioso: Repsol es una empresa petrolera española que tuvo a cargo la empresa YPF de Argentina a través de las privatizaciones encaradas a principios de los '90. Sin embargo, España cuenta con reservas petroleras del orden de los 150 millones de barriles; mientras que Argentina cuenta con 2.482,7 millones de barriles. No obstante ello, los dueños de nuestro petróleo eran capitales españoles. A pesar de ello, los gastadores y despilfarradores compulsivos somos nosotros, los argentinos. ¿Alguien ha visto alguna crítica al país europeo?

Seguidamente, compararemos a España con sus ex colonias –además de Argentina- México, Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador. Utilizaremos las mismas variables que en los cuadros anteriores.

ITEMS	PAISES						
	ESPAÑA	ARGENTINA	MEXICO	BOLIVIA	PERÚ	COLOMBIA	ECUADOR
Gasto Público (%PBI)	50,6	38,09	27,12	37,98	23,65	33,56	35,73
Déficit Fiscal (%PBI)	-6,87	-4,58	-3,8	-12,72	-2,59	-6,98	-6,11
Deuda Externa (%PBI)	118,4	80,62	57,63	78,13	35,93	65,66	60,89
Gasto Educación (%GP)	10,03	12,53	16,58	16,84	17,87	14,14	11,47
Desempleo (%)	13,5	7	3	11,2	S/D	11	S/D
Balanza Comercial (%PBI)	-2,4	3,21	-2,18	-0,18	5,46	-6,62	0,95
Presión Fiscal (%PBI)	37,3	29,4	17,9	22,4	15,2	18,7	19,1
Riesgo de Pobreza (%)	21	42	43,9	37,2	20,2	42,5	33
Esperanza de Vida (años)	83,3	76,67	75,05	71,51	76,74	77,29	77,01
Ranking Competitividad	23	83	48	107	65	57	90
Impuesto s/Renta (%)	43,5	35	35	S/D	30	22,3	35
Precios al Consumidor	8,3	58	7,7	0,9	7,5	9,2	2,9

Elaboración propia en base a www.datosmacros.com

El país ibérico tiene un Gasto Público de poco más del 50% y ningún economista liberal argentino se atreve a criticarlo. Ninguna de sus ex colonias supera ese guarismo, y cuyo promedio es del 32,68%, mientras que el déficit fiscal de España es de casi el 7% solo superado por Bolivia y apenas por Colombia. Es evidente que el gasto público y el déficit fiscal no son causa de la inflación. Mientras que la península europea tuvo un índice del 8,3% interanual (abril/2022), Argentina con menos déficit y gasto, alcanzó el 58%; pero en Bolivia el índice de precios fue del 0,9% con guarismos parecidos a nuestro país en cuanto a gasto y triplicando el déficit fiscal.

Es decir, parece bastante difícil encontrar relaciones de causalidad entre las variables seleccionadas, que por otra parte son las objetadas para nuestros países por la genuflexión vernácula de economistas ortodoxos.

Bibliografía

Acuña C. y Smith W. (1996) - "La economía política del ajuste estructural: la lógica de apoyo y oposición a las reformas neoliberales", en Desarrollo Económico, Vol. 36, Nº 141, Buenos Aires, P. 396.

Chang, H.-J. (2013) - Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. Ensayos de Economía, 23(42), 27–57. Trabajo presentado en la conferencia sobre "Globalisation and the Myth of Free Trade" ("La mundialización y el mito del libre comercio") celebrada en la New School University de Nueva York, el 18 de abril del 2003. Traducción al castellano de José A. Tapia.

Disponible en <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/41244>

Cox, Robert W. - Fuerzas sociales, estados y órdenes mundiales: Más allá de la Teoría de Relaciones Internacionales. Relaciones Internacionales. Número 24 •

Octubre 2013 - Enero 2014. Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI) – UAM. Traducción: Melody FONSECA

Dos Santos, Theotonio (1970) - “Dependencia y Cambio Social”, en Cuadernos de Estudios Socio Económicos, Santiago de Chile, Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO), núm. 11, pág. 10.

Falcón Y Tella, María José (2002) - La obligación política de obediencia del individuo. Revista de Estudios Políticos (Nueva Época) Núm. 115. Enero-Marzo 2002. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/246163.pdf>

Ferrer Maestro, Juan José (2015) - Catilina: desigualdad y revolución. Alianza editorial. ISBN 978-84-9104-181-8

Foucault, Michael [(1970) 1992]. “El orden del discurso”. Tusquets Editores. Buenos Aires. Trad. Alberto González Troyano.

Fukuyama, Francis (1991) - El fin de la historia y el último hombre. Barcelona: Planeta

Keohane, Robert (1988) - “Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial” – Grupo Editor Latinoamericano. ISBN 10:9506940126 / ISBN 13: 9789506940126

Prebisch, Raúl (1948) - Capitalismo periférico, crisis y transformación, México, Fondo de Cultura Económica, 1984) (El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, Buenos Aires, Naciones Unidas, CEPAL, 1949.) “Introducción al curso de dinámica económica”. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, vol. 1, núm. 4.

Schmitt, Carl (2005) - El nomos de la tierra en el derecho de gentes del “Jus publicum europaeum”. Buenos Aires: Struhart y Cía.

Weber, Max - Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva, Trad. J. Medina Echavarría, Ed. J. Winckelmann, FCE, México, 1964

Sitios web

<http://jessicaesthervasquezflores.blogspot.com/2017/12/teoria-de-la-dependencia.html>

<https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/gabon/francia>

<https://www.cadtm.org/Norte-Sur-paises-en-desarrollo-paises-desarrollados-Exactamente-de-que-estamos>

<https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/los-milmillonarios-del-mundo-poseen-mas-riqueza-que-4600-millones-de-personas>



**DESARROLLO ECONÓMICO Y AMBIENTE: LÍMITES AL
CRECIMIENTO ¿UNA POSIBILIDAD PARA PAÍSES
PERIFÉRICOS?**

**KALDOR-VERDOORN Y EL CONVENCIONALISMO
ECONÓMICO DEL DECRECIMIENTO**

**Fernando CÓRDOBA (UNM, Argentina) Y Alejandro
FIORITO (UNM/UNLU, Argentina)**

Fernando CÓRDOBA y Alejandro FIORITO**Introducción⁹²**

Se oponen a la silvicultura a pesar de que proporciona nuestro recurso renovable más abundante. Tienen tolerancia cero para los cultivos alimentarios genéticamente modificados, a pesar de que esta tecnología reduce el uso de pesticidas y mejora la nutrición de las personas que sufren desnutrición. Continúan oponiéndose a la energía nuclear, a pesar de que es la mejor tecnología para reemplazar los combustibles fósiles y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Hacen campaña contra los proyectos hidroeléctricos a pesar de que la energía hidroeléctrica es, con mucho, la fuente renovable de electricidad más abundante. Y apoyan la campaña viciosa y equivocada contra el cultivo del salmón, una industria que produce más de un millón de toneladas de alimentos saludables para el corazón cada año". Moore, "Confesión of a Greenpeace dropout" (2010:11)

El planteo sobre el crecimiento ilimitado del PIB, muchas veces utilizado públicamente como denuncia de una economía "pre ambiental", no es en realidad defendido por nadie (más allá de las propias dificultades de pensar el infinito en un mundo finito). O bien el decretar su inutilidad para todas las mediciones posibles respecto a desigualdad o contaminación ambiental. Dichas comparaciones absolutas llevan a absurdos que desvirtúan la discusión precisa y concreta de *cuánto* ayudan a la menor contaminación ambiental los avances técnicos de producción y su relación con el crecimiento del PIB que como se verá dista mucho del sentido común instalado. Por lo que las referencias correctas del crecimiento sostenible deben ser establecidas con el criterio de cambios que permitan que las actividades de producción y reproducción económica, sin entenderse como *eternas* (nada lo es) puedan mantenerse sustituyendo los insumos y/o los procesos técnicos por otros más eficientes en el uso de recursos necesarios y de esa manera reducir su impacto ambiental.

Como ha venido sucediendo, la equidad intergeneracional es inversa a la luz de la historia de las mejoras tecnológicas donde cada vez se vive en mejores condiciones con mayor conocimiento y mayor expectativa de vida⁹³. En efecto, las generaciones futuras son las que deben prestar a las presentes. (Pflüger, 2021)⁹⁴

Habrá que recordar que el índice del producto per cápita (*PIBpc*) guarda una correlación monotonica con las mejoras en el nivel de vida y por lo tanto su

⁹²Agradecemos los comentarios de los colegas Ariel Dvoskin y Fabian Amico sin por ello involucrarlos en la responsabilidad y posibles errores y deficiencias en lo escrito.

⁹³<https://ourworldindata.org/life-expectancy#rising-life-expectancy-around-the-world>

⁹⁴<https://grupolujan-circus.blogspot.com/search/label/Leonardo%20Pfl%C3%BCger>

desestimación como variable proxy de indicadores de desarrollo (sobre la supuesta *mortalidad* del PBI) sólo puede ser sinónimo de desconocimiento económico. Como puede verse en gráficos 1 y 2, el crecimiento del *PIBpc* está asociado a la disminución de la pobreza, lo que implica que decrecer, en principio, nos lleva a un aumento de la misma. Los países ricos son los que reciben la inmigración de los más pobres, en tanto ofrecen mejores niveles de educación, salud y condiciones de vida. Y es claro que “*las personas más ricas también son en promedio más saludables, mejor educadas y más felices. De hecho, la renta te compra salud y felicidad. (No garantiza que seas una mejor persona, pero ese es un tema diferente)*”. Milanovic (2021)

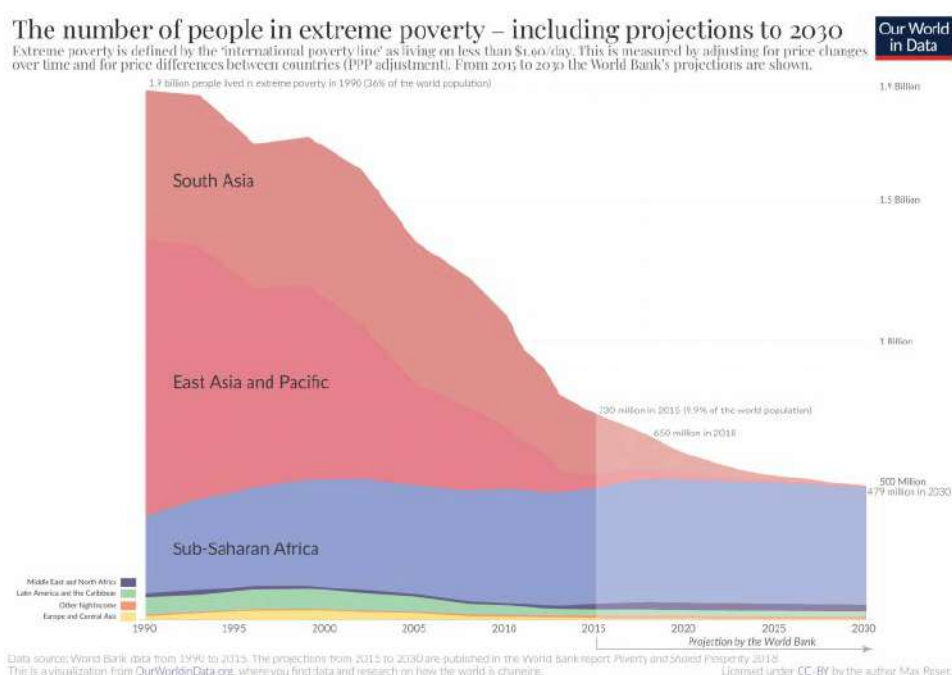


Gráfico 1 OWID <https://ourworldindata.org/uploads/2019/11/Extreme-Poverty-projection-by-the-World-Bank-to-2030-786x550.png>

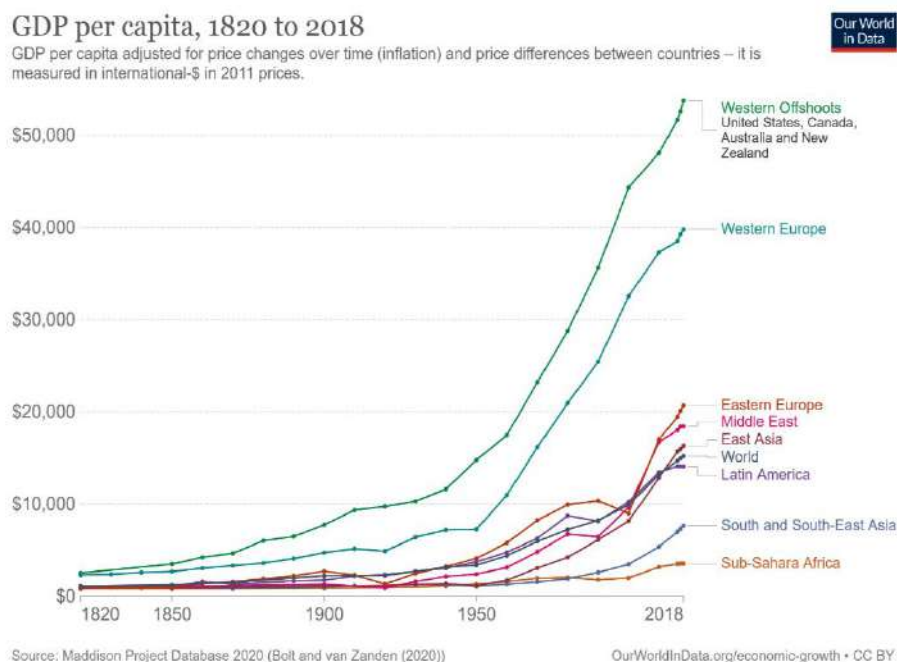


Gráfico 2 OWID <https://ourworldindata.org/grapher/gdp-per-capita-maddison-2020>

El trabajo se ordena de la siguiente manera: luego de ver algunas características algo olvidadas de los orígenes históricos cercanos del movimiento ecologista radical y sus visiones ideológicas, se explicará brevemente la descomposición de la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) con la identidad de Kaya, para luego realizar algunas observaciones críticas económicas desde una perspectiva clásico-keynesiana a los supuestos convencionales utilizados en la idea del “decrecimiento” como solución ambiental. Para ello, se repasará la descomposición de la identidad de Kaya, y por medio de ella, podremos separar las distintas posibilidades de intervención para reducir la emisión de GEI (y menor uso de insumos). Como adelanto de un tema de investigación en marcha, se analizará también de manera escueta los límites de las respuestas basadas en el efecto “rebote” y la lógica económica subyacente a la obsolescencia tecnológica.

I-Orígenes en el movimiento ecologista radical

Un libro esclarecedor del surgimiento radical ecologista en EEUU es el de Woodhouse, (2018) donde describe las posiciones anti humanistas que lo impulsaron. Entre fines de los años 80 y comienzos de los 90 del siglo pasado emergieron movimientos como Earth first! .El pensamiento ecocéntrico fue el centro de la política de Earth First! y permitió la propagación de sus activistas. Lo anterior, le dio a dichos ambientalistas radicales una posibilidad de alentar un holismo que podría rápidamente derivar en un anti humanismo radical. “*Algunos ecologistas radicales se salieron de este camino y se regodearon en el anti humanismo nihilista, el autoritarismo reaccionario o el simple fanatismo*” (Woodhouse, 2018). En varias disciplinas como la historia, desde los '70

comenzó a ampliarse la preocupación por la sobrepoblación, los límites del crecimiento y la disminución de los recursos siempre en la perspectiva de una crisis ambiental inminente. Surgían en este contexto posiciones neo-malthusianas proponiendo limitaciones a las libertades ciudadanas en EEUU. *“El pensamiento ecocéntrico le dio al “ambientalismo” una energía intelectual y un fervor político que despertó tanto a los veteranos como a los recién llegados, y enfrentó a los ecologistas radicales contra la civilización humana en formas que se volvieron cada vez más difíciles de mantener tanto en el pensamiento como en la práctica”*. (Woodhouse, (2018:106)

Otra característica que se extiende hasta nuestros días es el anticientificismo y la desconfianza extrema a todo logro en materia de reducción de coeficientes técnicos que limiten la polución ambiental en sus diversas vías, o que esos avances permitan aumentar la eficiencia en la producción de alimentos de todo tipo- como se expresan por ejemplo sobre el trigo HB4- desarrollado en la Argentina por Raquel Chan y aceptado en cada vez más países, o bien si se trata de cualquier otro organismo modificado genéticamente, Lynas, (2018)⁹⁵. Lo anterior, se aplica también a los avances en el abaratamiento y mejoras de sustentabilidad en las formas de generar energía como la nuclear.

Siguiendo a Orduna, (2008) en su libro *“Ecofascismo: las internacionales ecologistas y las soberanías nacionales”*, puede verse que desde los orígenes de las principales corrientes ecologistas mundiales existe un vínculo estrecho con el “anti poblacionismo” y con el eugenismo (Ibídem 2008:13). En efecto, el movimiento eugenista en estrecho vínculo con las ideas malthusianas se basa en la idea de que la población tiende a crecer más rápidamente que los recursos para solventarla. Esto ocasiona una disputa por esos recursos donde sobreviven los más aptos. De esta manera se genera una división en la sociedad donde hay personas inferiores y superiores. (Ibídem, 2008:16)

En definitiva, el crecimiento de las sociedades hace que sobre gente y la naturaleza encuentra la manera de eliminar esa sobrepoblación a través de distintos mecanismos como las hambrunas, epidemias o guerras. Este mecanismo vuelve a reestablecer un “equilibrio natural”. Entonces si esta disputa favorece a los más adaptados o superiores: *“¿por qué esperar la guerras y enfermedades cuando se los puede ayudar a que no se reproduzcan?”* (Ibidem, 2008:16)

Estas ideas también sobrevivieron a través del tiempo. Sin embargo, lo acontecido en los últimos cien años impidió a sus defensores seguir expresándose de la misma forma y las organizaciones fueron maquilladas de manera sutil y por vías indirectas con otros nombres. No obstante, la ideología

⁹⁵Gran parte de la confusión partió de una guerra entre multinacionales químicas de EEUU y de UE que luego se trasladó a los radicales ecologistas de Europa de la mano de Greenpeace.

de fondo sigue siendo la misma (Ibídem, 2008:18) Como se dijo, esta concepción de sectores poblacionales como inútiles que consumen los recursos que perjudican a los sectores de la sociedad mejores adaptados es el elemento que desde el origen sirvió de nexo entre las ideas anti población y las ecologistas.

Puntualmente el vínculo con el “ecologismo” de estas corrientes se expresa de la siguiente manera: existe una preocupación por el control de los recursos naturales por parte de las potencias ante la imposibilidad de controlar el crecimiento de la población mundial. Así mismo, para las corrientes ecologistas radicales el aumento demográfico tiene siempre un correlato de contaminación. Por lo tanto, existe la necesidad de empezar a señalar todos y cada uno de los daños ambientales resultantes del desarrollo y el crecimiento económico. De esta manera se puede evidenciar el vínculo de la conjunción ideológica entre el control poblacional para no dilapidar recursos y el ecologismo (Ibidem 2008:39).

En línea con esto último, como existen obstáculos para el control de los recursos a nivel nacional, es la corriente “ambientalista” la que se pone al frente de batalla para que dichos recursos no sean utilizados, contaminados y despilfarrados. Los eugenistas coinciden con los ecologistas radicales para quienes el crecimiento de la población es el principal enemigo del ambiente.

Para ambas corrientes es necesario ir protegiendo y reservando áreas y generar tratados internacionales que recorten las soberanías nacionales. De esta manera, regiones enteras quedan reconocidas como patrimonio de la humanidad bajo control internacional. Así el crecimiento poblacional y la industrialización vuelven complementarios dos conjuntos de ideas: el del control del crecimiento demográfico y conservacionismo natural (Ibídem, 2008:40).

Por último, la receta por parte de los grupos ecologistas y antipoblacionistas es que las regiones inferiores no consuman y por lo tanto se industrialicen. Así mismo, que no se reproduzcan y que no contaminen, en definitiva, que no arruinen nuestro planeta. La filosofía eugenésica y la ecologista se han complementado maravillosamente desde hace ya más de un siglo (Ibídem 2008:43)

En definitiva, si uno rastrea los inicios del movimiento ecologista se encontrará con estos vínculos. Y claro está que el movimiento ecologista se convirtió en algo más amplio y aquí solo se hizo referencia a los más radicales y a los orígenes. Pero no es en vano conocer estas historias *ecocentristas* dado que puede darnos una noción del por qué se reproducen fácilmente en el discurso ambiental el tipo de “búsquedas y soluciones” en general voluntaristas en economía como suponer se puede reducir los consumos normales y cambiar costumbres masivas- a los que Adam Smith denominaba como una “segunda

naturaleza"- desde la toma de conciencia; o bien de moralizar la geopolítica o ignorar la asimetría de las relaciones internacionales, parangonando pagos de "deudas ecológicas", -que el supuesto país deudor nunca firmó previamente⁹⁶; o desligar la pobreza de un mayor y no menor deterioro ambiental⁹⁷. En ocasiones son simplificadoras del conflicto de clases nacional e internacional como si los ingresos normales de un país fuesen moldeables hacia abajo y luego ignorar su viabilidad política, y a veces alejadas de la dinámica de los avances científicos y técnicos en la actualidad el futuro cercano para enfrentar el problema de la economía política y el ambiente⁹⁸.

II-La Identidad de Kaya y desacople entre producción y emisión de GEI

Desde los '90 se ha venido desarrollando a partir de la llamada identidad de Kaya, (1990) la posibilidad de entender al vínculo de la contaminación del ambiente por emisión de GEI (gases de efecto invernadero) como una conjunción de cuatro factores que se pueden subdividir en dos grupos: dos factores corresponden al análisis de la economía política y otros dos al desarrollo y avances técnicos de diversas ciencias naturales. Los resultados de esta configuración se plasman en la idea de que es posible ir "desacoplando" en términos absolutos y relativos la producción económica de la emisión de GEI y/o uso de insumos basados en recursos naturales. Vadéna et al (2020)⁹⁹ Como se puede ver en el Gráfico 3:

Partiendo de la definición de la identidad, esta se construye tautológicamente con el agregado de variables en el numerador y denominador (cuyo resultado es el elemento neutro multiplicativo) para conformar cuatro factores:

Emisión de GEI= Población (1) * (PIBpc) (2) * (Intensidad Energía) (3) * (Intensidad Carbono) (4)

Emisión de GEI = Pob * (PIB/pob) * (Energía/Pib) * (Emisión/ Energía)

$$\bullet \quad \text{tn} = \underbrace{(\text{millones ha}) * (\text{U\$S}/2011)}_{\text{Economía política}} * \underbrace{(\text{kWh}/\text{U\$S}) * (\text{tn}/\text{kWh})}_{\text{Ingenierías y Cs Naturales}}$$

En efecto, los factores (1) y (2) son incumbencia de disciplinas sociales o si se quiere de la economía política como lo es el crecimiento poblacional y el crecimiento del producto per cápita. Mientras que los factores (3) y (4) por sus

⁹⁶ <https://www.argentina.gob.ar/noticias/cabandie-solicito-un-canje-de-deuda-por-accion-ambiental-y-climatica-en-las-negociaciones>

⁹⁷ <https://www.newscientist.com/article/2333207-half-of-buenos-airess-methane-emissions-may-come-from-one-landfill/>

⁹⁸ <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/crisis-en-sri-lanka-la-apuesta-radical-por-la-agricultura-organica-que-dejo-a-un-pais-entero-al-nid14072022/>

⁹⁹ Se puede dividir en un desacople relativo, donde el crecimiento económico es mayor que el de uso de recursos y/o impacto ambiental; del desacople absoluto donde existe crecimiento económico y simultáneamente un decrecimiento de uso de recursos y/o impacto ambiental. Se puede considerar también grados de duración, ritmo, alcance geográfico, importancia económica de desacople.

características son de incumbencia tecnológica. En efecto, el uso de energía sobre el nivel de producto y la emisión de GEI sobre el uso de energía, se vinculan con los avances tecnológicos que se vienen realizando sistemáticamente y que, en perspectiva, en unas décadas más, probablemente haga de toda esta discusión una antigualla. Rotaecche (2017) Los datos mundiales (Gráfico 4) muestran que existe desacople relativo entre un menor uso de insumos materiales, emisión de GEI y el crecimiento de la población y el producto per cápita. Esto se ha mostrado de todas formas más lento que la necesidad de los objetivos impuestos para el control de la elevación de la temperatura global, puesto que hay que recordar que la población crecerá aun a tasas positivas hasta fin de este siglo. Por lo que claramente se necesita mayores recursos para estudios vinculados al crecimiento económico y al ambiente. Haberl et al (2020)

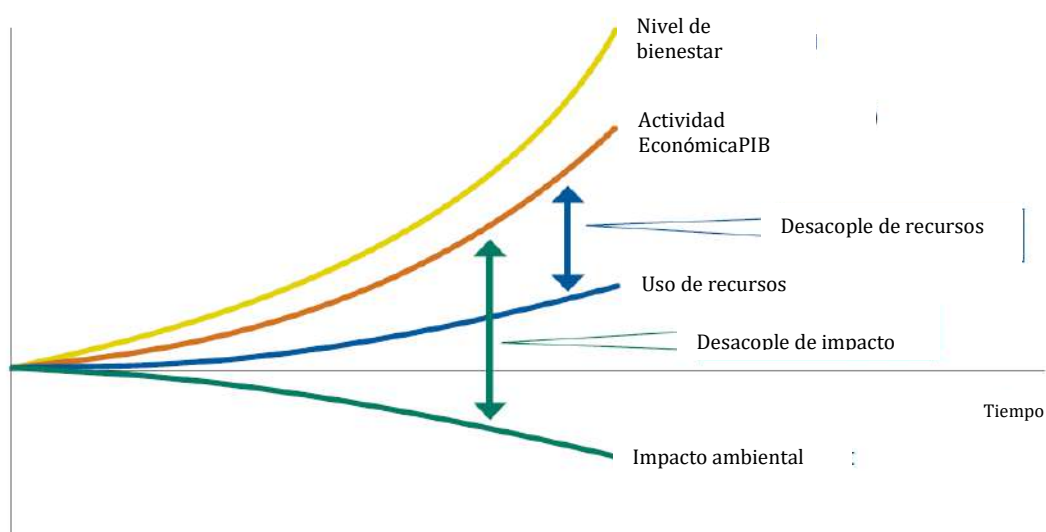


Gráfico 3 Fuente: UNEP, 2011

Por ello, la discusión se ha derivado hacia la búsqueda de un desacople persistente en el tiempo, y de amplitud geográfica de carácter absoluto que aún no se ha logrado. Gutman et al (2017)

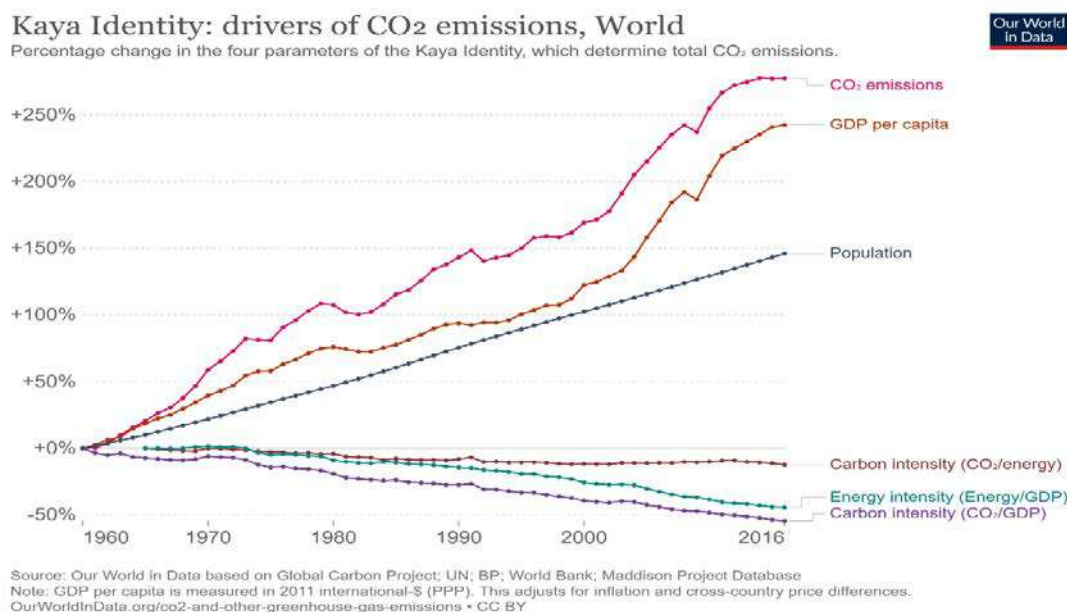


Gráfico 4 <https://ourworldindata.org/grapher/kaya-identity-co2?time=1960..2016&country=~ECU>

Por esto, un gran número de especialistas son escépticos del desacople técnico al que califican de mito. Jackson, (2009: 67-89). Aunque, gran parte de los supuestos económicos de estas posiciones se basan en un incompleto esquema de razonamiento debido a su origen en el convencionalismo marginalista, que claramente al ser dominante se toma como de sentido común. Casi todos los trabajos económicos sobre el tema explícitamente toman como válidos sus postulados, a más de 60 años de la crítica radical de su core con Sraffa, (1960). En cada uno de estos trabajos se pueden hallar las mismas falencias que tiene esa teoría económica para la explicación del resto de otros aspectos de las políticas económicas.

Los análisis de descomposición son usados para poder establecer el impacto y las consecuencias de un sistema complejo (fuertes interrelaciones entre los factores) en los intentos de lograr una mejor y sostenible forma de disminuir los valores de estos factores de emisión GEI. Y sirve para advertir lo peligroso que puede resultar el disminuir a voluntad o arbitrariamente las variables sociales como población o producto per cápita. Se argumentará que, al revés, sólo los factores técnicos no tienen límites precisos para ser mejorados a través de mayores inversiones en tecnología puesto que no involucran necesarios empeoramientos del ambiente ni afectan necesariamente la sustentabilidad política basada en los ingresos normales de la población.

a) Reducción de la Población y/o el Producto bruto per cápita

Un argumento muy repetido por ONGs y medios es que sería sensato, en aras de cuidar el ambiente, el reducir el crecimiento del PIB y controlar la población. Por el contrario, es importante tomar conciencia de lo difícil que se tornaría

reducir alguno de los dos primeros factores de la identidad, es decir, el crecimiento poblacional y/o el crecimiento del PIB pc.

La evolución de la población hacia fin de este siglo efectivamente se va a estabilizar en alrededor de 11.000 millones de personas (Gráfico 5), aunque este número está siendo revisado a la baja Darrell Bricker (2019). Por lo que es una variable que debe ser desestimada para el “control poblacional” que hoy en día es una postura más cercana a la ciencia ficción de los ´50 que de viabilidad política real. Las propuestas de control de natalidad ante la velocidad de caída del crecimiento vegetativo de la población, encima chocan con un mundo periférico sin posibilidades de control efectivo al respecto. Como ha dicho Karan Singh, Ministro de Salud y Planificación Familiar de la India, argumentó que las elevadas tasas de fecundidad se debían principalmente a las condiciones socioeconómicas generales y que, por consiguiente, la prioridad debía ser aumentar la asistencia para el desarrollo y no la planificación familiar. En sus palabras, “*el desarrollo es el mejor anticonceptivo*” (Tinant, 2020:199).

Si el control de natalidad es problemático, más difícil aún es la idea de reducir el PIBpc: esto último no es solo incompatible con los países subdesarrollados que necesitan crecer más al tener mayorías de población viviendo bajo en nivel de la pobreza, sino que “*la sola idea de congelar las distribuciones de ingresos globales de hoy para que entre el 10% y el 15% de la población mundial continúe viviendo por debajo de la línea de pobreza absoluta y la mitad de la población mundial por debajo de \$ PPA 7 dólares por día es inaceptable*”. Milanovic, (2021)

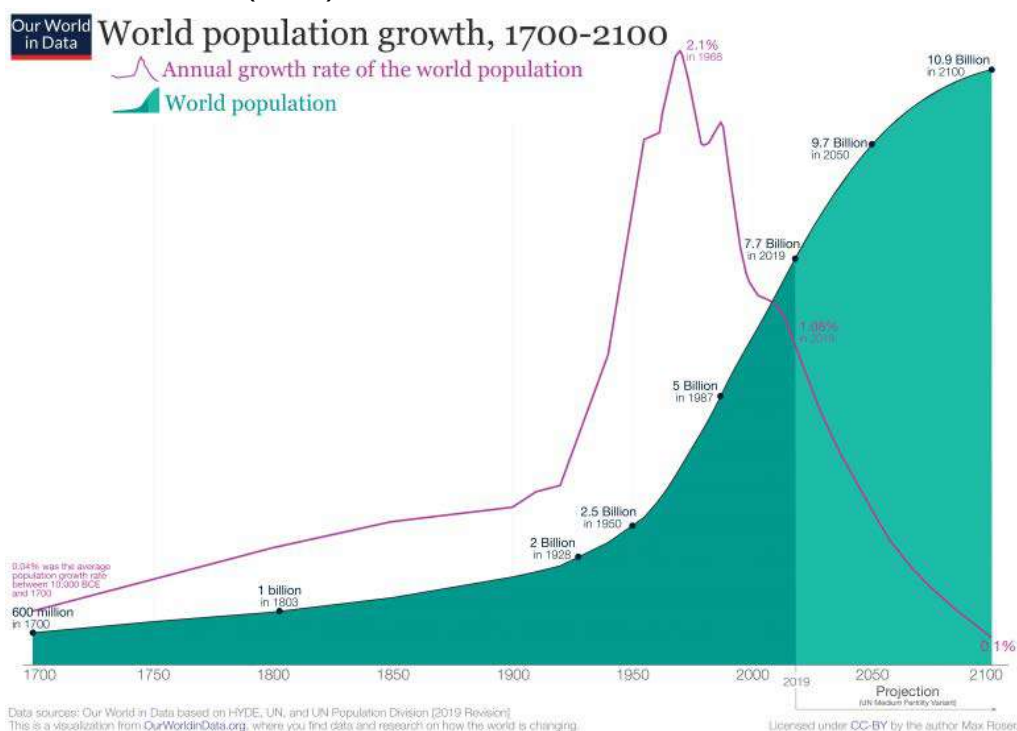


Gráfico 5: OWID <https://ourworldindata.org/uploads/2019/06/2019-Revision-%E2%80%93World-Population-Growth-1700-2100-772x550.png>

Así mismo, sí se **intenta igualar ingresos medios mundiales** hacia una distribución diferente en la que todos los que están por encima (\$ PPP 16 por día) son forzados a reducirlos hacia ese valor, mientras se les permite seguir subiéndolos a los que están por debajo de ese valor, hará que dicha reducción masiva de los ingresos para todos aquellos que ganan más de \$16 PPP, represente **reducir el ingreso al 86% de toda la población occidental**. Es realmente imposible políticamente evitar enormes catástrofes económicas, sociales. Como dice Milanovic, un “suicidio político” para aquellos gobiernos que lo intenten:

“Cuando se agotan todos los argumentos y cuasi-argumentos, los pensadores mágicos pasan al reino de la retórica. El pensamiento ahora se reemplaza por el uso de frases: las vidas “prósperas”, “florecientes” y “autocumplidas” son posibles y están a la vuelta de la esquina. Todo el mundo puede ser más feliz con mucho menos. Podemos cultivar nuestros propios jardines. Si unes todas las palabras deseables, “no explotación”, “salario digno”, “negocios éticos”, “autosuficiencia”, “precio justo”, de alguna manera se tomará la vida en nuestras manos y los campos éliseos se abrirán en frente a nosotros. Por todos y por siempre”. Milanovic, (2021)

b) Reducción de los Factores tecnológicos en la identidad de Kaya

No se puede aquí dar cuenta de las distintas vertientes de las ciencias naturales que convergen continuamente en sus investigaciones básicas y aplicadas en lograr mayor productividad económica y por lo tanto mayor eficiencia en el uso de insumos con cada vez menor impacto ambiental. Los datos al respecto son muchos y de hace siglos. Se enfatiza, sin embargo, que la disyuntiva no pasa por aminorar estos cambios vs decrecimiento de las economías aun cuando estos avances no logren la velocidad deseada en punto a los objetivos de disminución de la temperatura global o su no elevación en las próximas décadas.¹⁰⁰ Aun así, si estos cambios y mejoras técnicas no logran el objetivo de reducir la emisión de GEI, pueden aportar una mayor fortaleza económica para paliar y soportar en mejores condiciones la eventual imposibilidad de lograr las metas expresadas en los diversos reportes de la IPCC en base al Acuerdo de Paris.¹⁰¹

Para brindar algunos ejemplos de lo mencionado en el párrafo anterior, especialistas en tecnología climáticas sostienen que desarrollar y desplegar tecnologías climáticas es condición necesaria para la agenda mundial de cero emisiones netas y acelerar la descarbonización. Bernd Heid, et al (2022) En efecto, lo señalado anteriormente requerirá esfuerzos enormes como mejorar la

¹⁰⁰ <https://public.wmo.int/en/media/press-release/ipcc-now-or-never-15%C2%B0C-warming-limit>

¹⁰¹ <https://www.ipcc.ch/2022/04/04/ipcc-ar6-wgiii-pressrelease/>

capacidad de almacenamiento de energías renovables de media duración unas 400 veces. Además, la producción anual de hidrógeno verde, un portador de energía con bajas emisiones de carbono, debería aumentar más de siete veces para que el mundo alcance el cero neto en 2050. De esta manera, a medida que aumente la demanda, las empresas tendrán la oportunidad de ampliar su escala y reducir sus costos, mientras ayudan a reducir las emisiones.

Asimismo, el gasto de capital en equipos de infraestructura con una intensidad de emisiones relativamente baja promediaría los \$6,5 billones de dólares al año, más de dos tercios de los \$9,2 billones de dólares en gasto de capital anual durante ese período. Todas esas inversiones que rondan el 10% del PBI mundial, incluirían tecnologías verdes. No obstante, esto último no es tarea sencilla ni lineal ya que durante la transición para lograr una transformación de la matriz productiva y su cadena de valor se seguirá utilizando energía con combustibles fósiles, hasta generar los eslabones necesarios para su reemplazo, no sin caer en cuellos de botella de todo tipo y origen—como se ve ahora en Alemania usando de nuevo minas de carbón y grafito debido a sus erradas políticas recientes al dar de baja ocho de sus diecisiete centrales nucleares.

Esto lleva a mencionar la importancia de los recursos naturales en la transición hacia una matriz productiva más amigable con el ambiente. Existen posturas que sostienen que la extracción de recursos naturales no sería una actividad sostenible en el tiempo por contar con existencias fijas o escasas. En primer lugar, a diferencia de este planteo no es la escasez sino el concepto del costo de oportunidad el que gobierna la economía capitalista. Por ende, el agotamiento de muchos productos minerales no está a la vuelta de la esquina, sino que es un proceso de millones de años. Tilton (2009)

“...el paradigma de los stocks fijos adolece de cuatro deficiencias críticas. Primero, muchos productos minerales, especialmente los metales, no se destruyen cuando se consumen. Como resultado, el reciclaje y la reutilización son posibles. Por supuesto, reciclar en algunos casos (como el plomo que alguna vez se usó como aditivo en la gasolina) es prohibitivamente costoso, pero esto es una cuestión de costos, no de disponibilidad física. En segundo lugar, para otros productos minerales, incluidos el petróleo y otros minerales energéticos, la sustitución puede mitigar la amenaza del agotamiento de los minerales. ... En tercer lugar, el stock fijo de muchos productos básicos minerales es enorme. Al ritmo actual de consumo, por ejemplo, el cobre y el hierro que se encuentran en la corteza terrestre durarían 120 millones de años y 2500 millones de años, respectivamente. Son períodos de tiempo muy largos. A modo de comparación, el Big Bang ocurrió hace unos 13 mil millones de años, nuestro sistema solar tiene unos 5 mil millones de años y ya está en la

mitad de su vida esperada, y el homo sapiens evolucionó como una especie hace sólo varios cientos de miles de años. En cuarto lugar, y más importante, mucho antes de que se extrajera de la corteza terrestre el último barril de petróleo o la última tonelada de zinc, los costos aumentarían drásticamente. Esto primero reduciría y luego eventualmente eliminaría la demanda. En resumen, la amenaza no es el agotamiento físico, donde literalmente nos quedamos sin recursos minerales, sino el agotamiento económico, donde los costos de producción y uso de los productos minerales aumentan hasta el punto en que ya no son asequibles". Tilton, (2009)

En segundo lugar, y más importante aún, es que antes del agotamiento de un recurso los costos serán tan altos que ya no serán accesibles dejándose de demandar y siendo reemplazados por alternativas. Por último, estos planteos no tienen en cuenta la sustitución, mediante el crecimiento de la población, el acceso al conocimiento y la aplicación de nuevos descubrimientos, para reemplazar con energías limpias distintos procesos que superan las fuentes de energías conocidas. Lo anterior, teniendo en cuenta que se producen constantes avances tecnológicos y descubrimientos que podrían concebir productos que sustituyan de manera eficaz a lo mineral o natural.

En línea con lo anterior, respecto de la creciente demanda de alimentos a nivel mundial, el avance biotecnológico para aumentar la productividad (que reduce el uso de insumos por unidad producida) vía técnicas diversas de ingeniería genética, se le suman otros como la producción de alimentos vegetales sin la necesidad de la fotosíntesis biológica y crear alimentos independientes de la luz solar mediante el uso de la fotosíntesis artificial. Esto permitiría producir alimentos con menos recursos (menores extensiones de tierra) y podría ser utilizado en futuras misiones espaciales en la Luna o Marte.¹⁰²

En definitiva, lo que se observa dentro de la ecuación de Kaya es que el crecimiento económico viene de la mano del desacople y la corrección de los impactos de este sobre el ambiente a través de la tecnología. En otras palabras, la mayor productividad que está asociada al crecimiento ayuda a tener prácticas productivas más amigables con el ambiente en tanto se incorporen las mejores prácticas productivas.

No obstante, es cierto que los datos de la realidad muestran que el cambio tecnológico no es instantáneo ni en el corto plazo, fundamentalmente porque un descubrimiento básico tarda tiempo en llevarse a su aplicación industrial y a su

¹⁰² Hahn et al (2022) <https://rdcu.be/cSiIM>

producción masiva, vg. una nueva técnica más productiva en pruebas piloto o de laboratorio puede no serlo luego cuando se hace en escala, lo que lleva tiempo para adecuar la implementación para el mercado, Fathi et al (2019)¹⁰³. Frente a este retardo es que surgen críticas que sostienen que lo tecnológico no resuelve los problemas y se suele caer en soluciones de pensamiento “mágico” o de “voluntarismo discursivo” como las de olvidarse que estamos en sociedades de clase, donde el conflicto político y social es lo que limita las posiciones en favor del “decrecimiento” y no solamente el ambiente. Milanovik, (2021)

Si bien muchas de estas posturas que razonablemente no se oponen a los avances tecnológicos sostienen que con estos no alcanza. Aceptando esto en términos de la insatisfacción de los retrasos en su aplicación masiva, sin embargo, un efecto macroeconómico observable de las sociedades industriales muestra que los procesos económicos mejoran su productividad hasta por el mero crecimiento (como se verá en la sección siguiente). A la luz de la existencia de rendimientos crecientes, luce imposible alcanzar desacoplar los impactos sobre el ambiente sin crecimiento del producto per cápita.

En suma, a lo único que nos llevaría la decisión de alterar la ecuación de Kaya reduciendo población o PIBpc es a un consumo insatisfecho, subas de precios generalizadas, conflictos sociales e incluso guerras, configurando una propuesta de “suicidio político”. Por ende, en la propuesta del *degrowth* no implica que haya menos polución y destrucción.

III-El “decrecimiento” y sus problemas económicos

Recientemente han sido publicadas varias defensas explicando lo que significa “decrecimiento”. Se trata de explicar como el “decrecimiento selectivo” de aspectos supuestamente beneficiosos para ambiente y economía no colisionan con el mayor acceso a mejores niveles de vida. En efecto, Hickel, (2020); Kallis, (2011) sobre el “decrecimiento” muestran una serie de definiciones de qué cosa debe entenderse por “decrecimiento”:

“El decrecimiento tiene un enfoque discriminatorio para reducir la actividad económica. Busca reducir la producción ecológicamente destructiva y socialmente menos necesaria (es decir, la producción de SUV, armas, carne de res, transporte privado, publicidad y obsolescencia programada), al tiempo que expande sectores socialmente importantes como la atención médica, la educación, el cuidado y la convivencia. ... El decrecimiento introduce políticas para prevenir el desempleo y, de hecho, incluso para mejorar el empleo, como acortar la semana laboral, introducir un trabajo garantizado con un salario digno e implementar

¹⁰³ Agregar temas legales, institucionales a los de costo y escala.

programas de reciclaje para sacar a las personas de los sectores en extinción. El decrecimiento se centra explícitamente en mantener y mejorar los medios de vida de las personas a pesar de una reducción en la actividad económica agregada". Hickel, (2020:4)

Sin embargo, esta descripción de “buenos deseos” es antagónica con los hechos estilizados de la economía mundial por la cual el crecimiento económico dirigido por la demanda es el que mejora la productividad de la economía y por lo tanto poder generar una mayor eficiencia en el uso ahorrador de tierras, bosques y humedales. En otras palabras, nuevas tecnologías y maquinarias son introducidas al proceso productivo cuando se incrementa el tamaño del mercado. (Kaldor-Verdoorn en Gráfico 6 y 7). Verdoorn, (1949); Kaldor, (1966)

El “decrecimiento” como solución hipotética se enfrenta a inconsistencias lógicas y empíricas ya conocidas en la economía política que lo vuelven muy discutible, como lo explica la conocida regularidad empírica denominada “Ley de Kaldor-Verdoorn” (K-V) que muestra cómo el crecimiento dirigido por la demanda autónoma mejora la productividad. Amico, Fiorito & Hahn, (2011)

En efecto, este “hecho estilizado” es ecuménico y sin embargo no es siquiera mencionado. Uno de los últimos trabajos que da cuenta de esto resultados informa que:

“Por el contrario, en los modelos de crecimiento impulsado por la demanda y, en particular, la ley de Kaldor-Verdoorn (Verdoorn, 1949; Kaldor, 1966), la relación entre la productividad laboral y el crecimiento económico se invierte: un crecimiento de la producción más sostenido, impulsado por la expansión de la demanda agregada, conduce a un aumento de la productividad del trabajo. En este marco, la expansión del mercado, determinada por una mayor demanda y por ende por un mayor nivel de producción, estimula la innovación a través de: (i) incentivos para mejorar aspectos organizacionales y utilizar insumos de manera más eficiente; (ii) cambios en la composición sectorial de la producción y el empleo; (iii) economías de escala estáticas y dinámicas; y (iv) crecimiento de la inversión que incorpora bienes tecnológicos más avanzados.” Deleidi et al, (2022).

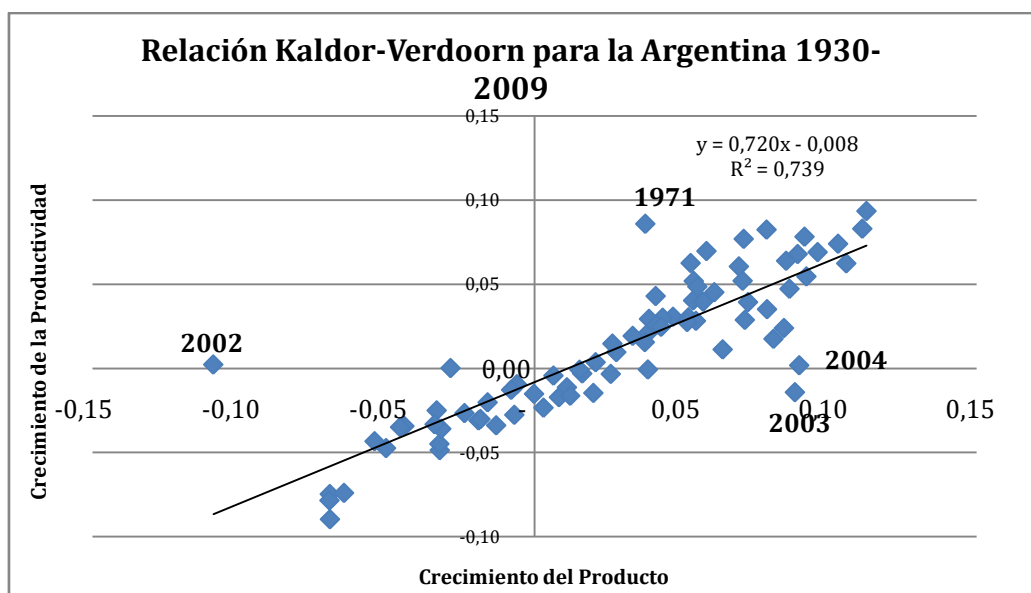


Gráfico 6 Fuente: Amico et al (2011)

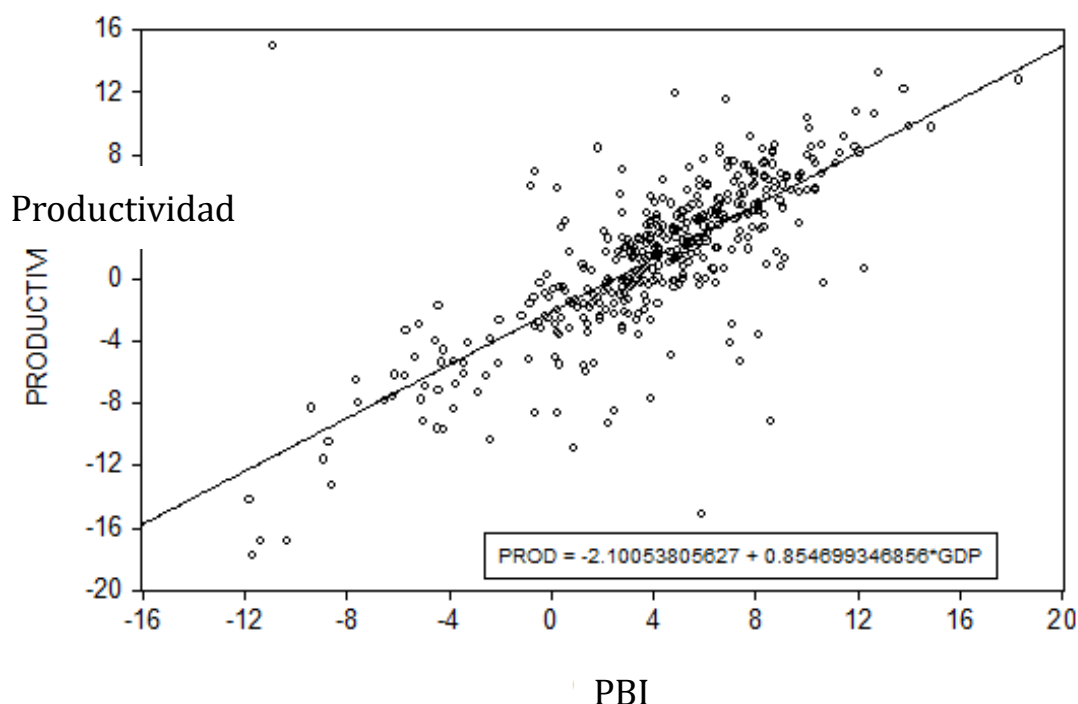
Efectos contrapuestos de la economía en el ambiente: Kaldor-Verdoorn y Efecto Rebote¹⁰⁴

Un argumento que es usado para relativizar las posibilidades los avances técnicos para evitar el deterioro ambiental, se erige sobre el llamado “efecto rebote” (*ER*) por el cual, cualquier avance en productividad en pos del ambiente quedaría anulado debido a un mayor consumo automático promovido por la caída de los precios de los productos afectados con menores costos. Sorrell, (2009). El argumento abunda en señalar que ante cada mejora técnica que baje los costos (por ej. energía), se produce un automático aumento de la demanda que deja sin las mejoras en el uso de insumos y la emisión de GEI. Este *ER* abarca consumo y producción por efecto directo e indirecto. Sin embargo, esto no es necesario que suceda o al menos se trata de un argumento que debe medirse con efectos contrapuestos y que además necesitan su comprobación empírica para su definitiva ponderación.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Estos efectos contrapuestos y las consideraciones de la obsolescencia programada, son parte de un proyecto de investigación en marcha.

¹⁰⁵ “It is worth mentioning that there is no scientific consensus about how these feedback effects should be modeled, which drives us to conclude that the investigation of these phenomena constitute a research project on its own.” Valdecantos, (2021:11)

Relación Kaldor-Verdoorn para Latinoamérica 1950-2006



Gráfico

7

fuente:

Nakedkeynesianism

<http://nakedkeynesianism.blogspot.com/2014/10/kaldor-verdoorns-law-for-latin-america.html>

En primer lugar, a nivel microeconómico se suele ignorar en la literatura convencional que tampoco las necesidades de las personas son ilimitadas (sin punto de saciedad personal). Considerar la condición de no-saciedad individual es una necesidad axiomática de la teoría marginalista dominante que necesita suponerlo para poder derivar curvas de demanda continuas para la determinación de los precios. Eatwell, J. (1995:20-23); Mas Colléll (1995:550). Sin embargo, en la realidad todos los bienes tienen un punto de saciedad¹⁰⁶¹⁰⁷.

En segundo lugar, es a nivel macroeconómico que aparece esta contraposición de efectos, donde **una vez controlado el consumo creciente por el efecto ingreso per cápita y el efecto crecimiento de la población**, se puede determinar con claridad dicha oposición entre un efecto que disminuye el uso de insumos por unidad producida (*K-V*) vs otro que los eleva por mayor demanda inducida dirigida por salarios (*ER*). Yendo al análisis clásico de la lógica de los efectos contrapuestos en la contaminación, en el proceso económico pueden darse tanto un cambio técnico como cambios producidos por rendimientos no

¹⁰⁶ Lo que cuestiona a la adopción de la teoría marginalista como teoría relevante para el tema ambiental (¡que efectivamente usan!) y habilita la teoría de la excedente clásica. Garegnani, (1985a y b)

¹⁰⁷ En Sorrell, (2007:14) sin embargo se supone en los modelos utilizados que no existe saciedad microeconómica.

constantes a escala. En ambos casos debe considerarse separadamente las interacciones dentro y fuera del core clásico con el consumo de las cantidades que no están dados de antemano.¹⁰⁸

En una primera fase, es claro que si un cambio técnico baja los costos de producción de un bien básico¹⁰⁹ necesariamente el salario real del sistema crece y si la propensión a consumir es mayor en los asalariados crecerá el consumo y el producto.



Ilustración 1

Pero en una segunda fase dicho aumento de consumo puede implicar un cambio en la composición del mismo, con un mayor consumo de bienes básicos con distintos rendimientos. (ilustración 2) En el caso de que la producción de esos bienes posea rendimientos crecientes a escala¹¹⁰, un mayor consumo de los mismos llevará a una disminución de los coeficientes técnicos para su producción, pudiendo así reducir sucesivamente el uso de insumos por unidad producida.

La cadena de posibilidades que siguen no está asegurada luego de la Ilustración 2, puesto que una mayor productividad no lleva *necesariamente* al crecimiento del producto y a un nuevo mayor consumo (crecimiento dirigido por salarios), puesto que dependen la intervención de la demanda efectiva autónoma¹¹¹. Por lo que las combinaciones de cambios en la composición del consumo en condiciones de rendimientos no constantes a escala, controlados por crecimiento de población o PIB per cápita pueden tener límites finitos.¹¹²

¹⁰⁸ En la visión clásica no existen relaciones cuantitativas generales con propiedades conocidas válidas como en el marginalismo. Cambios en las situaciones iniciales modifican el resultado definitivo de las variables. Consideraciones fuera del core modifican a variables distributivas determinadas virtualmente dentro de él. En efecto, pueden modificarse de múltiples formas dependiendo de la configuración institucional e histórica, como la intervención estatal sobre la distribución, relaciones complejas con la *demanda efectiva*, que pueden modificar ulteriormente los coeficientes técnicos de las ecuaciones de precios con rendimientos no constantes. Piccioni, (1987:10-12)

¹⁰⁹ Definido como un bien que entra como insumo para la producción de sí mismo y de los demás bienes. Sraffa, (1960)

¹¹⁰ Lo que significa que ante un cambio de escala en un parámetro d en el uso de los insumos el aumento de la producción es mayor a d .

¹¹¹ El principio de demanda efectiva de largo plazo: exportaciones, consumo e inversión pública por ej. y políticas estatales de intervención para dirección del consumo persistentes. Garegnani (1978 y 1979) y Serrano, (1995)

¹¹² Cualquier comparación empírica deberá controlar por población, dado que seguirá creciendo hasta fin de siglo sin un vínculo necesario con el crecimiento del PIB o la productividad.

Queda para cálculos empíricos cotejar cuál de estos efectos opuestos es el mayor para decidir este debate ambiental desarrollado a partir de la descomposición de Kaya.

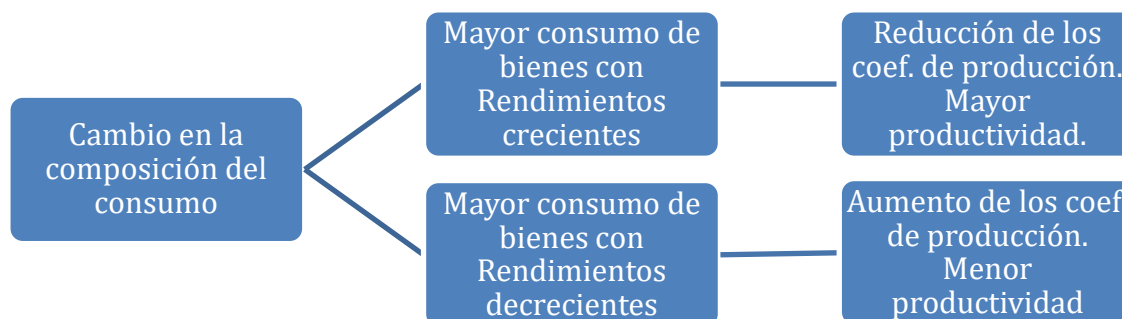


Ilustración 2

Otro argumento, cuya lógica también está en la investigación en curso, que suele plantearse es que las empresas dirigen a voluntad la obsolescencia tecnológica sin tener en cuenta la competencia. Aquí puede pasar que el problema radica en que en tanto existe competencia, (existen los precios normales) no hay motivos para los cuales la empresa que posee un producto (técnica) mejor, no la aplique y venda hoy para ganar todo el mercado y en cambio decida ir presentando modelos inferiores (reduciendo la rotación de capital). Dada la técnica dominante, la rotación de capital depende directamente de la tasa de interés que rija (distribución del ingreso), siendo imposible modificar arbitrariamente la duración de su amortización.

IV-Perspectivas futuras de reducción de los factores de menor uso de energía y emisión de GEI

Una trayectoria económica que, partiendo desde la situación actual, arribara a buen puerto en una “economía verde” sin el planteo basado en el decrecimiento de población y/o producto per cápita sufrirá también probables escollos técnicos a considerar teniendo en cuenta una mirada de insumo-producto:

- 1-La necesidad de un mucho mayor crecimiento del producto y por lo tanto de inversión para reemplazar los bienes de capital emisores de CO₂ por los bienes de capital “verdes”.
- 2-Nuevos cuellos de botella de insumos o energéticos al cambiar de escala que implique retrocesos en el uso de energías más contaminantes (hoy se ve en Alemania con la vuelta al carbón)
- 3-Nuevas técnicas energéticas o de acceso a insumos que no necesariamente contaminen menos desde un punto de vista I-O.

Lo que es seguro es que se necesitará mucha más minería y extracción de recursos naturales para lograrlo¹¹³. Parafraseando a Tilton (2009), el capitalismo se desenvuelve en base a costos de oportunidad y no en base a la escasez, y claramente dominan per sé a otros objetivos deseables en punto a cuidado del ambiente, por lo cual las políticas estatales y los acuerdos internacionales de coordinación respecto al crecimiento y el ambiente son fundamentales.

Sin caer en un “tecnoptimismo” se puede decir que las mejoras de productividad y eficiencia por la vía técnica es una condición necesaria y que ningún “saber” del pasado está a la altura de la escala de los desafíos actuales. La experiencia histórica mundial enseña que fueron los factores técnicos los que pudieron solucionar objetivos específicos de contaminación y polución ambiental. Se pueden enumerar tres resultados que fueron resueltos vía técnica: en las décadas 70-’90 reducción de lluvia ácida (azufre y nitrógeno emitido), en los 80’ reversión del Agujero de Ozono evidenciado en el Protocolo de Montreal 1987 y la disminución de Plomo en naftas de 1920-2020. Tres resultados que fueron solucionados por avances técnicos como objetivos.¹¹⁴

Está claro que sin una articulación y dirección desde el Estado todo descubrimiento y avance técnico no podrá ser implementado de manera sistemática por lo que todo esto presupone también acuerdos internacionales interestatales para que el desacople técnico pueda ser geográfica y temporalmente extendido. Al día de hoy se desarrollan innumerables avances técnicos referidos a la captura de CO₂. En este sentido ya existen: desde globos aerostáticos hasta pinturas; alimentos especiales para reducir emisión GEI del ganado hasta nuevos motores en la industria.¹¹⁵

Además, para mantener el proceso de calentamiento global por debajo de 1,5 °C este siglo, el objetivo al que se aspira en el Acuerdo de París, la tecnología digital puede ayudar y acelerar este proceso. Un estudio realizado por Accenture, en colaboración con el Foro Económico Mundial, muestra que las tecnologías digitales, si se escalan en todas las industrias, podrían generar hasta el 20 % de la reducción necesaria para 2050 y alcanzar las trayectorias netas de cero emisiones en energía, materiales y movilidad. Estas industrias ya pueden reducir las emisiones entre un 4 % y un 10 % si adoptan rápidamente tecnologías digitales¹¹⁶. Por otra parte, existen muchos vectores energéticos en

¹¹³ <https://www.lapoliticaonline.com/espana/entrevista-es/no-hay-materias-primas-suficientes-para-la-transicion-energetica/>

¹¹⁴ <https://www.bbc.com/mundo/noticias-59040775>

¹¹⁵ <https://www.motorpasion.com/futuro-movimiento/esta-pintura-absorbe-co2-como-arboles-apunta-a-revolucionar-futuro-emisiones-transporte>
<https://www.noticiasagropecuarias.com/2021/10/22/se-viene-un-cambio-de-paradigma-para-la-ganaderia/>

¹¹⁶ <https://www.weforum.org/agenda/2022/05/how-digital-solutions-can-reduce-global-emissions?linkId=100000126815537>

proceso de estudio y aplicación más limpios y que también revisten el uso del gas como transición. Tanto la hidroelectricidad como la energía nuclear de fisión son las consideradas de menor emisión de GEI que no son intermitentes.

Estudios recientes demuestran que se ha desarrollado un nuevo sistema de perforación que permitirá alcanzar la profundidad requerida junto con la capacidad de vaporizar cualquier tipo de roca para alcanzar debajo de la tierra una fuente alternativa de energía denominada energía geotérmica. La mayor fuente de energía limpia en la tierra, 100% sostenible, inagotable, similar a cualquier combustible fósil y tan limpio como el viento o la energía hidroeléctrica. 117 Desarrollar este tipo de energía nos permitiría un mejor uso de la tierra disponible ya que por ejemplo no se utilizan paneles solares y turbinas eólicas generando independencia energética y puestos de trabajo mientras se resuelven las emisiones de efecto invernadero dejando atrás los combustibles fósiles. Otro vector para la próxima década es la fusión nuclear, en relación con la cual en varias partes del mundo se están haciendo avances importantes y en particular se espera el proyecto ITER que permitirá a partir del hidrogeno generar una cantidad de energía sin emisiones ni radiación que podrá dejar toda esta discusión como una rémora del pasado.¹¹⁸ El ocho de agosto de 2021 se produjo la ignición en California de la reacción de fusión de plasma de hidrogeno pesado, Zylstra et al. (2022) Kritcher et al (2022): *“Si pudiéramos aprovechar esta reacción para generar electricidad, sería una de las fuentes de energía más eficientes y menos contaminantes posibles. No se requerirían combustibles fósiles, ya que el único combustible sería el hidrógeno, y el único subproducto sería el helio, que usamos en la industria y del que realmente escaseamos”*.¹¹⁹

No se trata aquí de un optimismo naif-tecnológico que se esgrime apuntando al desacople como una solución inmediata, sino que se trata de relativizar el “catastrofismo del colapso mundial ambiental”, discurso que claramente domina las comunicaciones en todo nivel, y que postulan y habilitan “soluciones” que ignoran la materialidad del conflicto por el excedente y al que consideran muchas veces más maleable y adaptable que el del ambiente.

En particular, desde la economía la tarea es identificar las lógicas dentro de las teorías utilizadas que puedan explicar cómo se puede llegar a los resultados postulados. Las recomendaciones económicas para paliar el calentamiento global no deben caer en lógicas incompletas derivadas de una mala teoría económica como tampoco de un voluntarismo político de aristas sociales mágicas.

¹¹⁷ <https://www.youtube.com/watch?v=Bu5JFGJJp8&t=1s>

¹¹⁸ Ver www.iter.org

¹¹⁹ <https://www.newsweek.com/nuclear-fusion-energy-milestone-ignition-confirmed-california-1733238>

Bibliografía:

Amico, Fiorito y Hang, (2011) "Producto potencial y demanda en el largo plazo: Hechos estilizados y reflexiones sobre el caso argentino reciente" CEFID-AR <http://www.iade.org.ar/system/files/dt35.pdf>.

Antenucci, Matteo Deleidi & Walter Paternesi Meloni (2020): Kaldor 3.0: An Empirical Investigation of the Verdoorn-augmented Technical Progress Function, Review of Political Economy, DOI: 10.1080/09538259.2020.1744936 To link to this article: <https://doi.org/10.1080/09538259.2020.1744936>.

Bernd Heid, Martin Linder y Mark Patel (2022) "Delivering the climate technologies needed for net zero" McKinsey & Company.

Cesaratto, S., Serrano, F., & Stirati, A. (2003). "Technical change, effective demand and Employment". Review of political economy, 15(1), 33-52.

Darrell Bricker; John Ibbitson (2019) *Empty Planet The Shock of Global Population Decline*-Robinson Penguin Random House LLC.

Deleidi & Claudia Fontanari & Santiago J. Gahn, (2022) "Autonomous Demand and Technical Change: Exploring the Kaldor-Verdoorn Law on a Global Level," Working Papers PKWP2212, Post Keynesian Economics Society (PKES).

Eatwell, J. (1995) *Foundations of Microeconomics* I GE200.New School for social Research.

Fathi,M., Marzieh Khakifirooz, Panos M.(2019) Par da los Optimization in Large Scale Problems: Industry 4.0 and Society 5.0 Applications

Garegnani P.(1985a), "Sobre algunas cuestiones controvertidas sobre la crítica de la teoría de la distribución dominante y el desarrollo de una teoría alternativa", Quaderni di economía de Economía Política.

Garegnani P.(1985b), "Sraffa: análisis clásico versus análisis marginalista", ensayo presentado en la Conferencia "La producción de mercancías de Sraffa después de 25 años", Florencia.

Garegnani, P. (1978) "Notes on consumption, investment and effective demand: I" Cambridge Journal of Economics 1978, 2, 335-353

Garegnani, P. (1979) "Notes on consumption, investment and effective demand: II" Cambridge Journal of Economics 1979, 3, 63-82

Gutman, V. y Ángel Gutman (2017) “Emisiones energéticas e Identidad de KAYA: Nota metodológica” Documento de Trabajo 05 Fundación Torcuato Di Tella.

Hann, E.C., Overa, S., Harland-Dunaway, M. *et al.* (2022) A hybrid inorganic–biological artificial photosynthesis system for energy-efficient food production. *Nat Food* 3, 461–471

Haberl *et al* (2020) “A systematic review of the evidence on decoupling of GDP, resource use and GHG emissions, part II: synthesizing the insights”. *Environmental Research Letters*, Vol 15, N 6

Jackson, T. (2009) *Prosperity without growth Economics for a Finite Planet*. Earth scan Dunstan House.

Kaldor, N.[1966] 1978. Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom. Inaugural Lecture delivered at the University of Cambridge, November 2. In *Further Essays on Economic Theory*, collected economic essays by Nicholas Kaldor, 100–138. Holmes & Meier Publishers, Inc., New York.

Kaya, Y. (1990) “Impact of Carbon Dioxide Emission Control on GNP Growth: “Interpretation of Proposed Scenarios”, Paper presented to the IPCC Energy and Industry Subgroup, Response Strategies Working Group, Paris.

Kritcher *et al* (2022) “Design of an inertial fusion experiment exceeding the Lawson criterion for ignition” *Phys. Rev. E* 106, 025201

Lynas, M. (2018) *Seeds of Science: Why We Got It So Wrong On GMOs* Bloomsbury Sigma

Mas Collell (1995) *Microeconomic Theory*. OUP

Milanovic, B. (2021) Degrowth: solving the impasse by magical thinking. En <https://brankomilanovic.substack.com/p/degrowth-solving-the-impasse-by-magical>

Moore, P. A. (2010) *Confesión of a Greenpeace dropout. The Making of a Sensible Environmentalist*. Beatty Street Publishing Inc.

Orduna, (2008) *Ecofacismo Las internacionales ecologistas y las soberanías nacionales* MR.

Rotaeché (2017): *Cambios tecnológicos: algunas notas*. Documento de Trabajo 8. Buenos Aires, Fundación Torcuato Di Tella.

Sorrell, S. (2007) “UKERC Review of Evidence for the Rebound Effect Supplementary Note: Graphical illustrations of rebound effects” Sussex Energy Group (SEG) - University of Sussex

Sorrell, S.(2008) Jevons’ “Paradox revisited: The evidence for backfire from improved energy efficiency”. Sussex Energy Group, SPRU (Science & Technology Policy Research), Freeman Centre, University of Sussex.

Sraffa P. (1960) Producción de mercancías por medio de mercancías, Oikos.

Tilton, J. E. (2009). ¿El agotamiento de minerales es una amenaza para la minería sostenible? Versión 90509. Conferencia Internacional sobre Minería Sostenible en Santiago de Compostela, España.

Tinant, E. (2020) “Anuario De Bioética Y Derechos Humanos Del Instituto Internacional De Derechos Humanos, Capítulo Para Las Américas” Instituto Internacional de Derechos Humanos.

UNEP (2011) Annual Report en <https://www.unep.org/resources/annual-report/unep-2011-annual-report>

Vadéna, T. et al (2020) “Decoupling for ecological sustainability: A categorisation and review of research literatura” Environmental Science and Policy Environmental Science&Policy. Volume 112, October, Pages 236-244.

Valdecantos, S. (2021). Grasping Argentina's Green Transition: Insights from a Stock-Flow Consistent Input-Output Model.

Verdoorn, P. J. (1956). “Complementarity and Long-Range Projections.’ *Econometrica*, Journal of the Econometric Society 24 (4): 429–450.

Woodhouse, (2019) *Ecocentrics A History of Radical Environmentalism*.Columbia University Press New York.

Zylstra et al. (2022) Experimental achievement and signatures of ignition at the National Ignition Facility Phys. Rev. E 106, 025202

**TAILANDIA. UN MODELO DE ECONOMÍA ABIERTA CON
IMPACTOS CONTROVERTIDOS**

**Patricio NARODOWSKI (UNLP/UNAJ, Argentina) y Luz
NARODOWSKI (UNAJ, Argentina)**

Patricio NARODOWSKI y Luz NARODOWSKI**Introducción y marco teórico**

En el este trabajo se aborda la cuestión del modelo de desarrollo basado en la apertura económica, impulso a la IED y descentralización/reducción del Estado en el marco de la actual división internacional del trabajo. Para ello se presenta el caso Tailandia, el mismo es interesante en la medida de que es un ejemplo de ese tipo de modelos, incluso tempranamente en el tiempo y con elevadas tasas de crecimiento así como una mejora fuerte en el salario medio inicial. Se trata de un país considerado parte de la segunda o tercera generación de tigres asiáticos, según cómo se haga la cuenta, nos interesa especialmente entender cuánto se diferencia este modelo del surgido de la independencia, el nivel de complejidad económica e institucional alcanzada.

El tema importa porque Tailandia es considerado un caso positivo especialmente por el nivel de apertura comercial. Se trata de uno de los países con un acuerdo de libre comercio con EEUU desde 2002 y de los que más acuerdos bilaterales o de libre comercio ha establecido con un número considerable de países (U.S Department of State, 2021). El gobierno norteamericano considera muy positiva la acción del Comité tailandés para las Inversiones encargado de fomentar las inversiones de empresas extranjeras con una serie de incentivos como exenciones del impuesto a las ganancias, exenciones arancelarias a la importación de equipos o materias primas importadas para la producción de exportables y por el reaseguro que significa la Ley de Promoción de Inversiones. WTO (2020) también valora el modelo de desarrollo abierto. La Corporación Financiera de Desarrollo Internacional de EE. UU apoya con financiamiento, seguros, las IED en Tailandia. Del mismo modo, el Banco Mundial, por ejemplo valora esa estrategia incluso por considerarla un centro de conexión para el desarrollo de proyectos entre el Banco y otros países del este y sur de Asia. (Word Bank, 2022).

También es importante el caso porque esa mejora nunca resolvió el problema regional, habiendo grandes diferencias entre el sudeste tai-budista, industrializado y el sudoeste malayo-musulmán, sin industrias, sin recursos naturales y pobre. Se intenta mostrar lo limitado y asimétrico de los resultados alcanzados.

Y además ese progreso en el ingreso ha perdido potencia con lo cual se sospecha que el país se acerca a la llamada “trampa del salario medio” por eso las exigencias de ajuste crecen. Por último es útil para mostrar que la violencia institucional es una condición necesaria del modelo.

Se analiza el caso a partir de la hipótesis según la cual el capitalismo actual se define económica y políticamente como de unipolarismo condicionado por el ascenso chino (Merino y Narodowski, 2015), pero en él no se sale del modelo predatorio, los países periféricos no logran abandonar el perfil extractivo o basado en industrias de bajos ingresos (Mbembe, 2010; Mbembe, 2019). Eso se verifica en los ingresos medios que han dejado de subir suficientemente (Narodowski y Zugbi, 2020). Y, como dice Mbembe (1999, 2008 y 2020) se profundiza la fragmentación social y regional y por ende los conflictos internos, especialmente en Asia y África pero además surgen formas de vida muy diversas especialmente en los grupos marginados. El documento analiza esta lógica para Tailandia

El trabajo se ha construido en base a indicadores: actividad económica, complejidad productiva, comercio exterior, IED, cuenta fiscal, empleo, ingresos, y otros relativos a la situación social y de pobreza, para ellos se trabaja tanto con las estadísticas oficiales del país como con Banco Mundial on line, informes del FMI y Observatorio de Complejidad económica (OEC). Las políticas implementadas y los debates surgen del relevamiento bibliográfico. Los datos sobre conflictos surgen del Observatorio de la Universidad de Uppsala, Suecia, las denuncias por motivos de derechos humanos se abordan con los informes de agencias internacionales occidentales, fuentes rusas y chinas y de la misma Tailandia.

La Tailandia asimétrica

El Reino de Tailandia se ubica en la península de Indochina, al sureste del continente asiático. Allí también se ubican Myanmar, Camboya, Laos, Vietnam y Malasia. El país tiene una superficie de 513.120 Km². Cuenta con casi 70 millones de habitantes, todavía el 60% viven fuera de las ciudades. La población es considerada de origen siamesa, aunque no ha sido ésta la identidad originaria. Hay 5 millones de personas de etnias minoritarias, el 7.2 % del total, la mayor parte de origen chino-tibetanos. El budismo theravada es absoluta mayoría, hay una minoría musulmana especialmente en el sur y otra cristiana. La capital es Bangkok, con una población de 12 millones en el total de su región metropolitana, el resto de las ciudades tiene dimensiones muy menores.

Esta conformación es producto, para decirlo rápidamente de la presencia originaria de los pueblos mon y jemer, el dominio de éstos últimos, la posterior conformación del Reino de Siam, las disputas con Birmania y Annam, la ambivalencia de los príncipes jemer en lo que hoy es Camboya y el asiento de los sultanatos, especialmente en la península de Malaca y Borneo (López Saco, 2011; (Comaposada Vilar, 2013).

Desde fines del siglo XVIII, se produce el inicio de una supuesta tradición en Siam que finalmente será llamada Thai, impuesta como mayoritaria y un auge

económico y cultural que le permitió mantener la independencia a partir de una férrea alianza con el Reino Unido. De los tratados quedarán para sí los estados musulmanes del sur, entre ellos Patani, de larguísima historia de confrontación con el imperio del norte (Klein (1969; Bodhinantha, 2020; McCargo, 2004)

El proceso de la independencia fue llevado a cabo por una elite que, con sus vaivenes (debidos a los matices de los diversos segmentos que la componen), implementó un modelo de organización económica y espacial que no era más que la prolongación del que regía desde incluso mucho antes de la colonización europea. Se trata de las dictaduras de Thanarat y luego Kittikachorn, con el fuerte apoyo interno de los monjes conservadores y externo de los EEUU (Tonsakulrungruang, 2018).

Durante ese período surge y se hace fuerte el grupo Línea de la Revolución Nacional (Barisan o BRN) y la Organización de Liberación Unida de Patani (Pulo) (Chalk, 2008). Éstos no logran impedir el proceso de apertura económica: desnacionalización de las empresas estatales que se habían constituido a partir de la década del 30, la apertura a la IED especialmente norteamericana y japonesa, lo que explica un boom de la producción de arroz y un desarrollo industrial importante con tasas de crecimiento elevadas (Bell, 1980). Durante esa década de los 70s el producto bruto se quintuplicó gracias al sector industrial, pero el sur agrario y musulmán sigue resistiendo y la represión aumenta (Martín Andrade, 2019).

Luego es el turno de otro dictador, Prem Tinsulanonda que gobierna hasta 1988 estimulando la industria automotriz, impulsada por la IED japonesa, emplazada en la costa este (Southgate, 2017). Para Aramberri (2010) este general es quien termina de solidificar el modelo militar, monárquico y elitista de Tailandia.

En los 80s se ejecuta el Proyecto de infraestructura para la costa este y esta área comienza a llenarse de industrias. En los 90s, en medio de una fuerte inestabilidad política, se produce el auge de la inversión extranjera en la actividad forestal lo que genera una ola de desplazamientos de campesinos. El modelo es legitimado en 1997 por una nueva constitución incorporando la reforma de la descentralización fiscal, pero el control central sigue siendo enorme. La norma no parece satisfacer ni al BRN, al Pulo ni a su escisión, el New Pulo (Sriram y Dhirathiti, 2018).

dice que la violencia nunca tuvo una intensidad similar a la de otros países, recién en los 2000s ésta es constante y permanente.

En el 2001 y hasta 2006 surge y gobierna Thaksin Shinawatra, un referente de sectores empobrecidos aunque con políticas similares, enfrentado a la resistencia musulmana del sur con gran violencia (Pathan, 2018). Desde

entonces rige la ley marcial que se sostiene en la necesidad de proteger a la minoría budista de los barrios mayoritariamente malayos. Según datos recopilados por Thalang y Auikool (2018) entre 2004 y 2007 hubo 1925 incidentes promedio por año.

La distancia con las políticas centrales crecen, los pobladores hablan el Pattani Malalai, también llamado Yawi, pero muchos docentes hablan sólo tailandés, la escuela media se les hace muy difícil, es casi imposible ir a la universidad. Debido a la lucha del pueblo malayo ahora muchas escuelas son bilingües, pero no alcanza. Y ni que hablar acerca de la imposibilidad de aplicar una sharia. Hrw (2007) dice que detrás del aumento de la violencia hay un cambio generacional, el BRN era muy diferente al estilo de guerrilla del monte de épocas anteriores. Se había hecho fuerte en el sistema educativo coránico, la militancia se empieza a agrupar bajo un modelo de red laxa (luchadores por la libertad). Los consejos de administración locales, electivos, empezaron tener que negociar con ellos y el control de una cantidad importante de poblados pasó a ser compartido.

Los años sucesivos son de fuerte inestabilidad, con una gran división política entre Bangkok, el sudeste y el centro contra el norte, el noreste y del suroeste. Se produce el golpe del 2014 (Prieto, 2015). Las elecciones de 2015 fueron suspendidas, según los militantes de camisas rojas, por las manobras de la Junta electoral (Ramzy, 2016; Efe, 2019; Morillo, 2019). En 2019 hubo elecciones asumiendo como Primer Ministro el líder de la Junta Militar. En 2022 la hija del depuesto Thaksin intenta retomar el poder perdido por su padre pero en un contexto difícil (Santamaría, 2022). A esta coyuntura se suma el desprestigio del actual rey Rama X (Almoguera, 2018)

Mientras, se profundiza el modelo económico aunque ahora con el nuevo impulso brindado por China, principal socio comercial actual aunque en un vínculo inestable debido a la situación política. En ese contexto, el proceso de crecimiento y el impacto social positivo se desaceleran.

En 2016 se lanza el "Triángulo Económico del Sur" que incluye 63 proyectos de infraestructura, entre aeropuertos, el puerto de Patani, infraestructura vinculada al turismo, a la producción de aceite de palma, biodiesel, procesamiento de mariscos, coco, etc, por un total de casi 100 millones de dólares. Para 2018 se había avanzado en 17 proyectos por el 10% del monto. (Thalang y Auikool, 2018). También se discutía la construcción de una zona económica especial para que los tailandeses malayos no tengan que ir a Malasia (Bangprapa, 2020).

Pero en paralelo se insiste con el sudeste, la región históricamente priorizada. A inicios de 2018, ese aprobó el Corredor Económico Oriental con proyectos especialmente de conectividad por 43 mil millones de dólares con un alto componente de fondos estatales e IED. Se trata de un conjunto de puertos,

aeropuertos, ferrocarriles, autopistas, un parque digital, pero también I+D en los laboratorios de las firmas emplazadas en esa costa, a partir de Bangkok (Dunseith, 2018)

La oposición dice que desde el golpe aumentó constantemente el personal militar estacionado allí, en la actualidad alcanza a más de 160 mil soldados. Acusa al gobierno de infiltrar las instituciones realizar redadas permanentes en las escuelas coránicas, realizar apresamientos permanentes, se denuncian torturas y simulacros de enfrentamiento donde se masacran musulmanes (Caballero, 2017). Según Amnesty internacional (2017 y 2018), la represión a la oposición no es privativa del sur, ya que el Consejo Nacional para la Paz y el Orden siguió utilizando sus facultades extraordinarias para realizar detenciones y juicios, contra los partidarios de Taskhin.

Tailandia: una potencia económica poco integrada

Tailandia es una economía industrial con una población que sigue siendo en alta proporción rural. El sector agropecuario y forestal representa el 9% del PBI, según OI (2019) es el primer exportador de arroz, ananá y atún en lata, y tercer exportador mundial de pollo. Pero el sector primario emplea al 41%, una parte importante es de subsistencia (Singhapreecha, 2014). El 50% de los campesinos tiene campos de menos de 4 hectáreas, especialmente en el centro y norte (Attavanich, Chantararat, Chenphuengpaw, 2019). Desde los años 90s la explotación forestal corre de sus lugares a las comunidades (Phonpinyo, 2017). Hay resistencia y represión (NPF Tailandia, 2014; Flanagan, 2019).

En relación a la industria, si bien la diversidad no nos permite analizar cada rama diremos que la misma está motorizada por grandes empresas multinacionales de diverso origen, pero fundamentalmente las marcas japonesas de autos; japonesas, coreanas y en el último período chinas de neumáticos, marcas japonesas, coreanas, alemanas de electrónica; las tradicionales de alimentos (como Nestlé, Unilever, Dole, Kellogg's, PepsiCo, Procter & Gamble) y las plantas empaquetadoras de azúcar y arroz. En el sector textil también hay grandes jugadores como LukcyTex, Thanulux, Erawan, Hi-Tech Apparel y Nan Yang Textile Group, pero aquí el 90% son PYMEs (Hays, 2014; Oxford Business Group, 2017; Mordor Intelligence, 2019 y a). En general se ubican en las zonas industriales del sudeste de Bangkok.

El motor de este proceso fue claramente la IED, en primer lugar, la de Japón, luego Singapur, Australia y la UE (Chingchit, 2016). La inversión china no hace del gigante asiático el principal socio del país aunque las mismas vienen en aumento debido a diversos acuerdos, especialmente en la zona industrial Rayong (Yinglun y Jianfei, 2019). De todos modos, los militares en el poder de Tailandia, pero especialmente los actores económicos y los partidos que los

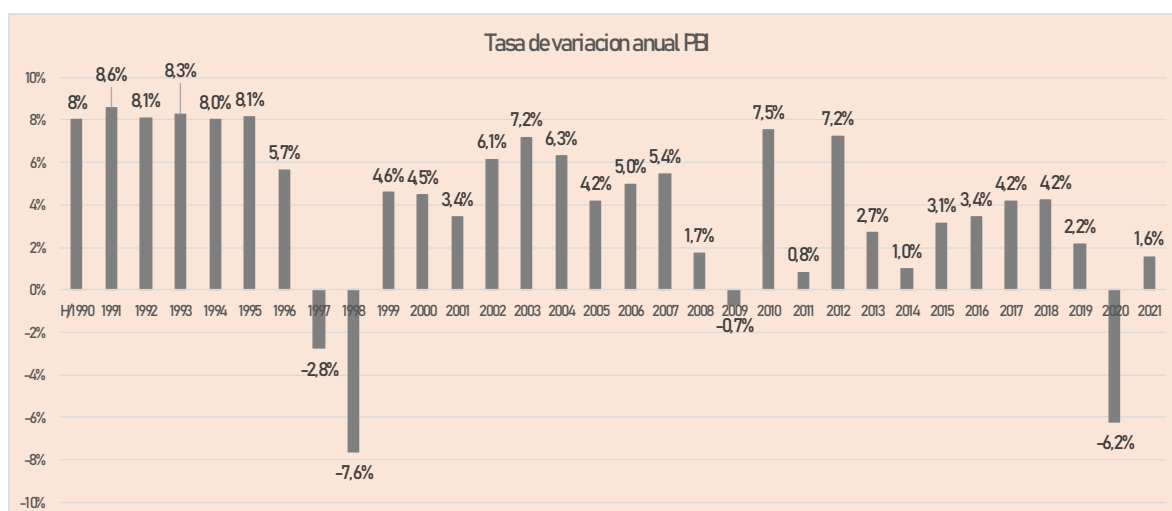
apoyan, no parecen dispuestos a desequilibrar su vínculo con occidente (Sereewatthanawut, 2019).

Este perfil de la economía se refleja en el comercio exterior, es una economía muy abierta, se exporta el 66% del PBI lo que de por sí explica el bajo nivel de consumo interno; en orden de importancia tenemos el sector automotriz, la electrónica y la maquinaria, luego los productos primarios transformados o no (caucho, la madera, pescado y arroz) y la minería. Los principales destinos son Estados Unidos, China y Japón. Si se observa que el principal origen de las importaciones es China, se verifica aquí nuestra hipótesis sostenida en Echenique y Narodowski (2019) acerca del rol de China, como “organizadora” de la actividad industrial asiática.

En función de lo expuesto la economía creció al 7% promedio anual hasta 1996, al 4% incluso durante la crisis mundial de 1998, al 5,5 % hasta 2008 y muy fluctuante luego. En 2014 la economía creció un 1%, desde 2015 la tasa mejora hasta el 3,6% de 2017 pero en 2019 es de 2,3%,

Hasta el año 1990 la economía creció al 8% promedio anual, mientras que durante el periodo 1990-1996 la tasa se incrementó al 7,8% promedio anual. Los dos años sucesivos (1997-1998), en contexto de crisis internacional, registraron una caída en la actividad económica equivalente al 2,8 y 7,6% del PBI, sin embargo a partir de 1999 la tendencia se revierte notablemente y la economía crece al 4,8% promedio anual hasta el 2008, momento en el cual la tendencia pierde fuerza y comienza a fluctuar. En 2014 la economía creció un 1%, desde 2015 la tasa mejora hasta el 4,2% de 2017 pero en 2019 es de 2,2%, y en 2021 apenas 1,6%. El crecimiento se está amesetando.

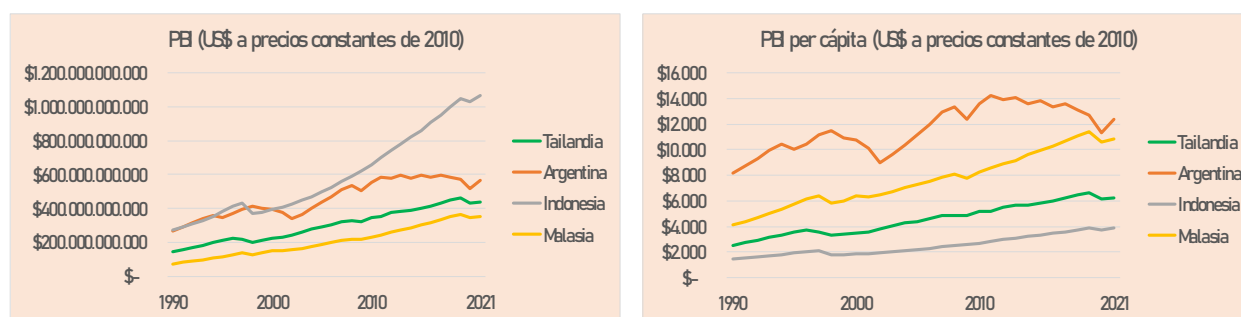
Tomando como muestra los productos de Indonesia, Argentina y Malasia,



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial.

vemos que Tailandia presenta un comportamiento similar a Malasia con tasas de crecimiento positivas, pero distante de Indonesia que registra un crecimiento más pronunciado, principalmente a partir del 2000. Con respecto a Argentina, si bien este país registra un estancamiento en su PBI a partir de la crisis del 2008 cuestión que lo distancia de la tendencia presentada por los asiáticos, durante el periodo 2002-2008 acumuló tasas de crecimiento muy superiores a las de Tailandia y Malasia, solamente equiparables a las de Indonesia.

Finalmente, el PBI per cápita de Tailandia sigue siendo bajo y la tendencia de crecimiento parece mostrarse un poco más débil con respecto al PBI, similar al caso de Indonesia. Argentina y Malasia se destacan en este aspecto al ubicarse muy por encima de los dos anteriores, pese a las severas caídas registradas en el primero a partir del 2009.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial.

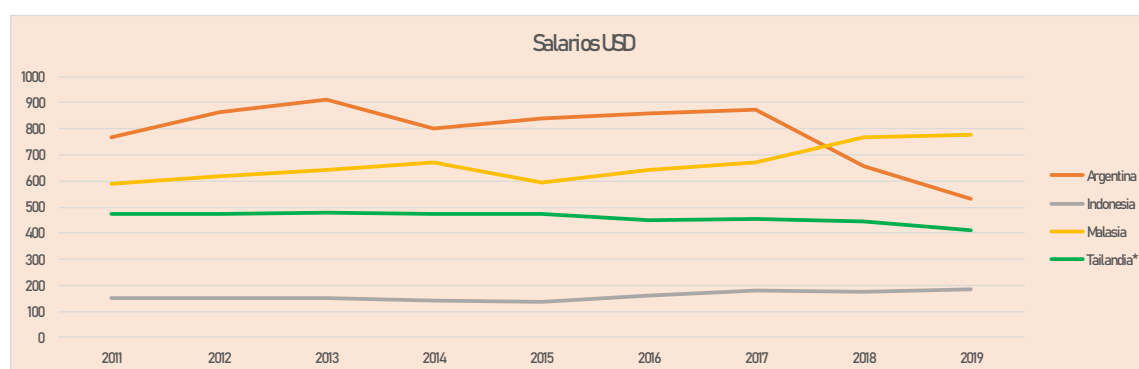
FMI (2019) mostraba su beneplácito por la política de estabilización que pudo mantener un déficit fiscal del 2,5%, también por el superávit en cuenta corriente del 6.4% de 2018 y los 250 mil millones de reservas. Tiene una deuda externa del 32% del PBI, pero el 78% es privada y tiene como contraparte las inversiones mencionadas. En ese documento de todos modos se plantea la necesidad del ajuste.

Respecto a la complejidad de los sectores automotriz y electrónico, es claro que los indicadores internacionales son poco precisos para realizar una evaluación, porque las definiciones del lugar de cada eslabón son dudosas. Alcanzaría con ver que el motor ha sido la IED y que ésta no se lleva consigo los laboratorios de I+D. Las ramas tradicionales de neumáticos, alimentos, madera, papel y de textil e indumentaria, son de indiscutible complejidad medio-baja.

Del índice combinado de 9 indicadores de complejidad tecnológica, social e institucional de Remes Lenicov (2019) surge que Tailandia está por encima de Argentina (por la influencia positiva del sector automotriz, que se cataloga como complejo, aunque eso no esté probado), pero muy lejos de los países centrales,

incluso de Malasia. Y la excelente comparación de ventajas comparativas reveladas en Asia de Echenique Romero (2012) surge que este país se ubica entre los que tienen capacidades en niveles de complejidad media.

Si bien ha habido en los últimos años un aumento salarial de alrededor del 4% anual (por encima de Singapur y Hong Kong, pero por debajo de Vietnam y la India) (Bangkok Post, 2019). Como se ve en el gráfico, el país tiene ingresos promedio inferiores a Malasia y Argentina. Según el National Economic and Social Development Council (NESDC) perteneciente al país en cuestión, el ingreso por persona al año medido en Bath se redujo un 7,7% en el 2020 con respecto al 2019, apenas recuperándose un 3% en el 2021 razón por la cual aún se encuentra un 4,7% por debajo del ingreso pre pandemia, medido en moneda local (The Nation Thailand, 2022). Los valores del gráfico de abajo muestran la compleja e inestable situación que enfrentan los ingresos en el país, con un restringido crecimiento en dólares.

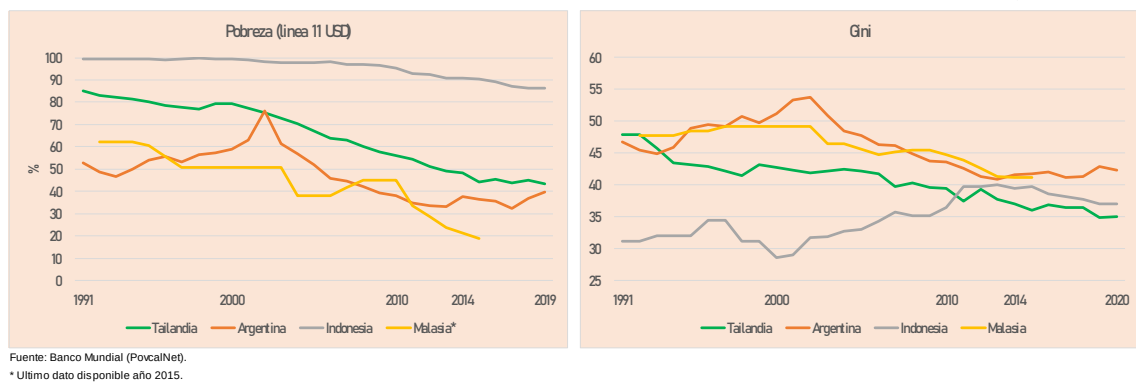


Fuente: OIT y Banco Mundial.

*El ingreso es medido mediante la utilización del consumo efectuado por los hogares, utilizado por el Banco Mundial para medir pobreza.

Si analizamos en términos históricos el índice de pobreza veremos que si bien Tailandia registra una caída sostenida desde el año 1991, a partir del 2014 esa tendencia cambia y se vuelve inestable. No solo hay signos de estancamiento en el índice si no que además al comparar con países como Argentina, los resultados de este último en términos de disminución de la pobreza se muestran más contundentes luego del estallido de la crisis durante el año 2001.

El índice de Gini se muestra muy similar a la variable anterior. Hay una leve tendencia a la baja desde 1991 pero un estancamiento a partir de 2014 y por los cuatro años sucesivos. Recién en el 2019 hay una mejora pero no estable, producto de los efectos producidos por la pandemia de COVID-19, que vuelven incrementar levemente el índice en el 2020. Pese a esto nuevamente los resultados mostrados por países como Argentina dan signos de mayor robustez, debido a que durante el periodo 2003-2014 (periodo de mayor crecimiento en el PBI) el índice registró una baja equivalente al 23%, mucho mayor a la situación mostrada por cualquiera de los países seleccionados dentro de la muestra.



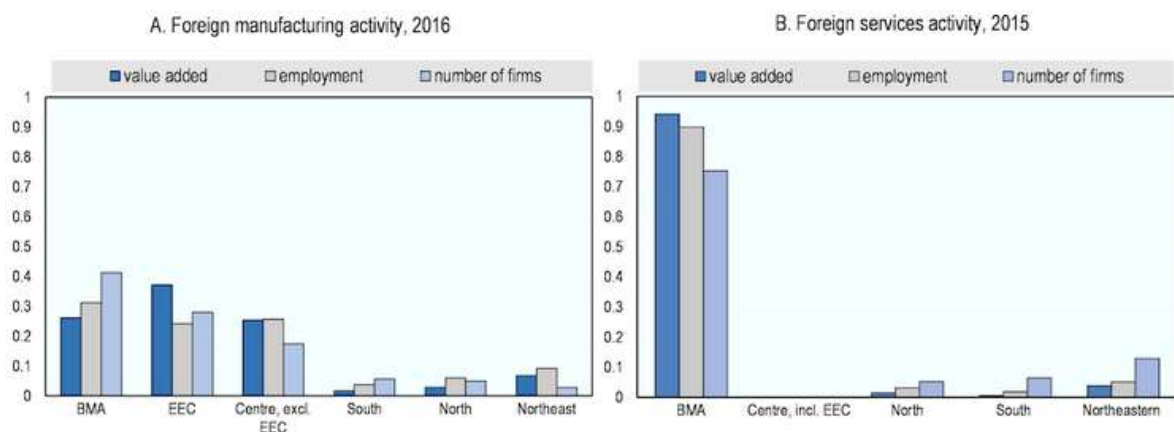
Esta industrialización, como vimos genera una gran inequidad regional, si bien los niveles de pobreza han disminuido en las zonas deprimidas, el gap subsiste y respecto a algunas provincias, ha aumentado.

La industria está prácticamente toda ubicada en Bangkok y las zonas industriales del sudeste. Si se mira un mapa se podrá ver la región metropolitana de más 12 millones de habitantes y toda una urbanización al este, allí se ubican los parques industriales y el PBG per cápita duplica al del promedio del país (Google Maps, s.f)

Si se observa los gráficos siguientes puede verse lo mismo, que la actividad industrial consecuencia de la IED se concentra en tres regiones, el Área Metropolitana de Bangkok (BMA), su continuidad en el Corredor Económico del este (CEE), y en el Centro. En cuanto a los servicios, sólo alrededor de Bangkok.

Figura: La actividad exterior se concentra en BMA, EEC y el Centro

Referencias: BMA = Área Metropolitana de Bangkok; EEC = Corredor Económico del Este. Los servicios incluyen comercio, hostelería y servicios profesionales.



Fuente: OECDiLibrary (2021)

En el resto del país especialmente al norte en la frontera con Myanmar y el noreste, ambas zonas montañosas, se vive del sector primario, trabajando en plantaciones o en la granja familiar con PBGs per cápita que pueden ser 6 o 7 veces menores al de la capital y una pobreza extrema que muestra que no ha habido un derrame virtuoso hacia el campo. El sur malayo y musulmán, formado por las provincias en que dividieron al antiguo sultanato, ubicadas al sudoeste de Bangkok, pero al noreste de la península de Malaca, dando al Golfo de Tailandia, justo enfrente de Vietnam, a más 14 horas en auto de la capital y a 1 hora de la frontera con Malasia, se vive de la pesca artesanal pero cada vez se les hace más difícil por la presencia de los enormes arrastreros; no hay ferries que van a las islas del turismo, ni turismo. Dos provincias malayas, Pattani y Narathiwat están entre las cinco provincias más pobres de Tailandia.

Para colmo, la autonomía fiscal es exigua. Las transferencias al suroeste siguen siendo inferiores a la IED que va constantemente al sureste, además queda bajo el control del gobierno central y su impacto es poco claro. Las estrategias planteadas como la creación de bancos islámicos son muy pobres. La Ley de Promoción del Fondo Zakat nunca fue promulgada.

Se intenta con la descentralización transferir el cobro de impuestos por parte de provincias y gobiernos locales, pero las provincias malayas son las que menos recaudan, debido al subdesarrollo regional, a su vez producto de las políticas discriminatorias de siempre (Sroisamut , Tavarom y Patmasiriwat, 2019)

Conclusiones

Tailandia tiene uno de los mayores territorios del sur de Asia y una de las mayores poblaciones, una cierta homogeneidad en cuanto al origen y la religión budista, aunque hay un 7% de etnias minoritarias, alto porcentaje en la frontera con Malasia. Ha tenido una evolución particular, fuertemente vinculada a occidente desde su alianza con el Reino Unido. Desde el umbral de la segunda Guerra Mundial y hasta mediados de los 2000, con la sola interrupción de la revuelta de 1973, se da un proceso caracterizado por la presencia del poder militar y la confluencia de la monarquía junto a las elites, religiosa y política, de tipo nacionalista, conservador, anti tribal, especialmente contrario al sur, muy cercano a la geopolítica norteamericana y ya en la década del 50 abierta a la IED. A pesar del crecimiento no ha logrado aumentar la complejidad. Ni resolver los problemas sociales y regionales y la violencia. Se verifica la trampa del ingreso medio. En el sur se desarrolla una forma de vida propia, incluso un resurgimiento de la revuelta con una base religiosa más fuerte, con lo cual han logrado un control territorial mayor, negociada con los tribunales locales confrontando con la de la Nación.

Bibliografía

- Almoguera P (2018) Malasia se enfrenta a las elecciones más ajustadas desde su independencia. El país, 8 de mayo. Recuperado de https://elpais.com/internacional/2018/05/08/actualidad/1525793471_920255.html
- Amnesty Internacional (2017) Informe mundial 2016-2017. Recuperado de: www.amnesty.org
- Amnesty Internacional (2018). Tailandia 2017/2018. Recuperado de: www.amnesty.org
- Aramberri J (2010) THAKSIN: THE BUSINESS OF POLITICS IN THAILAND. Revista de Libros. Recuperada de: <https://www.revistadelibros.com/articulos/historia-de-thaksin-y-de-la-democracia-en-tailandia>
- Attavanich W, Chantararat S, Chenphuengpawon J (2019) Farms, Farmers and Farming: a Perspective through Data and Behavioral Insights. Bank of Thailand. Recuperado de: https://www.pier.or.th/wp-content/uploads/2019/09/paper2_paper_Sommarat-Jirath-Phumsit-Witsanu-Kannika.pdf
- Bangkok Post (2019) Thailand among best for salary hikes. 13 Nov. Recuperado de: <https://www.bangkokpost.com/business/1793194/thailand-among-best-for-salary-hikes>
- Bangprapa M (2020) Cabinet to hear plans for South. Bangkok Post, 20 de enero. Recuperado de: <https://www.bangkokpost.com/thailand/general/1839204/cabinet-to-hear-plans-for-south>
- Bell P (1980) Desarrollo del capitalismo en Tailandia. Estudios de Asia y África XV:2. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/40311951?seq=1>
- Bodhinantha S (2020) Buddhism in the Kingdom of Thailand. Buddha Sasana. Recuperado de: <https://www.budsas.org/ebud/ebdha145.htm>
- Caballero N (2017) Las secuelas humanas del conflicto separatista musulmán del sur de Tailandia. 19/05. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20170519/422730498912/las-secuelas-humanas-del-conflicto-separatista-musulman-del-sur-de-tailandia.html>
- Chalk P (2008) The Malay-Muslim Insurgency in Southern Thailand. Counterinsurgency Study. Rand Corporation, paper 5. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/10.7249/op198osd.7>
- Chingchit S (2016) The Curious Case of Thai-Chinese Relations: Best Friends Forever? Asia Foundation, 30 de marzo. Recuperado de: <https://asiafoundation.org/2016/03/30/the-curious-case-of-thai-chinese-relations-best-friends-forever/>
- Comaposada Vilar P (2013) El Parque Histórico de Sukhothai, la primera capital de Tailandia. Mundo Nómada. Recuperado de: <https://www.mundo-nomada.com/paises/el-parque-historico-de-sukhothai-la-primera-capital-de-tailandia>

- Dunseith B (2018) Thailand's Eastern Economic Corridor – What You Need to Know. ASEAN Briefing, 29 de junio. Recuperado de: <https://www.aseanbriefing.com/news/thailand-eastern-economic-corridor/>
- Echenique Romero, Ximena; Narodowski, Patricio (2019) Estados Unidos y China: la evolución de los diferenciales de complejidad y las disputas comerciales. *Realidad económica*, 48 (326) : 9-32. Recuperado de: https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.13693/pr.13693.pdf
- Echenique Romero, X V (2012) El déficit comercial de Estados Unidos frente a la entrada de China a su mercado. México y la Cuenca del Pacífico. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/323688361_El_deficit_comercial_de_Estados_Unidos_frente_a_la_entrada_de_China_a_su_mercado
- Efe (2019) Tailandia inicia un periodo democrático a la medida de los militares. EFE, 6 de junio. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/mundo/tailandia-inicia-un-periodo-democratico-a-la-medida-de-los-militares/20000012-3994163>
- Flanagan B (2019) Conservation Against Conservation: Contesting Ways of Understanding Forests in Southern Myanmar. Propuesta de tesis para la defense. University of Hawaii. Recuperado de: https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/63137/Flanagan_hawaii_0085O_10289.pdf
- Google Maps (s.f) Industrial Parks Thailand. Google Maps. Recuperado en 2022 de: <https://www.google.com/maps/search/industrial+parks+thailand/@13.6742311,100.434622,9z>
- Hays J (2014) Industries and manufacturing in Thailand: textiles, food and japanese cars. Recuperado de: factsanddetails.com/about.html
- Hrw (2007) No One Is Safe. Insurgent Attacks on Civilians in Thailand's Southern Border Provinces. Recuperado de: <https://www.hrw.org/reports/2007/thailand0807/4.htm>
- FMI (2019) Thailand: 2019 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Thailand. FMI, 7 de octubre. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/10/07/Thailand-2019-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-48724>
- Klein I (1969) Britain, Siam and the Malay Peninsula, 1906-1909. The Historical Journal, Vol. 12, No. 1. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2638145>
- López Saco J (2011) Historia antigua de Camboya: el reino Jemer. 6 de enero. Recuperado de: asiahistoria.blogspot.com/2011/01/historia-antigua-de-camboya-el-reino.html
- Martín Andrade M (2019) Tailandia ante otro intento de volver a la democracia. Unav, 11/03. Recuperado de: <https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/tailandia-ante-otro-intento-de-volver-a-la-democracia>

- Mbembe (1999) Las nuevas fronteras del continente africano. Edición Cono Sur Número 5 - Noviembre <https://www.insumisos.com/diplo/NODE/1942.HTM>
- Mbembe (2008) Al borde del mundo. Fronteras, territorialidad y soberanía en África. Recuperado de: [https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Estudios Postcoloniales-TdS.pdf](https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Estudios_Postcoloniales-TdS.pdf)
- Mbembe A (2010) África: Cincuenta años de Independencia. Fundación África, 20/05. Recuperado de: www.africafundacion.org/africa-cincuenta-anos-de-independencia-por-achille-mbembe
- MBembe (2019) "Africa is the last frontier of capitalism". Buala, 21 enero. Recuperado de: <https://www.buala.org/en/face-to-face/africa-is-the-last-frontier-of-capitalism-interview-with-achille-mbembe>
- Mbembe A (2020): "It might well be that the future of our planet will play out in Africa" Entrevista de Irena Šumi. Disenz, 23 Septiembre Recuperado de: <https://www.disenz.net/en/achille-mbembe-it-might-well-be-that-the-future-of-our-planet-will-play-out-in-africa/>
- McCargo, D (2004) Buddhism, democracy and identity in Thailand. Routledge, 5 de mayo. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1080/1351034042000234576>
- Merino, G y Narodowski, P (2015) La agudización de las tensiones globales. Análisis de la crisis del orden unipolar y los conflictos geoestratégicos desde una perspectiva centro-periferia, en Estudios Socioterritoriales, N° 18 (julio-diciembre 2015), Centro de Investigaciones Geográficas, UNCPBA, p. 81-99. Recuperado de: <http://www.scielo.org.ar/pdf/esso/v18/v18a06.pdf>
- Mordor Intelligence (2019) Tire and rubber industry of Thailand. 24 de octubre. Recuperado de: <https://intelligence.busesseventsthailand.com/en/industry/tire-and-rubber>
- Mordor Intelligence (2019a) Thailand textile market - growth, trends, and forecast (2020 - 2025). Recuperado de: <https://mordorintelligence.com/industry-reports/thailand-textile-market>
- Morillo J (2019) Tailandia, la hora de medir su democracia. CISDE, 3 abril. Recuperado de: <https://observatorio.cisde.es/actualidad/tailandia-la-hora-de-medir-su-democracia/>
- Narodowski P. y Zugbi L. (2020) La caída del salario en dólares puesta en contexto. Grupo Geopolítica y Economía desde el Sur Global. Nota en El País Digital. Recuperado de: <https://www.elpaisdigital.com.ar/contenido/la-cada-del-salario-en-dlares-puesta-en-contexto/29058>
- NPF Tailandia (2014) Nuevo 'Plan Maestro Forestal' de Tailandia: la misma estrategia con ropas nuevas. Wrm, Boletín 208, 11 Dic. Recuperado de: <https://wrm.org.uy/es/articulos-del-boletin-wrm/seccion1/nuevo-plan-maestro-forestal-de-tailandia-la-misma-estrategia-con-ropas-nuevas/>
- OECDiLibrary (2021) 4. Trends and qualities of FDI in Thailand. OECDiLibrary.. En: OECD (2021) OECD Investment Policy Reviews: Thailand. OECD, 26 de enero. Recuperado de: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/59874f17-en/index.html?itemId=/content/component/59874f17-en>

- Oficina de información diplomática España -OI-(2019) Tailandia. Septiembre.
- Oxford Business Group (2017) Thailand's manufacturing sector to move further up the value chain. Country Reports. Recuperado de: <https://oxfordbusinessgroup.com/overview/upwards-march-raft-well-performing-industries-manufacturing-sector-set-move-further-value-chain>
- Pathan D (2018) Thailand's Muslim insurgency roars back to life. 29 de Agosto. Recuperado de: <https://asiatimes.com/2018/08/thailands-muslim-insurgency-roars-back-to-life/>
- Phonpinyo O (2017) Conflictos forestales en Tailandia: el Estado contra el pueblo. Wrm Boletín 229, 4 de Abril. Recuperado de: <https://wrm.org.uy/es/articulos-del-boletin-wrm/seccion1/conflictos-forestales-en-tailandia-el-estado-contr-el-pueblo/>
- Prieto M (2015) Tailandia, ¿de la dictadura a la supradictadura?. El mundo, 31 de marzo. Recuperado de: <https://www.elmundo.es/internacional/2015/03/31/551a7437e2704e594d8b457a.html>
- Ramzy A (2016) Thailand's Divisions on Display in Vote Approving New Constitution. NYT, 8 de agosto.
- Remes Lenicov, M (2019) La dificultad de complejizar la producción en países en desarrollo : ¿El modelo de maquila y exportaciones de México, es un caso a imitar? UNLP. Recuperado de: <https://memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=tesis&d=Jte1778>
- Santamaría, C (2022) La lucha de una dinastía contra el ejército por recuperar el poder en Tailandia. El Confidencial, 30 de abril. Recuperado de: https://www.elconfidencial.com/mundo/2022-04-30/tailandia-elecciones-el-regreso-de-thaksin_3415186/
- Sereewatthanawut I (2019) Thailand must not make the mistake of choosing between China and the US. 6 de mayo. Recuperado de: <https://www.scmp.com/comment/insight-opinion/article/3008886/thailand-must-not-make-mistake-choosing-between-china-and>
- Singhapreecha S (2014) Economy and Agriculture in Thailand. FFTC, 05-09. Recuperado de: ap.fttc.agnet.org/ap_db.php?id=246
- Southgate L (2017) The enduring influence of Prem Tinsulanonda. Global risk insights, febrero. Recuperado de <https://globalriskinsights.com/2017/02/asian-power-broker-series-the-enduring-influence-of-prem-tinsulanonda/>
- Sriram N y Dhirathiti N (2018) Decentralization Discourse in Public Policy of Thailand. International Journal of Crime, Law and Social Issues, Vol. 4, No. 2. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3261798
- Sroisamut N, Tavarom A y Patmasiriwat D (2019) Local Fiscal Disparity from Land Transfer Tax. Vol. 10 No. 20. Recuperado de: <https://so01.tci-thaijo.org/index.php/econswu/article/view/233901>

- Thalang Ch y Auikool Ch (2018) The immobility paradox in Thailand's southern border provinces, South East Asia Research, 26:4. Recuperado de: www.tandfonline.com/doi/abs/10.1177/0967828X18808613?journalCode=rsou20
- The Nation Thailand (2022) Thai per capita income starting to recover after Covid crisis. Recuperado de: <https://www.nationthailand.com/blogs/in-focus/national/40012593>
- The World Bank IBRD-IDA (2022) The World Bank In Thailand .Word Bank IBRD-IDA. Recuperado de: <https://www.worldbank.org/en/country/thailand/overview>
- Tonsakulrungruang K (2018) Thailand's sangha: turning right, coming full circle. New Mandala, 7 de Agosto. Recuperado de: <https://www.newmandala.org/thailands-sangha-turning-right-coming-full-circle/>
- U.S Department of State (2021) 2021 Investment Climate Statements: Thailand. Recuperado de: <https://www.state.gov/reports/2021-investment-climate-statements/thailand>
- World Trade Organization (2020) Trade Policy Review by Thailand.WTO, 29 de septiembre. Recuperado de: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp500_e.htm
- Yinglun L y Jianfei G (2019) Economic Watch: China, Thailand expect more cooperation, business opportunities. Xinhua, 17 de abril. Recuperado de: www.xinhuanet.com/english/2019-11/03/c_138525396.htm

**LA OTRA CARA DEL DESARROLLO DEL CENTRO:
NUESTRO SUBDESARROLLO. APORTES DESDE LA
ECONOMÍA SOCIAL**

Rodrigo J. AGOSTINO (UNM, Argentina)

Introducción

El desarrollo comenzó a ser un tema de estudio y un objetivo de política pública luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial. En ese momento, existían dos grandes visiones del mundo: el Primer Mundo (capitalista), siendo Estados Unidos el principal referente, y el Segundo Mundo (socialista), encarnado por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Entre ambos se disputaban la supremacía de sus cosmovisiones; de sus formas de ver la realidad.

Además, comenzaron a ser políticamente independientes países mucho después que los que pertenecían a estos dos mundos. Estos países continuaban siendo enclaves coloniales, en términos económicos; proveedores de materias primas de sus anteriores colonizadores; con estructuras productivas heterogéneas y sociales desiguales. A estos países se los denominó Tercer Mundo.

En la disputa por la supremacía de la forma de comprender la realidad, el mundo capitalista comienza a hacer esfuerzos académicos y de política internacional para que el Tercer Mundo se desarrolle; pero con el objetivo de que se convierta en Primer Mundo y no en Segundo.

En este contexto, propongo revisar algunas definiciones que se pueden encontrar sobre qué es el desarrollo. A tal efecto, sugiero comenzar con cuatro sitios: el Diccionario de la Real Academia Española (RAE), el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el manual de economía de Samuelson y Nordhaus (uno de más consultados y enseñados en las universidades).

La RAE, siendo la institución más reconocida que estipula cuál es el significado de las palabras en la lengua española, define en su diccionario al desarrollo como la “evolución de una economía hacia mejores niveles de vida”¹²¹.

Por su parte, el Banco Mundial desdobra la cuestión entre “desarrollo social” y “desarrollo sostenible”. El primero – dice – pone a las personas en primer lugar en los procesos de desarrollo¹²². Mientras tanto, el segundo piensa en un crecimiento económico que no sea a expensas del medioambiente¹²³.

¹²⁰ Universidad Nacional de Moreno. Magíster en Economía Social (UNGS) y Licenciado en Economía Política (UNGS). Contacto: rodrigo.agostino@gmail.com

¹²¹ <http://dle.rae.es/?id=CTzcOCM> consultado el 18/12/2017

¹²² <http://www.bancomundial.org/es/topic/socialdevelopment/overview/#1> consultado el 18/12/2017

¹²³ <http://www.bancomundial.org/es/topic/sustainabledevelopment/overview/#1> consultado el 18/12/2017.

La CEPAL¹²⁴, por otro lado, se plantea como objetivo del desarrollo económico a “la promoción de un crecimiento económico equitativo de largo plazo y la generación y asignación eficiente de recursos financieros para apoyar el desarrollo y la igualdad en los países de América Latina y el Caribe.”

Por último, Samuelson y Nordhaus (2010) define como estrategia de desarrollo económico a lo que hacen los países combinando trabajo, recursos [naturales], capital y tecnología para crecer rápidamente.

En todos los casos, el desarrollo está estrechamente definido con una orientación economicista y vinculada sólo al crecimiento económico (aunque es importante destacar que crecimiento y desarrollo no son lo mismo). La RAE lo define como un estadio en el que se vive mejor; El Banco Mundial habla de dos desarrollos: uno social, que pone a las personas como prioridad y otro como sostenible, poniendo el eje en la naturaleza; la CEPAL habla de un crecimiento de largo plazo; y Samuelson y Nordhaus de encontrar la forma de crecer rápido. Todos ponen el sentido económico antes que el resto; es más, deben aclarar, como lo hace el BM que pueden ser incorporados la sociedad y la naturaleza en el mismo, sino, se sigue hablando en términos estrictamente económicos.

Llegado este punto, es importante realizar una aclaración que deberá tenerse en cuenta a lo largo todo este análisis. Si bien, como se planteará más adelante, se entiende que la economía es social por definición y no una ciencia exacta, las nociones "economicista" y "estrictamente económico" refieren a concepciones en las que la economía, la sociedad, la política y la naturaleza están artificialmente separadas. Se trata de un significado de economía formal que tiene por detrás a la racionalidad instrumental (Maucourant, 2006; Polanyi, 2012).

Como se observa, en todas ellas está “lo económico” por sobre cualquier otra variable. Es más, sólo el desarrollo “social” pone a los individuos como prioridad, así como el “sostenible” dice que puede haber un crecimiento que no genere contaminación ni destrucción de la naturaleza. Fuera de ello, lo económico dirige los destinos y la sociedad y la naturaleza deben acompañar o perecer en el camino.

Por otro lado, si bien nadie estaría en desacuerdo con la idea de mejorar la calidad de vida de las personas, pocos se ponen de acuerdo sobre las consecuencias de optar por uno u otro camino y sobre qué o quiénes recaen los esfuerzos y los beneficios. ¿Sobre las mismas personas?, ¿sobre las de otro país?, ó ¿sobre el planeta en su conjunto?

¹²⁴ <https://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/development-economico> consultado el 18/12/2017

En este marco, se intenta realizar un análisis del desarrollo en términos políticos. El estudio de “lo económico”, para la perspectiva de este trabajo, pretende entender qué se propone para “desarrollar un país”. Sin embargo, la exploración de “lo político” propone observar que detrás de “lo económico” hay consecuencias para los distintos países, sobre todo para los considerados como subdesarrollados, periféricos y dependientes.

El desarrollo es una decisión política con consecuencias políticas. Consecuencias que pueden significar la subordinación de un país independiente políticamente, pero dependiente económicamente – en los términos propuestos por la Teoría Latinoamericana de la Dependencia –. Mientras jurídicamente son dos naciones independientes, en términos económicos una es una “colonia” de la otra. Esto debe permitir entender que el desarrollo no es algo lineal y que es un fenómeno global, es decir, el accionar de un país genera resultados en otro por el solo hecho de que exista una división internacional del trabajo.

En relación con lo anterior, el subdesarrollo es un discurso construido a partir de una concepción ideal del desarrollo basado en las economías centrales, occidentales y europeas (Escobar, 2007), y en relación a su contracara (el país considerado como desarrollado), siendo la forma del gobierno, de la cultura y patrones de consumo los que sirven como modelo a seguir (Gudynas y Acosta, 2011). Un cambio en la cosmovisión acerca del desarrollo debería estar en la posibilidad de crear diferentes discursos e ideologías, así como también, cambiar las prácticas que definen al desarrollo (Escobar, 2005).

El desarrollo económico, tal como está definido en sus orígenes, no representa una salida para los países denominados subdesarrollados. Por un lado, porque no hay incentivos para que los países metrópolis dejen de ocupar su lugar de poder económico y político en el capitalismo globalizado. Por otra parte, porque los fundamentos que persigue este desarrollismo son incompatibles con una concepción del mundo, de la sociedad y de la economía que no esté regida por el capital ni por el Estado; que esté orientada hacia las comunidades y dirigida por las mismas.

El desarrollo no es lineal

Las recomendaciones en materia de política económica propuestas por las teorías económicas ortodoxas que generarían el desarrollo económico en los países que aún no son desarrollados coinciden en que se requiere una inversión que sea capaz de comenzar con la industrialización – hasta ahora son exportadores de materias primas – y, de esta forma, combatir la pobreza y la desigualdad de sus naciones; resultado que se obtiene luego del “efecto de

derrame" desde los sectores industrializados al resto de los sectores de la economía doméstica.

Para estas teorías, el desarrollo es lineal y alcanzable para cualquier país. Es decir, el camino hacia el desarrollo es la industrialización de la economía *per sé* y es igual para todos los países. No existe, según las mismas, impedimentos para que un país se “convierta” en desarrollado, tal y como lo sostiene Ornelas Delgado (2012, pp. 22-23). Toda la “responsabilidad” del desarrollo recae en cada uno de los países.

En contraposición a estas formas de concebir al desarrollo económico, a fines de los años sesenta/principios de los setenta del siglo XX, surgen dos posturas político-teóricas latinoamericanas que discuten y rechazan la linealidad del desarrollo así formulado: la Teoría Estructuralista¹²⁵ y la Teoría de la Dependencia. Éstas sostienen que verdaderamente existen limitaciones concretas que obstaculizan la capacidad de los países de desarrollarse, en los términos así propuestos, y, a su vez, están vinculadas con la división internacional del trabajo (concepción centro-periferia de la estructura de la economía mundial).

La Teoría Latinoamericana de la Dependencia (TLD) propondrá además el concepto de país “subdesarrollado” y “dependiente”. Esto le permitirá sostener que la realidad concreta de las naciones subdesarrolladas es el resultado del propio desenvolvimiento de los países desarrollados. Por lo tanto, es incompatible un desarrollo alcanzable para los países subdesarrollados sin que éste implique la subordinación de otro país. En otras palabras, el subdesarrollo es parte del desarrollo. Son dos aspectos de un mismo fenómeno: el propio devenir del capitalismo en escala global.

A continuación, se presentará muy brevemente el punto central de la teoría estructuralista desde la perspectiva de Celso Furtado y Raúl Prebisch, quienes han sido los principales teóricos en impulsar y defender esta corriente, para luego presentar y desarrollar los principales elementos de la TLD que pueden aportar elementos que den cuenta de que la economía no puede ser considerada como ajena y desanclada de la sociedad y la naturaleza.

Ni atraso, ni feudalismo, ni etapa previa: periferia

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) fue el marco institucional en el que tuvieron lugar los desarrollos entorno a la división del mundo entre centro y periferia, siendo Raúl Prebisch (1901-1986) el primer economista en dar cuenta de esta realidad

¹²⁵ También llamada “teoría cepalina”, ya que fue la CEPAL quien nucleó a los académicos que postulaban dicha teoría.

(Bielschowsky, 1998). Los términos acuñados como “centro” y “periferia” presentan dos aspectos fundamentales que permiten entender de manera global a la forma en que el capitalismo organiza la producción de la riqueza social:

1.

... la estructura mencionada determinaba un patrón específico de inserción en la economía mundial como “periferia”, productora de bienes y servicios con una demanda internacional poco dinámica, importadora de bienes y servicios con una demanda interna en rápida expansión y asimiladora de patrones de consumo y tecnologías adecuadas para el centro, pero con frecuencia inadecuadas para la disponibilidad de recursos y el nivel de ingresos de la periferia.

(Bielschowsky, 1998, p. 15)

2.

... derivó en la idea de que la estructura socioeconómica periférica determina un modo singular de industrializar, introducir el progreso técnico y crecer, así como un modo peculiar de absorber fuerza de trabajo y distribuir el ingreso.

(Bielschowsky, 1998, p. 15)

De esta forma, es posible observar cómo y qué implica que el mundo está económicamente dividido. Mientras unos se incorporan al comercio mundial con productos de bajo (o escaso) valor agregado (commodities), otros lo hacen con productos de alto valor agregado (manufacturas y bienes de capital). Primeramente, determina una diferencia en los términos del intercambio a favor del productor de manufacturas y en contra del productor de materias primas, dado que históricamente los precios de las commodities han sido inferiores (y con tendencia a la baja), respecto de los bienes manufacturados; por lo tanto, los países exportadores primarios necesitan cada vez más exportaciones para poder importar el mismo volumen de bienes industrializados.

Celso Furtado fue el principal referente de la CEPAL encargado de legitimar esta concepción con argumentos históricos (Bielschowsky, 1998, p. 16). De acuerdo a la perspectiva de este teórico, el subdesarrollo no es más que una forma particular que tomó la industrialización europea, generando así una hibridación entre las empresas capitalistas provenientes de Europa Occidental y las estructuras económicas vigentes (arcaicas, diría Furtado) de estos países (Furtado, 1998, p.240). Por lo tanto, “el subdesarrollo es un proceso histórico autónomo y no una etapa por la que debían haber pasado, necesariamente, las economías que ya alcanzaron un grado superior de desarrollo.” (Furtado, 1998, p. 232).

Esta forma de pensar a la realidad económica de los países subdesarrollados habilitó la elaboración de nuevos diagnósticos. Los procesos de industrialización de esos países se veían “truncos” por aumento del nivel de precios doméstico y una caída en la tasa de crecimiento del producto, sin lograr salir de esa situación con las recetas de la teoría del desarrollo convencional, ya que las variables económicas locales poseían comportamientos diferentes y condicionados por parámetros institucionales (Furtado, 1966, p. 166).

Estas economías terminan configurando una estructura socioeconómica compuesta por tres sectores: uno rural de subsistencia, uno de exportación de materias primas competitivo internacionalmente, y otro industrial orientado al mercado interno y que depende de la importación de bienes de capital para poder producir (Furtado, 1966). La puja entre los actores de estos sectores es la que determina que el desarrollo económico vaya en uno u otro sentido, dependiendo de los intereses de la clase que detente el poder. Como sostiene Furtado,

El quid del problema no reside en el comportamiento de los agentes que toman decisiones económicas (...); está en las relaciones estructurales que delimitan el campo dentro del cual se toman las decisiones relevantes. En este sentido, se puede atribuir al problema del estancamiento latinoamericano un carácter estructural.

(Furtado, 1966, p. 224)

Por otra parte, Prebisch va a sostener además que los procesos de desarrollo de las economías latinoamericanas terminaron siendo un *capitalismo imitativo*, donde adoptó las mismas técnicas, modalidades de consumo y de existencia que los grandes centros industriales (Prebisch, 1976, p. 9). Como resultado inmediato, el desarrollo periférico no resulta auténtico y genera contradicciones objetivas que tienen como consecuencias problemas en la dinamización del capital y de absorción de la fuerza de trabajo disponible.

El proceso *imitativo* del desarrollo periférico se ve trunco dado que se imparten las mismas técnicas, pero no existen las condiciones que permitan que la sociedad latinoamericana pueda absorber todo ese salto cuantitativo de productividad. Esto genera, entonces, disputas en la apropiación por el excedente y presiones inflacionarias. Como resultado inmediato se da que el proceso de desarrollo (basado en la industrialización por sustitución de importaciones) se ve interrumpida por condiciones domésticas (Prebisch, 1976). En esta línea, Fajnzylber (2006) sostiene que en territorios como los de América Latina no tuvieron lugar procesos exitosos de industrialización debido a que fue esta misma idea de la industrialización "desde arriba" la que llevó a que quede "trunco" el mismo. Existe una estrecha relación entre la base social, la naturaleza y estos procesos, por lo que cualquiera sea el camino que guía a estos países, deberá dar cuenta de ello o perecerá en el camino.

Por ello, Fajnzylber aboga por una "nueva industrialización" (Fajnzylber, 2006, p.226) que entiende que es la base social la que sustenta a la misma, y no al revés. La idea es que sea un proceso que esté anclado en el territorio, considerando todas sus características. El autor habla de un *crecimiento con creatividad*, referenciando a un nuevo significado de eficacia, alejándose de la "eficacia" neoliberal, y versa sobre esta idea: que sea un proceso capaz de transformar la vida de América Latina entendiendo cómo es América Latina, sin imponer una dinámica externa. Fajnzylber dice:

La creatividad puede entonces asociarse al establecimiento de fines sociales, a la profundización en la comprensión del hombre y de las relaciones sociales, así como el medio natural y de los procesos por medio de los cuales este se transforma. El objetivo de crecimiento, asociado al concepto de "eficiencia", se fundamenta, en primer lugar, dada la magnitud de las carencias sociales acumuladas en los países de América Latina, en la necesidad de contribuir a neutralizar las mismas.

(Fajnzylber, 2006, p. 233)

Existiendo un proceso transformador de la estructura productiva capaz de situarse en las problemáticas y características propias de cada territorio, logrará su cometido generando nuevos eslabones de desarrollo dado que irá trabajando paso a paso con las limitantes que se vaya encontrando. En otras palabras, que se vayan gestando las instituciones que se necesiten, así como modificar las pre-existentes.

A modo de síntesis, el enfoque estructuralista de la CEPAL proporcionó dos conceptos que generó una ruptura teórica con la teoría del desarrollo propuesto por la economía formal y que se ha imbricado en los análisis de la situación latinoamericana (Osorio, 2016, p. 77). El primero de ellos es el de "centro-periferia". Esta noción, como ya se mencionó, deja en evidencia la dicotomización del mundo, donde se pone de manifiesto que la economía internacional es un campo de interrelaciones (heterogéneas), en el que algunos países poseen capacidad de imponer reglas a otros (Osorio, 2016, p. 77). El otro concepto es el de "deterioro de los términos del intercambio"; concepto que permitió mostrar la existencia de transferencia de recursos desde los países periféricos hacia los centrales (Osorio, 2016, p. 80).

Por último, resulta importante destacar es que aún en esta teoría existe una posibilidad de desarrollo, uno que considere la realidad de la periferia como punto de partida, y no la del centro.

Cambio de enfoque: país dependiente

La teoría estructuralista dio cuenta de que todos los países no son iguales; tienen matrices productivas diferentes, así como también, la forma en que se integran al mercado mundial no es la misma. Sin embargo, el problema del desarrollo radica en que los puntos de inicio de los países no son siempre los mismos. Por más que se lleven a cabo las políticas sugeridas por las teorías económicas formales del desarrollo, no se obtendrán los mismos resultados, ya que las estructuras productivas que ambos países (centrales y periféricos) poseen no son iguales. Salvando este punto, el desarrollo existe y sería alcanzable con la política económica correcta.

Como respuesta y crítica a esta concepción surge en los 60s lo que se conoció como Teoría Latinoamericana de la Dependencia (TLD), cuya obra más emblemática fue *Dialéctica de la dependencia* de Ruy Mauro Marini (1932-1997), publicada en 1973 (Osorio, 2016, p. 30). Esta corriente pone el énfasis en la formulación global de capitalismo y cómo asigna roles a los distintos países.

Si bien existen grandes y sustanciales diferencias entre el estructuralismo y la TLD, pueden rastrearse tres elementos que, a criterio de Osorio (2016, p. 42), representan la convergencia analítica de ambas perspectivas, a saber:

1. Entender al capitalismo como sistema mundial;
2. Entender al desarrollo y al subdesarrollo como dos aspectos de un mismo fenómeno: el capitalismo;
3. Entender que el capitalismo latinoamericano posee especificaciones y particularidades distintas a las del de los países centrales.

Este último elemento es central para ambos análisis, ya que en el momento en que surgen estas teorías, la discusión sobre América Latina (AL) radicaba sobre si era capitalismo la forma en que se organizaba la producción y la sociedad o si era un sistema feudal/precapitalista (Gunder Frank, 1970b; Osorio, 2016).

A pesar de compartir estos aspectos analíticos de relevancia, la TLD representa una ruptura con el pensamiento cepalino. Este quiebre se encuentra enmarcado en dos conceptos que devinieron en emblema de la TLD: el mismo concepto de dependencia y el de superexplotación del trabajo.

De acuerdo a Marini, la dependencia debe ser

(...) entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia. El fruto de la dependencia no puede ser por ende sino más dependencia, y su liquidación supone necesariamente la supresión de las relaciones de producción que ella involucra.

(Marini, 1973, p. 111)

De esta forma, la dependencia no es un fenómeno aislado. La dependencia existe, en tanto, existe la subordinación entre naciones.

Por otra parte, Gunder Frank sostiene que por dependencia

(...) debe entenderse al conjunto de las complejas realidades económicas, políticas, sociales y culturales dentro de la sociedad latinoamericana

(Gunder Frank, 1970a, p. 45)

Así, también denota que la situación latinoamericana no es una etapa previa al desarrollo (ni tampoco es feudal, ni precapitalista) sino que, por el contrario, es la forma que tomó la penetración del capitalismo de los países centrales – a través de las grandes empresas¹²⁶ – en los países latinoamericanos (Gunder Frank, 1970a, 1970b).

De acuerdo con esto, la dependencia implica dos cosas. Por un lado, una división del mundo entre países metrópolis¹²⁷ y subordinados, donde los primeros imponen las formas de organizar la producción, de cómo debe ser la técnica con la que se produce y los hábitos de consumo. Por otra parte, la dependencia da cuenta de la forma que tomó en América Latina la irrupción del capitalismo europeo en el territorio, dotándolo de particularidades productivas, sociales y culturales, que hacen que estas naciones posean dinámicas distintas al capitalismo de las metrópolis.

Por lo tanto, la realidad de un país dependiente no significa atraso económico (respecto de las economías avanzadas), denota la forma particular que adoptó en ese territorio el capitalismo mundial maduro (Osorio, 2016, p. 302). La condición de país dependiente está dada en función de la vinculación extranacional, donde algunas naciones poseen influencias (y la ejercen) sobre otras.

La superexplotación del trabajo – acuñado por Marini – sintetizó en términos teóricos la forma que adoptó el capitalismo mundial para poder extraer plusvalía relativa y absoluta tanto en la metrópoli como en los países dependientes.

El pasaje de la extracción de plusvalía absoluta a relativa implica que opere una contradicción del modo de producción capitalista: la caída de la tasa de ganancia. Dado que la plusvalía relativa es alcanzable, generalmente, a través de la tecnificación de la producción (aumento de la composición orgánica del capital), encuentra una contradicción inmediata: aquello que genera plusvalor es disminuido, respecto del capital constante, por lo que la tasa de ganancia comienza a caer. Este fenómeno Marx lo llamó “Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia” (TDTG) (Marx, 1894).

¹²⁶ Esto también lo sostiene Furtado, como se señaló en el párrafo anterior.

¹²⁷ Así llama Gunder Frank a los países llamados centrales por la teoría estructuralista.

Como se puede observar en este análisis, ambas plusvalías tienen límites para ser extraídas y apropiadas a la vez. Este aspecto es fundamental para entender la superexplotación del trabajo de la que habla la TLD.

De acuerdo al minucioso estudio del capitalismo de los países metrópoli de Europa Occidental que han realizado los principales teóricos de la TLD, la revolución industrial acontecida en el Siglo XIX generó un salto cuantitativo de la productividad de esos países, permitiendo pasar de la extracción de plusvalía absoluta a relativa en esas naciones (Marini, 1973; Osorio, 2016). Consecuentemente, con este aumento de la plusvalía relativa, comenzó a operar la principal contradicción del capitalismo, la TDTG.

En este contexto, AL como una gran proveedora de materias primas desde el Siglo XIV (Marini, 1973, p. 110), resultó ventajoso para el capitalismo europeo. Aportaba al comercio mundial bienes salario y demandaba manufacturas (y capitales) a los países metrópoli. Si bien el aumento de la demanda de estos bienes exportados por AL determinó la industrialización del sector primario (manufacturas de origen agropecuario), esta relación entre países dependientes y metrópolis mostró la existencia de un intercambio desigual (Marini, 1973, p. 115), en donde las economías dependientes transferían valor a las segundas.

Mientras en las metrópolis comenzaba a operar la TDTG, el capitalismo logró superar esa contradicción mediante el abaratamiento de los bienes salarios consumidos por las mismas, haciendo que disminuya el valor del trabajo necesario (Marini, 1973, p. 125). Ese abaratamiento fue logrado gracias a la producción de alimentos y manufacturas de origen agropecuario de AL.

Desde el punto de vista de AL, este abaratamiento implicó la caída de los términos del intercambio. Para contrarrestar esa caída, la tasa de ganancia en los países de la dependencia se recomponía a través del aumento de la intensificación del trabajo (trabajando cada vez más horas), cuestionando hasta el valor mismo de la vida de la fuerza de trabajo (Osorio, 2016, p. 85). De esta forma, la única limitante para la apropiación de más plusvalía absoluta es la fuerza misma de trabajo disponible. Pero como estos países son “abundantes en mano de obra” – así son catalogados por las naciones desarrolladas, de acuerdo a la teoría de las ventajas comparativas” –, no existe ese límite a la producción de plusvalía absoluta.

Por todo lo expuesto, la superexplotación es un concepto vital para comprender a la Teoría Latinoamericana de la Dependencia – desde su perspectiva marxista –, ya que permite exponer y visibilizar la condición de explotación entre naciones política y formalmente independientes. La forma en que se manifieste la superexplotación es la manera en que el capitalismo mundial se va

reconfigurando, encontrando nuevos métodos de contribuir a la acumulación ampliada del capital.

Nuevas dependencias

Con la globalización y neoliberalismo de fines del Siglo XX, aparece la difuminación de las fronteras políticas de los países. Los mercados nacionales profundizan su “acercamiento” entre unos y otros. Este es el nuevo mundo; un mundo interconectado; un mundo sin divisiones¹²⁸; un mundo globalizado; un mundo que buscaba la integración global.

El derrumbe del “mundo socialista” (Wallerstein, 2009) significó la caída del fantasma del socialismo que acechaba a occidente. Los países del Tercer Mundo ya no estaban en posición de poder elegir entre capitalismo y socialismo; había ganado sólo una ideología por sobre la otra (Fukuyama, 1988).

Este nuevo mundo [capitalista] encontró nuevas formas de explotar a las distintas naciones. Si bien muchos de los países dependientes habían logrado en mayor o menor medida la industrialización que, en términos de las teorías convencionales del desarrollo, significaba avanzar hacia el desarrollo, para los años 90, muchas de estas naciones se encontraban con altos niveles de endeudamiento externo, déficit de balance de pagos y una extremada fragilidad macroeconómica (inestabilidad inflacionaria, cambiaria y desempleo)¹²⁹ (Sztulwark, 2005, p. 75). Así mismo, Sztulwark afirma que “la crisis de la deuda marca, por lo tanto, una línea divisoria en la historia del desarrollo latinoamericano.” (2005, p. 76), ya que habilitó a que se produzca un cambio de sentido en las políticas del desarrollo.

Mientras el estructuralismo proponía la industrialización por sustitución de importaciones – y, con eso, aumentar el grado de autonomía de los países –, la exposición y vulnerabilidad externa de los países latinoamericanos implicó la pérdida de soberanía interna y la subordinación a las fuerzas externas. Esto generó el cambio en las políticas públicas (en sintonía con el devenir global del neoliberalismo) (Sztulwark, 2005).

¹²⁸ Refiere a la caída del bloque socialista (URSS).

¹²⁹ La situación de extrema liquidez internacional que tuvo lugar en los años 70 encontró en América Latina un destino rentable (Frenkel, 2003). Desde el punto de vista de las economías latinoamericanas, este financiamiento fue, ex ante, a bajo costo (Borzel et al., 2002; Frenkel, 2003).

Es en este escenario internacional en que las economías latinoamericanas comienzan un proceso de reformas económicas y financieras (desregulaciones) estructurales (Borzel et al., 2002; Frenkel, 2003; Frenkel y González Rosada, 2000) cuyo objetivo fue el de lograr una integración financiera con las economías desarrolladas (Frenkel, 2003). Es decir, el objetivo era el de generar las condiciones necesarias para que exista una mayor integración al capitalismo mundial.

La nueva realidad del mundo y de las economías dependientes habilitó la posibilidad de entender a la dependencia como dos nuevas formas. Por una parte, se generaron nuevos mecanismos de subordinación sobre estas economías (dos Santos Nogueira, 2012); y, por la otra, se crearon nuevas dependencias dentro de las metrópolis (Sotelo Valencia, 2009), lo que implicó que las naciones dependientes tengan nuevos competidores que los obligue a *autoexplotarse* para “ganar” el mercado de la metrópoli.

Nuevas dependencias en la vieja dependencia

A la transferencia de valor realizada mediante la pérdida de los términos del intercambio, se le suman los nuevos mecanismos reproductores de la dependencia que se dan, básicamente, a través de la integración financiera mundial y la presencia local de empresas transnacionales, cuyas casas matrices se encuentran radicadas en las metrópolis (dos Santos Nogueira, 2012, pp. 77-78).

Nuevas dependencias dentro de las metrópolis

El neoliberalismo también dejó consecuencias en las metrópolis, pero no en todo su territorio. La globalización, la homogeneización de las técnicas productivas y la profundización de las cadenas globales de producción determinaron la creación de nuevas periferias, pero en países que antes eran metrópoli.

Como resultado de esto, se puede observar que la vinculación entre metrópolis, países dependientes y nuevas dependencias permite una doble relación de poder que se ejerce en las dependencias (nuevas y viejas). Por una parte, se ejerce poder económico (que desemboca en transformaciones estructurales políticas, como el neoliberalismo, y en la adopción de tecnologías) desde las metrópolis y hacia las dependencias; y en otro sentido, entre las dependencias, ya que compiten entre ellas por ser explotadas.

Juntar lo económico y lo social

La economía es por definición una ciencia social. Sin embargo, en la actualidad, la teoría económica dominante (la que se estudia en las escuelas, en las universidades y la que se practica – y a veces se obliga a practicar – por los gobiernos) se pretende como una ciencia por sí misma; una ciencia cuasi exacta, distando de considerarse a sí misma como social. Desde este punto, tanto desde el capitalismo como del socialismo han propuesto la misma solución para alcanzar el desarrollo: el progreso técnico (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013, p. 7).

La economía de mercado, como mecanismo capaz de transformar a un país en desarrollado, supone la autorregulación de los precios, es decir, una economía

gobernada única y exclusivamente por los precios de las mercancías que se distribuyen (Polanyi, 1957, p. 91). Ex-ante, es necesario que exista un mercado para cada mercancía; y todo es reducido a la existencia de las mismas. No hay mercado para cosas que no son mercancías, por lo tanto, todas deben serlo¹³⁰ (Polanyi, 1957, p. 118).

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

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

La única solución, de acuerdo a este y otros autores, es evitar la separación entre economía y sociedad, dado que se puede concebir una forma de que se respeten las identidades sociales, la historia y la cultura de las personas (Coraggio, 2011; Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013), sin necesidad de obligarlas a abandonar su mundo simbólico e institucional. Este elemento es disruptivo, considerando que el desarrollo es una serie de recetas a seguir e imitar. Se trata de pensar desde una visión más amplia de economía. Una que tenga una opción por la vida y no por el mercado. Una que esté nueva e inseparablemente vinculada con la sociedad y con la vida.

De desde este enfoque, se entiende a la economía como una economía para la vida; ocupándose de las condiciones que hacen posible la vida, partiendo de que el ser humano es un ser natural, corporal y necesitado (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 28). Por lo tanto, “*se ocupa (...) de la producción y reproducción de las condiciones materiales (biofísicas y socio-institucionales; económicas, ecológicas y culturales*”¹³¹ (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 28).

¹³⁰ Para un mayor análisis, se sugiere estudiar el capítulo 6 “El mercado autorregulado y las mercancías ficticias” de *La Gran Transformación* (Polanyi, 1957).

¹³¹ La itálica es del autor.

Dependiendo de cómo esté definida la economía, entonces, es cómo estará concebido el desarrollo. No será lo mismo entender que el mercado es la institución más acabada y eficiente que permitirá alcanzar el desarrollo (es decir, pensado como un país capaz de operar industrialmente, que crece sin límites y en donde el mercado no posee interferencias) a una en que la vida (social y natural) sea quien dirige las decisiones de quienes sean hacedores de política (cualquiera sea la forma que tome).

Acciones humanas y efectos no deseados

El fetichismo de la mercancía¹³² encubre lo que realmente es el ser humano. No sólo es vendedor de fuerza de trabajo; no sólo es, en el mejor e hipotético caso, un calculador y optimizador. El ser humano es, como ya se mencionó, un sujeto necesitado ya que forma parte integrante de la naturaleza (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009, p. 38). Un sujeto que necesita reproducir su vida; necesita satisfacer sus necesidades, más allá de lo que los neoclásicos llaman “preferencias”.

La teoría económica formal piensa a las personas como “agentes”. Son la representación de un humano homogéneo; es decir, todos los agentes son iguales, piensan igual y tomarían las mismas decisiones siempre. Tal es así, que en los libros de economía lo que importan es la forma que toman éstos: Cuadros estadísticos, curvas de mercado, etc. Todo esto es posible bajo el argumento de la “observación científica cuidadosa” lo muestra.

Todo es reducido a un cuadro. Lo importante, luego, es analizar el cuadro. Ya no interesa quién está detrás de la misma. Esto mismo ocurre con toda la economía. El hombre está fuera de foco, ya que se asume que tomará las mejores decisiones; las más óptimas y eficientes. En línea con esto, Hinkelammert y Mora dicen:

La teoría económica neoclásica oculta y pretende suprimir la realidad de la dominación/explotación/extracción de trabajo excedente, al concentrarse en el ámbito de la escasez y de las preferencias, postulando como extra-económico todo el conjunto de decisiones que gira en torno a las necesidades corporales y a la relación vida/muerte. En nombre de la competencia perfecta y el homo economicus calculador y maximizador, las necesidades corporales del ser humano concreto son consideradas distorsiones por eliminar; y el sometimiento a la ley del valor (ley del mercado), la verdadera libertad.

(Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013, p. 32)

¹³²Véase Marx (1867).

Permitiéndoles argumentar que:

1. La economía formal está centrada en la racionalidad instrumental medio-fin y el valor de cambio;
2. El cálculo está dirigido a la distribución de los recursos escasos; y
3. La eficiencia es pensada como criterio supremo de todos los valores (Hinkelammert y Mora Jiménez, 2013, p. 32).

Supongamos por un momento que es así. Supongamos que existe este personaje ideal, homogéneo y maximizador. Aun así, esas decisiones óptimas y eficientes están enmarcadas; sólo en un determinado contexto pueden existir. Esto significa que, si dentro del mismo excluimos algún aspecto, puede estar siendo afectado negativamente por esta optimización y eficiencia.

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

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

Lejos están de ser considerados externalidades.

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

Esto muestra que, por un lado, el desenvolvimiento de la economía global afecta el futuro del planeta, de acuerdo a cómo se utilizan los recursos en el presente.

No importa que sean de la forma más óptima y eficiente; el problema son los patrones y niveles de consumo que hacen que la utilización de los recursos sea desmedida. En esta línea, Azam dice:

... el modelo capitalista de producción y consumo, sus creencias, sus representaciones y su universalización, han terminado por encoger el mundo hasta un punto difícil de imaginar tiempo atrás, y por hacer triunfar la escasez bajo una ilusión de abundancia.

(Azam, 2014, p. 387)

En otro trabajo, Pengue (2013b) muestra también que el crecimiento de la producción y aumento de la riqueza en algunos sectores de la economía global tiene consecuencias sobre la sostenibilidad de todo el sistema. No puede no considerarse ello. Esto sucede porque la economía está puesta por sobre la vida. Al respecto, Bonino sostiene que

... el conjunto de todas las formas de vida, las condiciones físico-químicas bajo las cuales viven, las interrelaciones entre organismos de una misma especie y las de organismos de diferentes especies entre sí y con el ambiente físico constituye el mundo natural o naturaleza. La especie humana depende de él tanto como las otras especies, ya que de ese mundo obtienen lo necesario para alimentarse, mantener sus propiedades biológicas y reproducirse...

(Bonino, 2013, p. 94)

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

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

Reflexiones finales

Las teorías convencionales que hablan, diagnostican y dan sugerencias de política económica para alcanzar el desarrollo económico depositan toda la responsabilidad y potencialidad del mismo en los propios países. Las teorías del *mainstream* desconocen la existencia de factores que son intrínsecos al desenvolvimiento económico global y asumen que la forma en que las distintas

naciones organizan (de forma predominante) a la producción, distribución, circulación y consumo es capitalista y que, por lo tanto, prioriza la reproducción ampliada del capital por sobre la subsistencia y supervivencia de las fuerzas productivas.

Por otra parte, resulta interesante destacar y retomar la idea de Ornelas acerca de que el desarrollo como lo define el *mainstream* es una categoría colonial que ...fue construida de acuerdo a las visiones y necesidades de los países centrales, que proponían a las naciones subdesarrolladas concentrarse en la realización de los esfuerzos necesarios para crecer y alcanzar la forma de vida, así como la organización económico-social de los países desarrollados, única vía posible para salir del subdesarrollo...

(Ornelas Delgado, 2012, p. 23)

Así, se logra imponer que para “salir” del subdesarrollo la única solución es *parecerse*¹³³ a las metrópolis¹³⁴ (Ornelas Delgado, 2012, p. 25).

Es en este marco en el que la TLD alcanza relevancia teórica, académica y política. Esta perspectiva permitió dar cuenta de que existen tensiones y fuerzas económicas que permiten la subordinación entre países formal y políticamente independientes. Estas tensiones son las que posibilitan la superexplotación del trabajo, donde la fuerza de trabajo de las naciones dependientes no sólo es pagada por debajo de su valor, sino que, además, soportan y subsidian la extracción de plusvalía relativa de las metrópolis a las que se encuentran vinculadas.

Estas relaciones entre países demuestran que el capitalismo debe ser entendido como un mecanismo de organización de la producción y reproducción de la riqueza social que funciona en la escala global y que determina quiénes cumplen cada rol. Unos son explotados y otros explotadores. La idea convencional de desarrollo económico pretende esconder esta realidad debido a que el desarrollo de uno no es más que la explotación y el subdesarrollo del otro.

Por lo tanto, se habilita a reflexionar sobre la consigna de “revolución o subdesarrollo”. Como sostiene Osorio, el subdesarrollo no es más que la representación del capitalismo global maduro (2016, p. 302). Esto va logrando que – en nombre de la prosperidad de las generaciones venideras –, los gobiernos subsuman, obliguen y condenen a sus poblaciones a sufrir los costos de aumentar la acumulación global del capital, mediante las falsas esperanzas de ser desarrollados.

133 La *cursiva* es propia.

134 Ornelas dice “ser lo más parecidas a Occidente”.

El desarrollo para los países dependientes no es posible y no existe dentro de esta forma de producción, distribución, circulación, consumo y – se agrega – reproducción de las fuerzas productivas. Esta realidad invita a reflexionar acerca de la necesidad de un cambio sistémico. Uno que permita resolver las limitaciones objetivas (hambre y muerte de los pueblos y de la naturaleza) que trae consigo el desarrollo planteado por los centros capitalistas.

Los distintos elementos trabajados hasta aquí permitieron vislumbrar un primer argumento que demuestra que la economía, despojada de todo sentido social y político, es una mera ficción. Es sólo un discurso que utiliza una pequeña facción del mundo que pretende vivir a costas de la mayoría; a expensas del hambre y destrucción del resto, naturaleza incluida.

Es imperativo una propuesta teórica que supere estas limitaciones y que deberá, ante todo, volver a recuperar el ancla social y política que la economía perdió. Sólo así se podrá decir que existe un verdadero desarrollo. Recuperando esa ancla, recién se entenderá que una acción que genera consecuencias nocivas para alguien no debe ser considerada opción. Crecer ilimitadamente a costa de la extinción, no es una alternativa; no lo es si significa que se generan impactos negativos en terceros. Pero, mientras estemos embebidos y atravesados por la economía formal, estos sucesos seguirán ocurriendo, lastimando y matando.

Bibliografía

- Adelman, Irma. 2002. «Falacias en la teoría del desarrollo y sus implicancias de política». Pp. 91-124 en *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*. Colombia: Banco Mundial - Alfaomega Colombiana.
- Bielschowsky, Ricardo. 1998. «Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña». Pp. 9-61 en *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL. textos seleccionados*. Vol. I. Chile: CEPAL, Fondo de Cultura Económica.
- Escobar, Arturo. 2005. «El “postdesarrollo” como concepto y práctica social.» Pp. 17-31 en *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Venezuela.
- Escobar, Arturo. 2007. *La invención del Tercer Mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*. 1^o. Caracas: Fundación Editorial el perro y la rana.
- Fajnzylber, Fernando. 2006. «La industrialización trunca de América Latina». Pp. 226-93 en *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo de América Latina, Libros de la CEPAL*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Fukuyama, Francis. 1988. «¿El fin de la historia?» *the National Interest*.
- Furtado, Celso. 1966. «Desarrollo y estancamiento en América Latina». *Desarrollo Económico* VI-nº22/23:191-225.

- Furtado, Celso. 1998. «Desarrollo y subdesarrollo». Pp. 229-41 en *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*. Vol. I, *Sección de Obras de Economía Contemporánea*. Chile: CEPAL.
- Gudynas, Eduardo, y Alberto Acosta. 2011. «La renovación de la crítica al desarrollo y el buen vivir como alternativa.» *Utopía y Praxis Latinoamericana* (53):71-83.
- Gunder Frank, André. 1970a. «Dependencia económica, estructura de clases y política del subdesarrollo en América Latina». Pp. 43-67 en *Economía política del subdesarrollo en América Latina, Economía y Sociedad*. Buenos Aires: Ediciones Singos.
- Gunder Frank, André. 1970b. «El desarrollo del subdesarrollo». Pp. 27-42 en *Economía política del subdesarrollo en América Latina, Economía y Sociedad*. Buenos Aires: Ediciones Singos.
- Marini, Ruy Mauro. 1973. «Dialéctica de la dependencia». Pp. 107-50 en *América Latina, dependencia y globalización*. Bogotá: CLACSO y Siglo del Hombre Editores.
- Marx, Karl. 1867. *El Capital. Tomo I*. 3.^a ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl. 1885. *El Capital. Tomo II*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl. 1894. *El Capital. Tomo III*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Maucourant, Jerome. 2006. *Descubrir a Polanyi*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.
- Ornelas Delgado, Jaime. 2012. «Volver al desarrollo». *Revista Problemas del Desarrollo* 168(43):7-35.
- Osorio, Jaime. 2016. *Teoría marxista de la dependencia. Historia, fundamentos, debates y contribuciones*. 1a. Los Polvorines: Ediciones UNGS.
- Polanyi, Karl. 1957. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. 1.^a ed. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl. 1976. «Crítica al capitalismo periférico». *Revista de la CEPAL* 1^o Semestre:7-73.
- Samuelson, Paul A., y William D. Nordhaus. 2010. *Macroeconomía con aplicaciones para Latinoamérica*. 19.^a ed. México: Mc Graw Hill.
- dos Santos Nogueira, Camila. 2012. «La situación actual de la teoría marxista de la dependencia: un estudio de los debates contemporáneos en torno a las nuevas formas de dependencia.» Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires.
- Sotelo Valencia, Adrián. 2009. «Neo-imperialismo, dependência e novas periferias na economia mundial». Pp. 111-33 en *A América Latina e os desafios da globalização. Ensaio em homenagem a Ruy Mauro Marini*. Rio de Janeiro: PUC RIO - Boitempo Editorial.

Sztulwark, Sebastián. 2005. *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. 1.^a ed. Buenos Aires: Prometeo Libros - Universidad Nacional de General Sarmiento.

Wallerstein, Immanuel. 2009. «Mudando a geopolítica do sistema-mundo:1945-2025». Pp. 53-77 en *A América Latina e os desafios da globalização. Ensaio em homenagem a Ruy Mauro Marini*. Rio de Janeiro: PUC RIO - Boitempo Editorial.

Mesa M:

“Estudios sectoriales e instrumentos de promoción”

Panelistas:

Claudia SOBRADO LUNA (UABC, México): “Impacto de las franquicias en el crecimiento económico de México”

Martín PEZZARINI (UBA) y Marina KABAT (CONICET, Argentina): “La industria del calzado en Argentina: evolución, situación actual y perspectivas futuras”

Julio C. NEFFA (UNM-CONICET, Argentina): “El modelo productivo Toyota (“Lean Production”) y su aporte al “Lean Management””

Modera: Adriana SÁNCHEZ (UNM, Argentina)

Relatoría: Julio IBAROLA (UNM)**Presentación: Benjamín CUEVAS (UNQ): “Cooperación espacial entre Argentina y Brasil: ¿realidad económica o conveniencia política?”**

El expositor enfatizó que la cooperación internacional Sur-Sur, entre naciones periféricas, en este caso Brasil y la Argentina, ha tenido un recorrido temporal positivo específicamente en relación al desarrollo del sector de la industria espacial. Este último, conlleva la participación de personal altamente calificado a través de inversiones públicas que son dependientes del contexto político de cada país. Si bien la tensión alrededor del desarrollo nuclear entre ambas naciones no había sido fomentada en un ámbito de mutua confianza, debido a que el poder ejecutivo estuvo bajo la órbita militar, se logró lentamente cimentar espacios de cooperación sobre dichas tecnologías. Esto último, configuró el puntapié para comenzar un sendero de alianza estratégica. Desde aquí, el autor planteó como pregunta central en la investigación, si las políticas en torno a la actividad espacial, entre ambos gobiernos, coadyuvaron a eliminar o por lo menos reducir aquellos procesos de tensión o conflicto del pasado.

Los cambios de tinte ideológico en ambas naciones durante los últimos años del siglo XXI, se vieron reflejados en el ámbito espacial, quedando el proyecto satelital binacional SABIA-Mar, solo a cargo de la Argentina. La importancia que tiene la industria espacial, vinculada a la soberanía, la defensa y desarrollo productivo la convierte en un sector con un gran potencial para poner en práctica la I+D+i (investigación, desarrollo e innovación). Como mencionó el expositor, la indagación practicada permitió superar el análisis meramente económico, encontrando también en los distintos acuerdos bilaterales, referidas a la política exterior, un fundamento no desdeñable que sirvieron para descomprimir tensiones políticas entre gobiernos de facto de antaño.

Presentación: Javier GHIBAUDI (CEUR CONICET; UFF Brasil): “Instituciones Estatales para el Desarrollo en Brasil: trayectoria y coyuntura del BNDE”

Partiendo desde un análisis histórico de la formación de la nación brasileña, sumida en la especialización primaria exportadora, destaca el presentador que durante la década del treinta bajo el gobierno de Getulio Vargas comienza la modernización del país. La diversificación productiva traía aparejado la participación de instituciones claves, en el derrotero capitalista del país vecino. En 1952 la creación del Banco Nacional de Desarrollo Económico -BNDE- significó para Brasil disponer de recursos necesarios para ser destinados al desarrollo industrial y a la infraestructura de servicios públicos. Aunque en las décadas de los años ochenta y noventa, los gobiernos más cercanos a un manejo político de corte neoliberal, el BNDE no fue privatizado, inclusive participó como prestamista en aquel proceso.

Entre 2003 y 2015, la institución bancaria continuó incrementando su participación como financista del sector agroindustrial local y otros conglomerados del gran capital brasileño, sin perder de vista su aporte al gasto del Estado tanto en infraestructura como en lo social, consolidando el trabajo entre lo público y privado. Este recorrido institucional se vio interrumpido por un viraje desde un nuevo gobierno, estructurado en el llamado neoliberalismo desenfrenado, que según el autor se plasmó en la menor intervención del BNDES, tanto en la disminución del capital acumulado, menor o casi nulo financiamiento de los sectores más dinámicos de la economía (industria y tecnología) apoyando esencialmente al sector agroexportador. La consecuencia inmediata de este tipo de políticas junto a otras medidas, trajo aparejado la descomposición del tejido industrial y social, el cual se había fortalecido a los comienzos de los años 2000 con un Estado más presente. En este sentido, la propuesta de hipótesis se orientó a revelar en este último periodo un proceso de desmantelamiento del Estado brasileño moderno.

La metodología aplicada en el marco de la investigación consistió en entrevistas a actores clave y un análisis exhaustivo de documentación específica del BNDES (informes, balances, etc.). En función de aseverar la hipótesis planteada por el autor a partir del seguimiento respecto a la acumulación de capital del BNDES, se focalizó el análisis en los cambios y/o continuidades de políticas vinculadas entre los distintos actores (gobierno, sector empresarial local, etc.) y el territorio.

Presentación: Claudia SOBRADO LUNA (UABC, México): “Impacto de las franquicias en el crecimiento económico de México”

La franquicia es la concesión de derechos sobre una licencia, el *know how* perteneciente a cada una es vendido bajo un contrato que respeta la estructura organizativa de la misma.

La autora destaca la ausencia de estudios que den cuenta del aporte significativo del modelo de negocios de las franquicias en el PIB de México. Mediante un trabajo econométrico y haciendo un recorte temporal entre 2007 y 2017, se tuvo en cuenta la cantidad de marcas de franquicias y las concesiones logradas, evidenciando un efecto multiplicador del empleo y de la demanda, que en resumidas cuentas alcanzo a generar un aumento de la actividad como en el producto en el país norteamericano.

Presentación: Martín PEZZARINI (UBA) y Marina KABAT (CONICET): “La industria del calzado en Argentina: evolución, situación actual y perspectivas futuras”

En la presentación de este trabajo de la industria del calzado también se incluyó al sector de cueros, ya que forma parte de una investigación mucho más amplia. El disertante expuso que el sector calzado importa más de lo que exporta,

generando un déficit comercial en este rubro. Ante esta situación los/as investigadores observan un nicho de oportunidades, proponiendo que el Estado intervenga controlando la producción, mediante la constitución de una empresa mixta con una participación mayoritaria del Estado. El argumento esgrimido para la propuesta, radica en que la mayoría de las empresas del calzado en la argentina corresponden a pequeñas y medianas industrias, las cuales presentan un gran problema de escala, en tanto que si el Estado concentrara la producción podría superar dicha problemática y además generar un eventual superávit comercial del sector.

Presentación: Julio Cesar NEFFA (UNM-CONICET): “El modelo productivo Toyota (“Lean Production”) y su aporte al “Lean Management””

El modelo productivo Toyota significó un cambio en la organización industrial de las empresas automotrices, el cual también intento ser replicada en otros sectores, desarticulando la verticalidad fordista, específicamente en la sectorización de proveedores externos, es decir subcontratados (tercerización de la producción de insumos).

Mejoras continuas en la producción mediante el tiempo programado controlado por los supervisores, en el marco de una cohesión entre empresa y trabajadores, la polivalencia laboral, entre otros, permitieron aumentar la productividad y superar a la competencia occidental.

El análisis de la organización de la empresa automotriz permitió ver otros aspectos para el autor, como son las repercusiones sobre las condiciones y medio ambiente de trabajo y los riesgos psicosociales en el trabajo, propiciadas desde la implementación del denominado Lean Management (derivado del Lean Production o producción flaca, ajustada, etc.). El expositor señaló las diferencias establecidas en los acuerdos sociales entre los sindicatos de trabajadores de Toyota en Japón y la de las filiales en otros países, observando notorias divergencias en los resultados de los mismos y además asevera que tampoco son consecuencia de la búsqueda de la racionalidad económica sino del contexto macroeconómico y de procesos endógenos que influyen en las interacciones propias del proceso productivo y organizacional.

Presentación: Ramiro BERTONI (UNM), Mariel ZAMBON (UNM), Florencia QUINTANA (UNM) y Gastón FERREGUT (Estudiante UNM): “La dinámica del sector automotriz a nivel internacional y la inserción de Argentina. Un análisis centrado en la segunda década del Siglo XXI”

Cuando nos referimos al complejo automotriz desde el punto de vista productivo algunas veces se deja de lado el análisis en cuanto a la capacidad que tiene el sector en la generación de eslabonamientos hacia atrás y adelante, más específicamente de proveedores de diversas ramas (metalúrgicas y no metalúrgicas). El trabajo presentado tomo como desafío analizar la producción,

la comercialización y otros aspectos referidos a los componentes o autopartes, autos y pickups de la argentina.

La exposición se centró en el comercio internacional de autopartes entre varios bloques económicos (Mercosur, Unión Europea -UE-, Asean y Nafta), por un lado y por otro la relación comercial del complejo automotriz argentino con su principal socio regional, Brasil, siendo ambos países integrantes del Mercado Común del Sur, para el período 2010 a 2019. Se destacó la pérdida de participación en las exportaciones de los bloques del Mercosur y mucho más relevante de la UE, debido al volumen que representa a nivel mundial.

Luego de la minuciosa descripción del panorama internacional y regional se centró el análisis en sector automotriz argentino, siendo el eje vertebrador de la investigación: el impacto de las nuevas tecnologías informatizadas y de los cambios en la organización de las empresas, de la producción y del trabajo en la industria metalúrgica articulada con el sector automotriz respecto al trabajo, el empleo, las remuneraciones y la salud de los trabajadores. Lo expresado anteriormente se encuadra en el ámbito de un proyecto de investigación del MINCyT, obteniendo como resultado relevante la importancia de los componentes metalúrgicos por sobre los electrónicos.

En cuanto a la metodología aplicada, se aunaron criterios para agrupar los distintos componentes según el uso y tipo de material en la relación al sector automotriz, ya que algunos componentes tienen usos en otros sectores productivos, fue así que se decidió por ejecutar el método que aplica la AFAC (Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes)

Se destacó el papel del sector automotriz de la argentina en las exportaciones, entre 2010 y 2012, pero posteriormente hasta el final de la serie la tendencia fue negativa, los componentes y autos terminados transitaron una disminución de las exportaciones a lo largo del periodo, salvo la participación de las pickups que tuvieron un comportamiento opuesto a la de la tendencia general. Los datos analizados por los/as expositores dan cuenta de una estructura porcentual de destino de las exportaciones de autopartes muy similar, lo que se observó en la reducida especialización para ambos países. Por otro lado, tomando la rama automotriz se advirtió una asimetría entre ambas naciones, en cuanto a la participación de las exportaciones de argentina, que son significativamente dependientes del mercado brasileño y no así este respecto de la argentina.

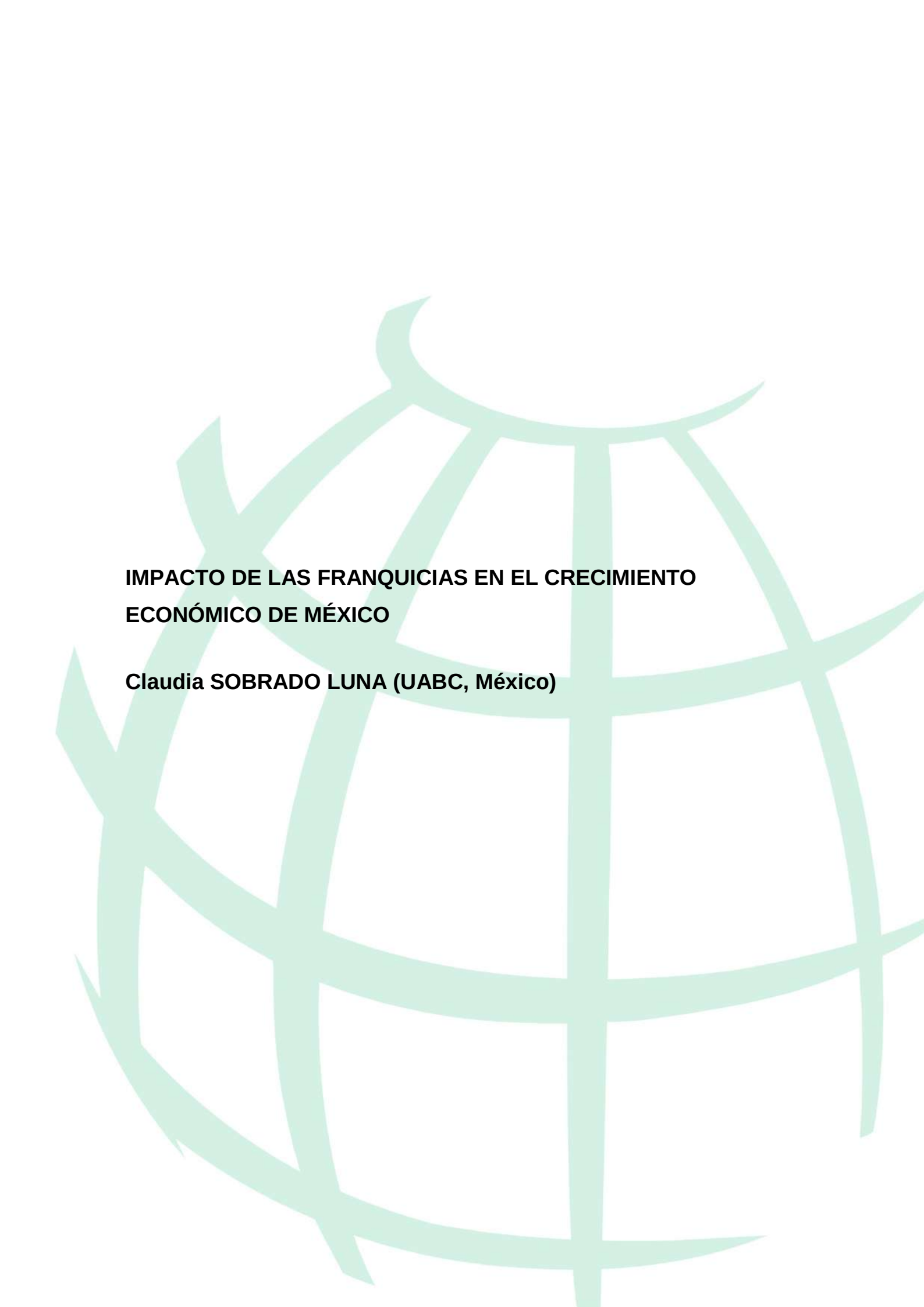
Los gobiernos de Brasil y Argentina lograron en 2019 un acuerdo que extiende el libre comercio administrado de la producción automotriz (Flex) hasta 2029. Se trata de un esquema gradual hacia el libre comercio que durará diez años y que no permite un alto grado de desbalance comercial del sector. Advierten los/as expositores que la balanza comercial del complejo automotor argentino se encuentra bastante equilibrado en términos agregados, pero al desagregar entre

autopartes, autos y pickups se observan diferencias importantes en el balance mencionado, siendo las pickups las que permiten alcanzar una reducción en resultado final.

Presentación: Luciano PELLE (Estudiante UNM), Sebastián LUNA (Estudiante UNM) y Galo HERNANDEZ (Estudiante UNM): “Informe sobre realidad sectorial industrial: El sector fabricantes de neumáticos en Argentina, evolución reciente y relaciones laborales”

Los estudiantes de la Licenciatura en Economía por la UNM, mediante un análisis cuantitativo y cualitativo expusieron las características de la producción de neumáticos en la argentina. Este sector había protagonizado una parálisis de la producción a nivel local en el último tramo del conflicto con los trabajadores, habiéndose prolongado por cinco meses y afectando la provisión de neumáticos a las empresas automotrices del país. Realizaron un recorrido del contexto local e internacional, repasando la composición y origen de los insumos, la producción, precios y la variación de salarios.

Pusieron en debate como los costos de los insumos tienen relevancia en el precio de los neumáticos y la puja distributiva aflora como resultado del conflicto capital-trabajo, en el contexto inflacionario y ante los beneficios extraordinarios del sector.

A faint, light green globe with a grid of latitude and longitude lines is centered in the background of the page.

IMPACTO DE LAS FRANQUICIAS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE MÉXICO

Claudia SOBRADO LUNA (UABC, México)

Claudia SOBRADO LUNA**Introducción**

Se estima que las franquicias contribuyen en un 4.2% del Producto Interno Bruto (PIB), que equivale aproximadamente 85 mil millones de pesos, genera 900 mil empleos directos y México ocupa el quinto lugar mundial en número de franquicias después de Estados Unidos, China, Brasil y Australia (Entrepreneur, 2020). Dado lo anterior, el objetivo de esta investigación es analizar si las franquicias tienen un impacto positivo en el PIB de México. Específicamente, se busca determinar si propiciaron un crecimiento económico para el país.

El problema analizado en esta investigación se centra en identificar en qué medida las franquicias impactan en el crecimiento del PIB en México, se enfoca en comprobar que son un motor para el crecimiento del país. Al encontrar si existe esta relación positiva entre las marcas de franquicias y los empleos que ellas generan con el PIB, se puede determinar cómo al crear una marca de franquicia, ésta dinamiza la economía originando nuevos puntos de venta que emplean a más personas, esto además de incentivar la formación de nuevas fuentes de trabajo, ocasionan un incremento en la producción de otras industrias que funcionan como proveedores y servicios externos, entre otros.

Al incrementarse los empleos, aumenta la cantidad de personas que reciben un salario el cual gastarán en bienes y servicios, así se genera un crecimiento en el consumo que es un componente del PIB. De esta manera, al identificar que existe este impacto positivo entre el PIB y las franquicias, se podrá tener una base cuantitativa para dar una recomendación de política económica que incentive a los emprendedores para que se creen nuevas franquicias. Así mismo, la hipótesis planteada consiste en determinar si las franquicias contribuyen o no al crecimiento económico de México medido por el PIB del 2007 al 2017.

El artículo se organiza de la siguiente forma: esta introducción como una primera sección, posteriormente se realiza una revisión literaria sobre los principales conceptos del modelo de franquicia, sus elementos y modo de operación. De igual forma, se realiza una revisión de estudios empíricos previos que sustentan la validez del modelo de franquicia como factor de crecimiento económico. En el apartado de resultados se brindan los principales hallazgos encontrados en base con el modelo econométrico los cuales indican que efectivamente el modelo de negocio de franquicia contribuye al crecimiento económico de México y finalmente una sección de conclusiones en las que determinan las principales relaciones entre los resultados encontrados y los estudios empíricos realizados en este tema.

Teoría y literatura

La palabra “franquicia” es de origen francés “franchise” y se traduce al español como “concesión de derechos, de licencia” (RAE, 2019) lo que significa que la franquicia implica dar el derecho de explotación de la patente. La Asociación Mexicana de Franquicias (AMF), define el término como “un formato de negocios dirigido a la comercialización de bienes y servicios en el que una persona física o moral conocida como franquiciante, concede a un franquiciatario por un tiempo determinado el derecho de usar la marca o nombre comercial” (AMF,2017).

El origen de la franquicia moderna como hasta hoy se conoce se da cuando la empresa McDonald's, de los hermanos Richard y Maurice McDonald y Ray Kroc, en la década de los 50 decide reducir sus costos en su primer restaurante y además ofrecer un servicio más rápido y evitar las largas colas en automóvil para comprar una hamburguesa. A grandes rasgos, los hermanos McDonald diseñaron sus propios equipos de cocina, que eran más grandes y novedosos para cocinar más hamburguesas al mismo tiempo, innovaron las charolas giratorias y dispensadores para que les tocara la misma cantidad mayonesa a todos los panes, crearon sus propias freidoras de papas y mejoraron sus procesos de producción estandarizando sus pasos para producir más rápido y en serie, incluso modificaron el proceso de tomar la orden y pagar al poner ventanillas para que el cliente ordenara directamente sin esperar a que llegaran a su lugar a tomar la orden (Alba, 2005).

La Franquicia tiene cuatro elementos básicos que la constituyen jurídicamente y que están regulados en los Artículos 245 a 257 de la Ley Federal de Protección de la Propiedad Industrial (LFPPI):

1. El Franquiciante. la AMF lo define como “La persona jurídica que cede una marca comercial ya acreditada, así como su técnica de trabajo, experiencia y conocimientos a cambio de determinadas compensaciones económicas” (AMF, 2020).
2. El Franquiciatario. Se define como “La contraparte, persona física o jurídica que inicia la actividad comercial asociándose a la marca franquiciada y recibe el fondo de comercio del franquiciante en una zona de exclusividad, así como su asistencia permanente durante la vigencia del contrato” (AMF, 2020).
3. El Contrato: Es el medio donde se formaliza la relación entre el franquiciante y el franquiciatario en un documento por escrito regulado en el Artículo 246 de la LFPPI que debe contener al menos los siguientes requisitos:
 - a. Zona (territorio) en la que el franquiciatario ejercerá sus actividades.
 - b. Ubicación, dimensión mínima e infraestructura del establecimiento.

- c. Políticas de inventarios, mercadotecnia y publicidad, suministro de mercancías y contratación con proveedores.
 - d. Contraprestaciones a cargo de las partes en los términos convenidos.
 - e. Criterios de los márgenes de utilidad o comisiones del franquiciatario.
 - f. Características de la capacitación técnica y operativa del personal del franquiciatario, así como la forma en que otorgará asistencia técnica.
 - g. Criterios, métodos y procedimientos de supervisión, información, evaluación y calificación de la calidad de los servicios.
4. El “Saber Hacer”, también conocido como Know How, que consiste en “el conjunto de manuales y documentos que transmiten los conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, financiera, comercial o administrativa, necesarios para reproducir el funcionamiento de la cadena” (AMF, 2020), se traduce en los manuales de operaciones que tienen el objetivo de:
- a. Dar certeza al franquiciador como un complemento del contrato, donde el franquiciante se compromete a otorgar al franquiciatario los manuales, por medio de los cuales se transmite el know-how, para que pueda reproducir exactamente el modelo de la franquicia.
 - b. Ser una norma que rige el funcionamiento de la franquicia en donde se establecen los estándares de operación y las sanciones si no se cumplen hasta llegar a la cancelación de la franquicia.
 - c. Servir como guía de negocio, describiendo todos los pasos que se deben de llevar a cabo para operarlo adecuadamente.

De acuerdo con la AMF (2020) los manuales básicos con que debe de otorgar el franquiciante al franquiciatario son:

- a. Manual de Apertura o técnico: comprende todos los elementos relacionados con los productos y servicios ofrecidos por la franquicia, y todas las actividades que giran alrededor de éstos, es la parte central para que la franquicia pueda operar con los estándares requeridos. Debe incluir información sobre el producto, familias de productos, el establecimiento físico de la franquicia, instalaciones, mobiliario, gestiones, permisos y licencias previas para establecer la franquicia y contratación de seguros.
- b. Manual de operación: comprende todo lo relacionado con el suministro de los requerimientos necesarios para elaborar los productos de la franquicia, dentro de este manual se establecen las compras y políticas de compra,

proveedores y compra de insumos, inventarios, cómo ha de ser manejada la franquicia, así como las medidas de control y supervisión.

- c. Manual de mercadotecnia: en este manual se desarrolla información relacionada con algunos aspectos de la mercadotecnia que se involucran para tener éxito dentro del segmento del mercado a donde se dirige el producto, debe contener el análisis de mercado, la competencia, el segmento del mercado, la marca y la imagen, publicidad y promoción y los precios.

Si bien el modelo de negocio de franquicia no garantiza el éxito del negocio, si tiene una alta probabilidad de permanecer en el mercado en el largo plazo o por lo menos más tiempo que un negocio independiente, sus propias características la llevan a tener mayor garantía de éxito. Además, por estar reguladas dentro de la LFPPI, se debe de entregar un contrato al franquiciatario donde el franquiciante se compromete a brindar asesorías en todo lo que necesite sobre su negocio; se obliga a entregar los antecedentes de su negocio, historia, tiempo de retorno de la inversión, toda la información necesaria para que el emprendedor sepa cuando recuperará su inversión y, lo más importante, que le evitará todos los errores en los que cayó el franquiciante en un primer momento, para que sus franquiciatarios no atravesasen una situación similar y sean rentables para él y para ellos mismos.

Estudios previos en torno al tema se pueden encontrar en Pérez (2001), quien comparó el impacto que tiene el modelo de franquicia en el mundo con el que tuvo la Revolución Industrial en su momento. Debido a que se trata de un fenómeno global de rápido crecimiento y expansión, brinda información histórica sobre los inicios y evolución de las franquicias en México, además realizó un análisis descriptivo basado en datos de la AMF del año 2000 de la composición del sector por origen del capital, distribución por giro, origen de los insumos y distribución de franquicias en las principales regiones del país. En su análisis concluyó que la apertura comercial del país, debido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) hoy Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), fue el detonante que dio lugar al crecimiento de este sector en México al formalizar la actividad de franquicias extranjeras en el país y la facilidad para su exportación.

De acuerdo con Alba (2009), se destaca la limitante de encontrar información estadística relevante relacionada con el número de empleos, monto de venta, costo de mercancía y pago de regalías, por lo que realizó una investigación exploratoria con datos de la AMF. Uno de sus principales hallazgos fue un cuadro comparativo de las franquicias entre el año 1999 y el año 2007, donde se muestra que las franquicias de origen estadounidense cayeron en 38%, las de origen mexicano crecieron un 73% y las de otros países aumentaron un 50%, cabe señalar que, el giro principal fue alimentos y restaurantes. El estudio concluye que, del año 1999 a 2007 el sector franquicias en México se encontraba en crecimiento.

Buendía (2013) establece que el desarrollo económico de los países actualmente se debe a la ventaja competitiva que tienen sus empresas y para alcanzar esta competitividad se debe de contar con un ambiente progresivo, dinámico y estimulante para el crecimiento. Debido a estos argumentos, se establece que esta investigación se basará en la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter que se fundamenta en cuatro factores principales a los que se les denomina “El Diamante de Porter”, que son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores afines, estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.

De acuerdo con Moyano y Gil (2015), realizan un análisis econométrico de los efectos de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el crecimiento económico de Colombia de 2000 a 2010. Como resultados principales encontraron que la IED realizada por medio de la formación de capital y del desarrollo de recursos y capital humano impactó de forma positiva en el crecimiento económico de Colombia en ese lapso, explicada principalmente debido a la transferencia de tecnología de las empresas multinacionales que tienen mejor productividad con tecnologías más avanzadas y eficientes que generan efectos positivos en el crecimiento económico derivado de mayor rentabilidad de las empresas al contar con mejor tecnología, mayor movilidad de trabajadores entre empresas ya sea de forma vertical incrementando los estándares de calidad de los proveedores multinacionales y ofreciendo mayor cantidad de productos a clientes finales con mayor competitividad entre empresas. Por tanto, este estudio es una demostración más que las empresas multinacionales que pueden ser del modelo de franquicia o no generan crecimiento económico en los países y formación de capital humano cuando se establecen en otros países.

El modelo de negocio de franquicia se caracteriza por ofrecer un producto innovador que cuenta con una marca registrada; se expande en el mercado a través de la concesión de los derechos al franquiciatario para poderlo reproducir a través de un contrato; se especializa a su mano de obra, y genera gran cantidad de empleos al multiplicarse en los diferentes puntos de venta, su infraestructura y sus procesos mediante el Know How estandarizado en todos los puntos de venta. Además, los insumos se adquieren de forma centralizada y se distribuyen hacia todas las tiendas de acuerdo con sus necesidades, lo que lo hace reducir sus costos notablemente haciéndolos más competitivos y, finalmente su estrategia frente a la rivalidad de las empresas competidoras, le permite generar un valor de marca que lo hace prevalecer en el negocio con más éxito que a los negocios que se emprenden individualmente.

Macías (2018) realizó una investigación cuantitativa documental, para ello compara la composición del sector de los años 2012 y 2016 presentando como resultado los giros y origen de la franquicia que crecen y que decrecen en estos dos años. De las

935 marcas analizadas, se presenta un incremento de 3 marcas para el año 2016. La limitante de este estudio es que, los datos son tomados de la revista Entrepreneur que hace un directorio de franquicias incluyendo en cada año un número específico de franquicias.

En la investigación de Gaytán y Flores (2018) se encontró por primera vez una investigación de tipo causal, aplicando un análisis discriminante con el software SPSS que permite determinar qué variables son más eficientes entre las franquicias que se involucran en prácticas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y las que no, se toma una muestra de 366 franquicias del sector alimentos, servicios y comercio. Esta investigación se basa en la teoría administrativa de la agencia y la teoría de los recursos, los resultados muestran que las variables de tamaño, edad franquicia y regalías son importantes para establecer prácticas de RSE en el sector alimentos; las variables cuota de entrada, la edad franquicia y porcentaje de crecimiento influyen en el sector comercio, y la variable cuota de entrada es importante en el sector servicios para implementar acciones de RSE, sin embargo, este estudio no analiza el impacto económico del sector y solo se limita al análisis de su contribución en prácticas de RSE.

De acuerdo con estas investigaciones precedentes, se encuentra que existen indicios de una relación entre el crecimiento económico y la creación de franquicias establecida por diferentes autores, por tanto, se hace pertinente analizar esta relación para México en el periodo de estudio 2007 a 2017 y determinar a través de una investigación cuantitativa si genera o no crecimiento económico en este país. Así, en el siguiente apartado se describe la metodología utilizada para su comprobación.

Metodología y datos

Este estudio es una investigación es de tipo causal, debido a que se quiere encontrar en qué medida las franquicias tienen un impacto positivo en el PIB, que contribuyen al crecimiento económico del país. Todas las variables son variables continuas, es decir, que puede adoptar cualquier valor en el marco de un intervalo que ya está predeterminado. La variable dependiente es el PIB de México a precios constantes de 2013, las variables independientes son MARCAS de franquicias y EMPLEOS generadas por estas franquicias, la información se obtiene directamente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Se propone y estima un modelo econométrico de regresión lineal múltiple, por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).

El objetivo del análisis de regresión es la dependencia estadística de una variable, la dependiente (Y), respecto de otra o más variables, las explicativas (X). Tal análisis se enfoca a estimar o predecir la media o el valor promedio de la variable

dependiente, con base en los valores conocidos o fijos de las variables explicativas (Gujarati, 2009). Por otro lado, una relación estadística por sí misma no puede, implicar forzosamente causalidad, para establecer una causalidad se debe acudir a consideraciones teóricas, es decir, que la causalidad presentada en esta relación estadística obedezca a la teoría económica (Baum, 2006). En esta investigación si se pretende establecer una relación de causalidad, entre el PIB y la cantidad de marcas de franquicias y los empleos generados.

Modelo

El análisis econométrico depende de la disponibilidad y naturaleza de los datos recopilados. Por tanto, se propone el siguiente modelo de regresión lineal por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) establecido en la ecuación 1 para determinar el impacto económico que tiene el sector franquicias en el PIB:

$$PIB = \beta_0 + \beta_1 MARCAS + \beta_2 EMPLEOS + \mu \quad (1)$$

Donde:

β_0 = Intercepto.

β_1 = Coeficiente de la variable MARCAS, la cual indica el número de franquicias.

β_2 = Coeficiente de la variable EMPLEOS.

μ = corresponde al término de error.

MARCAS= corresponde al número de marcas de franquicias establecidas en México nacionales o extranjeras, que registra el cuarto trimestre de la ENOE.

EMPLEOS= corresponde a las personas ocupadas en las franquicias que registra el cuarto trimestre de la ENOE.

PIB = corresponde al Producto Interno Bruto anual a precios constantes año base 2013.

μ = corresponde al término de error.

Las pruebas necesarias para saber si el modelo econométrico cumple con las condiciones o supuestos del método de MCO (Stock y Watson, 2012) son las siguientes:

- Distribución normal: Los residuos de las varianzas se deben distribuir de forma normal con respecto a la media. Las técnicas para esta investigación fueron la prueba de normalidad Sktest y la prueba de White las cuales

cumplieron con el criterio establecido obteniendo en su resultado valores en su probabilidad mayores a 0.05, por lo tanto se estableció que las variables se distribuyen con normalidad.

- Homocedasticidad: Es la propiedad de algunos modelos de regresión lineal en los que los errores de estimación son constantes a lo largo de las observaciones, para esta investigación se realizó la prueba de Breusch-Pagan cuyo criterio es obtener un valor de probabilidad mayor a 0.05 el cual si se cumple, por lo tanto, se establece que el modelo tiene homocedasticidad.
- Multicolinealidad: En los modelos lineales múltiples las variables deben ser independientes, esto implica que no debe haber colinealidad (correlación) entre ellas. En esta investigación se utilizó la prueba de Factor de Agrandamiento de la Varianza (FIV) en la cual se establecen los rangos de criterios para medir la existencia de multicolinealidad (Ruiz et al, 2020), mismo que se cumple con un resultado de 2.86 que significa que existe una colinealidad moderada, esto se explica debido a que son muy pocas observaciones.
- No autocorrelación: Los valores de cada observación son independientes de los otros, esto es especialmente importante de comprobar cuando se trabaja con mediciones temporales, si existe un cierto patrón es que hay indicios de autocorrelación, para esta investigación se utilizó la prueba Breusch-Godfrey es 0.2065, que significa que no hay autocorrelación serial ya que el criterio es obtener un valor mayor a 0.05 (Ruiz et al, 2020).

Una vez realizadas las pruebas necesarias para verificar el comportamiento de las variables contempladas en el modelo y comprobar que no se violó ninguno de los supuestos del método de MCO, se procedió a su estimación por el método de MCO. Así, el resultado del estadístico F mide la significancia global del modelo, es decir, que el modelo de regresión lineal múltiple es estadísticamente significativo.

Resultados

Los resultados de los estadísticos y coeficientes del modelo propuesto se presentan en el Cuadro 1. En este caso, el resultado del estadístico F es 0.0001, debido a que es menor a 0.05 se puede decir que el modelo tiene significancia global y puede explicar la relación existente entre la variable dependiente y las dos variables independientes MARCAS y EMPLEOS.

El resultado del coeficiente R² indica que las variables MARCAS y EMPLEOS explican en un 90.5% a la variable PIB (ver cuadro 1), en este caso el valor es relativamente alto (90.5%), esto se debe a que se analizan muy pocas observaciones ya que solo es un periodo de 11 años, sin embargo, es un resultado aceptado para explicar la relación entre las variables dependiente e independientes.

El resultado del coeficiente R^2 ajustado que se muestra en el Cuadro 1 fue de 88%, por lo tanto, se observa que cumple con lo esperado y estas variables seleccionadas son efectivas para el modelo. En otras palabras, entre una gran cantidad de variables que se pueden utilizar para explicar el crecimiento del PIB debido a las franquicias, estas dos variables MARCAS y EMPLEOS ofrecen una respuesta efectiva para ello.

El resultado del estadístico t para la variable “MARCAS” es 0.015 que es menor a 0.05, lo que indica que la variable es significativa para el modelo, es decir, que si existe una relación causal entre el PIB y las MARCAS de franquicias. El resultado del estadístico t para la variable “EMPLEOS” es 0.048 (ver Cuadro 1), lo que indica que la variable es significativa para el modelo, es decir, que si existe una relación causal entre el PIB y los EMPLEOS generados por las franquicias.

Los coeficientes β_1 y β_2 , indican el número de unidades que aumentará la variable dependiente (PIB) por cada unidad que aumente las variables independientes. Su valor debe de ser diferente a cero. En el cuadro 1 se observan los resultados de estos coeficientes, el resultado del coeficiente β_1 se refiere a la variable MARCAS, este es 4,773.849, como es diferente de 0 y además es un número positivo indica que existe una relación lineal entre la variable MARCAS y el PIB, significa que por cada marca de franquicias que hay en México, el PIB aumenta en \$4,773.85 pesos. Para el caso de la variable EMPLEOS el coeficiente que le corresponde es β_2 , su resultado es 217.1641, el resultado es diferente de cero y también es positivo, esto indica que por cada empleo creado por las franquicias en México de 2007 a 2017 el PIB crece en \$217.17 pesos.

Cuadro 1

Resultados de la Regresión Lineal

Coeficiente	Valor	Criterio
F	0.0001	< 0.05
R^2	0.9048	=/> .80
R^2 ajustada	0.8810	=/> .80
p t MARCAS	0.015	< 0.05
p t EMPLEOS	0.048	< 0.05
Coeficiente MARCAS	4773.849	$\neq 0$
Coeficiente EMPLEOS	217.1641	$\neq 0$

Fuente: elaboración propia.

A partir de la información que se muestra en el cuadro 1, la ecuación de regresión estimada es la siguiente:

$$PIB = 1,552,415 + 4773.90 \text{ MARCAS} + 217.16 \text{ EMPLEO} \quad (2)$$

Esta ecuación resultante de la salida de la regresión lineal indica que:

- Por cada marca de franquicia creada, el PIB aumenta en el año \$4,773.90 pesos.
- Por cada empleo generado por la franquicia, el PIB aumenta en el año \$217.16 pesos.

En el cuadro dos se presentan los resultados de las pruebas de hipótesis para verificar que el modelo cumple con los supuestos del Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Se observa que los resultados de todas las pruebas son favorables, se aprecia una R² alta, sin embargo, de acuerdo con Gujarati (2009) esto se debe a que son pocas observaciones, a su vez, una R² pudiera ser un indicio de multicolinealidad, sin embargo, de acuerdo con Morales y Mayoral (2021) si el Factor de Inflación de Varianza (VIF) es igual o mayor a 10 existe multicolinealidad, si es menor a 10 no hay indicio de multicolinealidad. En este caso, el resultado es 2.86, por lo tanto, se concluye que no existe multicolinealidad.

Cuadro 2
Resultados de las pruebas de MCO

Prueba	Variable	Valor	Criterio	Descripción
Normalidad de las variables Prueba Shapiro Wilks	PIB	0.66472	> 0.05	Las observaciones se distribuyen normalmente.
	MARCAS	0.42255		
	EMPLEO	0.33528		
	Residuos	0.4637		
Multicolinealidad Prueba VIF	PIB	2.86	VIF > 10 hay Multicolinealidad	No hay Multicolinealidad
	MARCAS		VIF < 10 No hay Multicolinealidad	
	EMPLEO			
Heterocedasticidad	Modelo Completo	0.2428	> 0.05	Breush-Pagan-Godfrey Hay homocedasticidad

		0.4506	> 0.05	Prueba de White. Hay homocedasticidad
Autocorrelación	Modelo Completo	1.109183	DW → No cercano 2	Dubin-Watson NO hay autocorrelación
		0.2065	> 0.05	Breush-Godfrey NO hay autocorrelación
Especificación RESET de Ramsay	Modelo Completo	0.8745	> 0.05	El modelo No presenta variables omitidas
Selección de Modelos	Modelo Completo	321.2081 BIC	El de menor valor	Para todos los criterios el mejor modelo resultó ser el de las dos variables MARCAS y EMPLEOS
		320.04 CIA		
		3 Cp Mallows		

Fuente: Elaboración Propia

Conclusiones

Del análisis se establece que las franquicias son un modelo de negocio exitoso en muchos lugares del mundo, específicamente en México han tenido un marcado crecimiento en la década de los noventa, posteriormente, al ver el éxito que representó para los emprendedores se impulsó su consolidación como una alternativa para las empresas que deseaban expandirse pero que no contaban con recursos propios, así, la franquicia permitió que muchas empresas incursionaran en nuevos mercados geográficos y se posicionaran como marcas atractivas y conocidas entre los consumidores con un modelo de negocio de mínimo riesgo para los nuevos emprendedores.

El problema de investigación que se analizó en esta investigación fue identificar en qué medida las franquicias impactan en el crecimiento del PIB en México en el periodo 2007 a 2017, al poder demostrar mediante un instrumento cuantitativo que existe un impacto positivo en el crecimiento del país con este modelo de negocio, así, se puede contar con un fundamento para accionar mecanismos de financiamiento a nuevos emprendedores en este sector que les ayuden a abrir nuevos puntos de venta para incrementar el beneficio en el crecimiento económico.

El objetivo de la investigación fue determinar si las franquicias establecidas en México contribuyeron a generar crecimiento económico durante el periodo de 2007 a 2017. Se planteó este objetivo para este periodo debido a que para los años anteriores a 2007 es difícil encontrar información sobre el número de franquicias, en el 2018 se realiza el cambio de gobierno federal en México y es un año de

inestabilidad política y de poca confianza en el emprendedor para iniciar un negocio, por lo tanto, se analizó el periodo de 11 años entre 2007 a 2017 que presentaron datos que se distribuían con normalidad.

El objetivo general es comparar si las franquicias establecidas en México contribuyen al crecimiento económico del país o no, por lo tanto, el modelo econométrico formulado permite demostrar esta afirmación la cual resultó satisfactoria.

Las investigaciones precedentes de análisis descriptivo como los de Alba (2009), la AMF (2020), la revista Entrepreneur (2020), Guerrero, et al (2014) y Macías (2018) que solo ofrecen un panorama de cuáles son los giros de negocio predominantes, cantidad de marcas y unidades de venta, si la franquicia es local o extranjera, su ingreso aproximado así como la cantidad de empleos que se generan en cada uno de ellas, es importante señalar que estos estudios fueron importantes para conocer el modelo de negocio y su forma de operación, sin embargo los datos presentados en estas investigaciones solo se limitan a la información que las franquicias inscritas en la AMF brindan para la revista Entrepreneur, sin embargo, no se consideran a todos los negocios y tampoco se consideran otras franquicias que no estén inscritas en la AMF ya que no es un obligatorio para que puedan operar.

Esta investigación contribuye a demostrar cuantitativamente y con certeza que el modelo de negocio de franquicia es importante para el crecimiento económico de México, debido a que genera empleos y cada MARCA crea “multiplica” su contribución al PIB debido a la cantidad de unidades de venta que se franquicias, ya que las franquicias tienen desde dos unidades de venta hasta más de 100, sin importar si son nacionales o no, estas unidades de venta generan empleos en México y la contribución económica de cada marca al PIB también se queda en México.

El Modelo de Regresión Lineal Múltiple estimado en esta investigación resultó ser significativo y no viola ninguno de los supuestos del método de MCO, a pesar de la falta de información al respecto del tema, se puede decir que la variable MARCAS que se refiere al número de marcas de franquicias que están registradas como tal en México de 2007 a 2017 y que fue obtenida de la ENOE realizada por el INEGI es la variable explicativa más representativa del modelo de franquicias que contribuye al crecimiento del PIB en México. Por lo tanto, se recomienda incentivar este sector y en particular al emprendedor para seguir generando empleos.

El aporte de este estudio para otros investigadores que deseen profundizar sobre el tema de franquicias o de emprendimiento es significativo ya que representa una fuente de consulta para el académico que estudia el área económica administrativa y para las empresas que deseen franquiciar su negocio o emprendedores que

requieran una fuente confiable de consulta para decidir si emprenden en franquicias a diferencia de otro modelo de negocio.

Las futuras líneas de investigación deberán considerar el aspecto descriptivo del modelo de negocio de franquicia en México como por ejemplo número de unidades de venta, género, salario percibido por los empleados, giro, ingresos, entre otros. Ese análisis descriptivo se puede ampliar para considerar las principales ciudades en donde hay más concentración de franquicias, la antigüedad y origen (nacional o extranjera) y describir las prácticas exitosas en cada región, giro o marca para poderlas replicar en los lugares o giros menos productivos.

Otra línea de investigación futura será ampliar el periodo de estudio y poder diferenciar entre su desarrollo previo a la pandemia, durante la pandemia y post pandemia para así, determinar si este modelo de negocio puede ser tan benéfico para el emprendedor que sobreviva a los efectos de crisis económica en grado mayor como se vivió en los años 2020 y 2021. Probablemente, no podrá realizarse de la misma forma que en esta investigación como análisis de regresión, pero si podrá realizarse como un análisis descriptivo con el objetivo general de diferenciar el desarrollo del modelo de negocio antes y después del año 2020, así como sus repercusiones en lo financiero tanto para la empresa como para los proveedores, empleados y clientes.

REFERENCIAS

- Alba, A.M. C. (2005). Franquicias una Perspectiva Mundial. Recuperado de FCA UNAM:
https://books.google.com.mx/books?id=2villUI_i6EC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Alba, A.M. C. (2009). Las franquicias en México en 1999 y 2007. Contaduría y administración (230), 131-146. Recuperado de
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422010000100007
- Asociación Mexicana de Franquicias. (2017). 4 Elementos Básicos de una Franquicia. Recuperado de franquiciasdemexico.org.mx:
<http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2017/08/C%C3%B3digo-Deontol%C3%B3gico-Europeo-de-la-Franquicia.-Edici%C3%B3n-Oficial.pdf>
- Asociación Mexicana de Franquicias. (2020). 3 Manuales que toda Franquicia debe tener. Recuperado de franquiciasdemexico.org.mx:
<https://franquiciasdemexico.org.mx/3-manuales-toda-franquicia-debe-tener/>
- Baum, C. (2006). An Introduction to Modern Econometrics Using Data. Recuperado de <https://abenkhalifa.files.wordpress.com/2015/02/2006-stata.pdf>
- Buendía, R. E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el Desarrollo Económico de los países. Recuperado de redalyc.org:
<https://www.redalyc.org/pdf/413/41331033004.pdf>

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (1 de julio de 2020). Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial. Obtenido de diputados.gob.mx: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPPI_010720.pdf
- Entrepreneur. (16 de enero de 2020). Infografía: Este es el panorama (en cifras) de las franquicias en México. Recuperado de Entrepreneur.com: <https://www.entrepreneur.com/article/344952#:~:text=Datos%20de%20la%20Asociaci%C3%B3n%20Mexicana,veces%20m%C3%A1s%20que%20la%20econom%C3%ADa.>
- Gaytán, R. M., y Flores, V. (2018). Factores Determinantes en la adopción de Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial: Un análisis Sectorial en las Franquicias Mexicanas. *Ad-minister* (33) 21-38 Recuperado de scielo.org.co: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1692-02792018000200021&script=sci_abstract&tlng=es
- Gujarati, D. (2009). *Econometría*. Recuperado de <https://fvela.files.wordpress.com/2012/10/econometria-damodar-n-gujarati-5ta-ed.pdf>
- Macías, M. K. (2018). Estudio comparativo de las franquicias en México 2012 y 2016. Recuperado de revistasacademicas.ucol.mx: http://revistasacademicas.ucol.mx/index.php/commercium_plus/article/view/1906
- Morales, J. y Martínez, A. (2021) *Modelos Estadísticos*. https://bookdown.org/j_morales/librostat/
- Moyano, B. M. L., y Gil, L. J. M. (2015). Effects of foreign direct investment on economic growth in Colombia: empirical evidence 2000-2010. *Apuntes del Cenes*, 34(59), 63–92. <https://doi.org/10.19053/22565779.3536>
- Pérez, C. R. (2001). Panorama de las franquicias en México. Recuperado de UAM Azcapotzalco: <http://zaloamati.azc.uam.mx/handle/11191/4421>
- Ruiz, G., Aguilera, A., Juárez, B., & Amarillas, V. (2021). Técnicas de análisis cuantitativo para economía y mercadotecnia. Recuperado de <http://www.investigacionyposgrado.uadec.mx/publicacion/tecnicas-de-analisis-cuantitativo-para-economia-y-mercadotecnia/>
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (2012). Introducción a la Econometría. Recuperado de <https://danielmorochoruiz.files.wordpress.com/2018/05/0000017.pdf>

**LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN ARGENTINA:
EVOLUCIÓN, SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS
FUTURAS**

**MARTÍN PEZZARINI (UBA, Argentina) Y MARINA
KABAT (CONICET, Argentina)**

Marina KABAT¹³⁵
Martín PEZZARINI¹³⁶

Introducción

Desde hace varias décadas, un aspecto distintivo de la economía argentina ha sido la necesidad permanente de importar calzados. Ante las dificultades que demuestra la industria nacional para cubrir la demanda local, el país recurre anualmente a la compra de una considerable cantidad de estas mercancías en el exterior. En términos inmediatos, la contracara de este fenómeno es la continua pérdida de divisas, como se expresa el déficit comercial que registra el sector. En el largo plazo, el problema manifiesta las dificultades de las empresas locales para competir con los calzados extranjeros, así como su incapacidad para impulsar las ventas a nivel internacional.

Dentro de la cadena del cuero el problema se reproduce también en la industria del cuero. Esta, si bien presenta un grado de concentración mayor que la del calzado, en comparación con los estándares internacionales mantiene una baja escala. Esto se expresa en una estructura de costos que ha dificultado la incorporación de la tecnología necesaria para sostener la producción sin contaminar el medio ambiente. Cabe destacar que las curtiembres son la industria que más contamina la cuenca del río Matanza Riachuelo.

Examinamos estos problemas y exploramos las posibilidades que la creación de empresas mixtas (estatales –privadas) traerían al desarrollo de ambas ramas. La creación de empresas mixtas ha sido postulada por Sartelli como una solución a los crónicos problemas de escala de la producción industrial argentina¹³⁷. En esta ponencia exploramos las posibilidades para su aplicación en la producción de cuero y calzado.

La industria del calzado en la situación actual.

En 2020, la fabricación de calzados y partes requirió 15.444 puestos de trabajo registrados. Este es el último año del que se tiene información. Esa cantidad de puestos marcó el punto más bajo que se registra desde 1996, y llegó como resultado de un período de expulsión de trabajo que se inició en 2012¹³⁸.

¹³⁵ Pertenencia Institucional: Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Contacto: marinakabat@yahoo.com.ar

¹³⁶ Pertenencia Institucional: Universidad de Buenos Aires (UBA). Contacto: martinpezzarini@gmail.com

¹³⁷ Sartelli, Eduardo (2022): Argentina 2050. Una Vía Socialista posible. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones ryr. Disponible en línea en: <https://viasocialista.com.ar/category/argentina-2050/>

¹³⁸ Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (OEDE, 2022). Disponible en línea en: <https://bit.ly/3AJAMyK>

De acuerdo con un informe publicado por el Estado Nacional¹³⁹, en 2018, el empleo no registrado en la fabricación de calzados fue del 54%. La misma fuente estima que este índice es persistente; se calcula que no hubo grandes cambios en los últimos años. Aunque lo ocurrido en diversos sectores podría apuntar a un crecimiento del empleo en negro, haremos estimaciones asumiendo un 55% de empleo no registrado. Eso significa que, en el año 2020, cuando menos empleos demandó, la fabricación de calzados precisó de 33.500 puestos de trabajo (15.400 registrados y 18.100 no registrados). En cambio, en el año que más trabajadores empleó, 2011, requirió 73.000 puestos (33.600 registrados y 39.400 no registrados)¹⁴⁰.

En 2021, Argentina importó 20.578.017 pares de zapatos, lo cual supuso un gasto de 265.072.800 millones de dólares¹⁴¹. La producción local se situó en 106.500.000¹⁴² pares y las exportaciones alcanzaron los 109.457 pares, lo cual generó el ingreso de 2.737.314 dólares¹⁴³.

En 2021, la cantidad de pares de zapatos exportados apenas equivalió al 0,5% de los pares importados. Medidas en dólares, las exportaciones solo equivalieron al 1% del gasto que implicaron las importaciones¹⁴⁴.

El consumo aparente es una aproximación de las ventas al mercado interno y se calcula como la suma de la producción más las importaciones menos las exportaciones. En el año 2021, el consumo aparente de nuestro país fue de 126.968.560¹⁴⁵ pares de zapatos. Considerando la cantidad de habitantes (45.808.747), el consumo per cápita fue de 2,8 pares por persona¹⁴⁶.

En 2019, un año antes del comienzo de la pandemia, que afectó profundamente la actividad del sector, la fabricación de calzados precisó aproximadamente 17 mil puestos de trabajo registrados y 20 mil puestos no registrados, lo cual suma un total de 37 mil puestos¹⁴⁷.

¹³⁹ Ministerio de Producción y Trabajo (septiembre, 2019). Argentina exporta. Calzado. Secretaría de Comercio Exterior.

¹⁴⁰ Estimación realizada en base a información de: Ministerio de Producción y Trabajo (2019)... Op. cit.. y OEDE (2022)... op. cit.

¹⁴¹ Comtrade Database, junio de 2022. Disponible en: <https://bit.ly/2AFTho1>

¹⁴² Cámara de la Industria del Calzado (Mayo, 2022). Informe Sectorial.

¹⁴³ Comtrade Database (2022)... Op. cit.

¹⁴⁴ Ibídem.

¹⁴⁵ Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database (2022)... Op. cit. y Cámara de la Industria del Calzado (Mayo, 2022)... Op. cit..

¹⁴⁶ Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database (2022)... Op. cit., Cámara de la Industria del Calzado (Mayo, 2022)... Op. cit. e INDEC (2013). Estimaciones y proyecciones de población 2010-2040.: total del país. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Disponible en línea en: <https://bit.ly/3OSBJJF>

¹⁴⁷ Estimación realizada en base a información de: Ministerio de Producción y Trabajo (2019)... Op. cit.. y OEDE (2022)... Op. cit..

En ese mismo año, según la Cámara de la Industria del Calzado, la producción local fue de 81.000.000 de pares¹⁴⁸. Esto quiere decir que, en promedio, en cada puesto de trabajo se produjeron 2.184 pares de zapatos¹⁴⁹. Siempre en el mismo año, 2019, las importaciones alcanzaron los 22.252.682¹⁵⁰ pares de zapatos, el consumo aparente se ubicó en 103.358.359¹⁵¹ pares y el consumo per cápita en 2,3¹⁵² pares por persona. Si todos los pares de zapatos consumidos en Argentina (103.358.359) se hubieran producido en el propio país, se hubieran requerido un total de 47.318 puestos de trabajo, es decir, 10.235 puestos extras¹⁵³. Y, además, se hubieran ahorrado 300.524.722 dólares en importaciones¹⁵⁴.

Si además de producir esa cantidad correspondiente al consumo interno (103.358.359)¹⁵⁵, Argentina exportara el equivalente al 25%, el país hubiera producido un total de 129.197.949 pares de zapatos¹⁵⁶, la fabricación de calzados hubiera demandado un total de 59.149¹⁵⁷ puestos de trabajo (lo cual son 22.066 puestos extras) y las ventas al exterior se hubieran ubicado en los 25.839.589 pares, reportando un ingreso de 568.123.252 dólares¹⁵⁸.

Esa cantidad de zapatos de la capacidad instalada en la industria (no hay una distinción específica para el sector de calzados) promedió el 59%, lo cual quiere decir que se podrían haber producido 137.288.136 zapatos¹⁵⁹.

La exportación de calzado, un desafío pendiente

En distintos momentos existieron proyectos para impulsar la exportación de calzado. Entre ellos se destaca, en primer lugar, aquel impulsado por Pinedo en el marco de la promoción de exportaciones no tradicionales que dio lugar a la creación de la Corporación para la Promoción del Intercambio, antecesor poco conocido del IAPI. Una segunda experiencia de importancia se inicia bajo la presidencia de Onganía y se extiende hasta 1973-1974. Otros proyectos tuvieron menor continuidad en el tiempo

¹⁴⁸ Cámara de la Industria del Calzado (2022)... op. cit. p. 1

¹⁴⁹ Estimación realizada en base a información de: Ministerio de Producción y Trabajo (2019)... Op. cit.. y OEDE (2022)... Op. cit.

¹⁵⁰ Comtrade Database (2022)... op. cit. p. 1

¹⁵¹ Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database... Op. cit. e Informe Sectorial... Op. cit..

¹⁵² Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database... Op. cit., Informe Sectorial... Op. cit. e INDEC (2013)... Op. cit..

¹⁵³ Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database (2022)... Op. cit., Cámara de la Industria del Calzado (2022)... Op. cit. y OEDE (2022)... Op. cit..

¹⁵⁴ Comtrade Database (2022)... Op. cit.

¹⁵⁵ Estimación realizada en base a información de: Comtrade Database (2022)... Op. cit. y Cámara de la Industria del Calzado (2022)... Op. cit..

¹⁵⁶ Ibídem.

¹⁵⁷ Ibídem.

¹⁵⁸ Ibídem.

¹⁵⁹ Estimación realizada en base a información de: Cámara de la Industria del Calzado (2022) op. cit. e INDEC (2022)... op. cit.

Todos ellos quisieron fomentar las exportaciones de calzado. Todos ellos alcanzaron modestos éxitos iniciales, pero concluyeron con un rotundo fracaso. Los primeros pasos del proceso se anuncian con bombos y platillos. Se fotografiaron los embarques de calzado al exterior y se miró el porvenir con esperanza. Pero, algunos años más tarde (en algunos casos algunos meses) la experiencia naufraga. Las exportaciones de zapatos caen a pique y en los escaparates de los países que nos habían comprado se colocan carteles con la leyenda “no vendemos zapatos argentinos” en alusión a la defectuosa calidad de las partidas recibidas de nuestro país.

Políticas públicas que estimularan las exportaciones no faltaron. En la mayoría de los casos aparecen problemas para poder escalar la producción al ritmo de la demanda del mercado mundial y al mismo tiempo la dificultad por mantener precios competitivos fuera de un corto lapso, en general asociado a momentos de devaluación monetaria.¹⁶⁰ En estas experiencias se intentaron muy diversos estímulos: Leyes de draw back, asistencia técnica, apertura de oficinas comerciales en los países compradores, creación de una institución mixta que promoviera las exportaciones industriales, tipo de cambio favorable, entre otras.

La creación de una empresa mixta como alternativa para sortear los problemas en las industrias del calzado, primer ejemplo

La estructura radicalmente dispersa y poco concentrada del sector es la causa de los fracasos anteriores. La industria del calzado es el reino del universo PyME. En 2018, 1136 firmas se dedicaban a la fabricación de calzados, el 96% de las cuales se ubicaban entre las micro y pequeñas empresas¹⁶¹.

La política de promoción de exportaciones industriales ha fracasado en reiteradas ocasiones. Nuevos estímulos a pequeñas empresas privadas sólo añadirá un chichón más a la adolorida economía argentina. Las pymes simplemente no tienen la escala para ser competitivas. El volumen de importaciones nos muestra que su tamaño no alcanza siquiera para competir en su propio mercado. No hay forma de que pudieran hacerlo en el escenario mundial. Si bien los distintos regímenes de promoción de exportaciones estimularon el incremento de la producción y hasta la creación de fábricas nuevas de mayor envergadura, aun así, no fue ni podría ser suficiente.

La solución está en concentrar la producción en una empresa mixta (estatal-privada) que pueda alcanzar la escala suficiente como para hacer competitiva nuestra producción. Exportar calzado en vez de cuero es indudablemente un buen negocio

¹⁶⁰Kabat, Marina. "Las exportaciones de calzado argentino a Estados Unidos (1940-1976)." *Comercio Exterior* 63.1 (2013): 34-54. <https://bit.ly/3O0HR1e> y KABAT, Marina. La Corporación para la Promoción del Intercambio y las exportaciones no tradicionales, 1941-1946. *Revista de historia americana y argentina*, 2013, vol. 48, no 2, p. 71-105. <https://bit.ly/3c0qZKA>

¹⁶¹Ministerio de Producción... op.cit p. 1

Potencialidad de la empresa mixta en la industria del cuero, segundo ejemplo

Las empresas mixtas no solo pueden ser la clave para sortear el problema del abastecimiento interno y la exportación de calzado, sino que también podrían permitirnos resolver problemas ambientales que la empresa privada individual no ha sido capaz de sortear. En gran medida, los parques industriales facilitarían esa tendencia a la concentración productiva e intervención estatal. En la forma actual, sin embargo, el Estado realiza inversiones sin participar en las ganancias.

El impacto de las curtiembres en la contaminación del Riachuelo

La contaminación de la Cuenca Matanza Riachuelo está vinculada al funcionamiento de las industrias que se ubican en el Área Metropolitana de Buenos Aires. El principal río de la cuenca es el Matanza-Riachuelo, cuyo recorrido se extiende por aproximadamente 80 kilómetros, atravesando 14 municipios y parte de la Capital Federal. El Matanza Riachuelo nace en el municipio de Cañuelas y desemboca en el Río de la Plata. Es importante advertir que el cauce de este río se nutre de decenas de afluentes (alrededor de 60), y en conjunto, toda el área de la Cuenca Matanza Riachuelo cubre un territorio de 2047 Km².

Las áreas de mayor densidad industrial son conocidas como Cuenca Media y Baja. Es especialmente esta última la que presenta mayores problemas en términos ambientales. Los distintos establecimientos industriales no necesariamente vuelcan sus residuos en el río Matanza-Riachuelo de manera directa, sino que también pueden hacerlo sobre algunos de los afluentes que integran la cuenca y desembocan en el río. El Ministerio de Obras Públicas de la Nación estima que hay más de 4.000 industrias en las secciones media e inferior de la Cuenca, y muchas de ellas arrojarían efluentes sin tratamiento en el sistema de drenaje o directamente en el río Matanza Riachuelo.

Además de la contaminación proveniente de la actividad industrial, durante muchos años la Cuenca Matanza Riachuelo fue utilizada como sumidero cloacal de la Capital Federal. En la actualidad, según el Ministerio de Obras Públicas, los residuos cloacales del Área Metropolitana Buenos Aires, tanto los domésticos como algunos industriales, son recolectados y transportados fuera de la ciudad hacia el emisario corto de Berazategui sobre el Río de la Plata.

En 2006, dentro del conjunto de industrias que desarrollan actividades en la Cuenca Matanza-Riachuelo, la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación (SAyDS) reconoció que los sectores con mayor impacto ambiental son las industrias químicas, petroquímicas, alimenticias, galvanoplastías, metalúrgicas, frigoríficos y curtiembres. Esta última sería la más perjudicial de todas, puesto que explica el 50% de la contaminación que genera el sector industrial, seguido por frigoríficos (20%) y otras ramas (30%).

Según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, en 2019 había 113 empresas que se dedicaban a «Curtido y terminación de cueros» en todo el país. De ese conjunto de firmas, el 16% (18) se encontraba en Capital Federal y el 65% (73) en el Gran Buenos Aires. Se estima que la mayor parte de las curtiembres se ubican en la zona sur de CABA y del Conurbano bonaerense, especialmente en el partido de Lanús.

En 2006, a través de la Ley 26.168 se creó la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR) con el propósito de ofrecer una solución a la situación ambiental de la Cuenca. La Ley fue sancionada luego de que se cursara una demanda en la Corte Suprema de Justicia de la Nación, denominada “Causa Mendoza”. En el año 2004, un grupo de vecinos de Villa Inflamable, en Avellaneda, habían iniciado un reclamo para que se respetara su derecho a un ambiente saludable, reconocido por el artículo 41 de la Constitución Nacional. La demanda fue dirigida contra el Estado Nacional, la Provincia, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 44 empresas, exigiendo la recomposición del ambiente, la creación de un fondo para financiar el saneamiento de la Cuenca y un resarcimiento económico por daños y perjuicios. Más tarde, la acción judicial incluyó a los 14 municipios bonaerenses por los que se extiende la Cuenca.

El resultado de este proceso fue la sanción de la Ley y la creación de ACUMAR, el organismo público que ejerce su competencia en la región y trabaja en su saneamiento. La institución es autónoma, autárquica, interjurisdiccional -la Cuenca abarca 14 municipios de la provincia de Buenos Aires y 9 comunas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires- y tripartita -combina el trabajo con los tres gobiernos que intervienen en el territorio: Nación, Provincia y Ciudad-.

En 2008, la Corte dictó un fallo en el que responsabilizó a los tres Estados por la situación ambiental de la cuenca y exigió que ACUMAR elaborara un plan de saneamiento para el territorio. Un año más tarde, ACUMAR publicó el Plan Integral de Saneamiento Ambiental (PISA), detallando las acciones y el abordaje que se adoptaría para enfrentar la situación ambiental de la Cuenca. Este Plan se sostiene hasta el día de hoy, aunque ha sido actualizado en 2010 y 2016.

El PISA tiene tres objetivos generales: mejorar la calidad de vida, prevenir el daño y recomponer el ambiente. Cada uno de estos puntos contempla una serie de acciones y emprendimientos específicos, como reducir la contaminación industrial, impulsar la educación ambiental, ampliar la red de agua y saneamiento cloacal, sanear basurales, entre otros.

Con el propósito de cumplir estos objetivos específicos, se instrumentaron proyectos, se iniciaron nuevas obras y se movilizaron una importante cantidad de recursos.

Una de estas iniciativas es el Proyecto de Desarrollo Sustentable de la Cuenca Matanza Riachuelo, que busca enmendar la situación ambiental de la Cuenca y mejorar las condiciones sanitarias a lo largo de las márgenes del Río de la Plata, así como suministrar una solución a la disposición de las aguas residuales de la Ciudad de Buenos Aires.

El proyecto tiene vigencia hasta el 30 de septiembre de 2024, y es financiado por los convenios de Préstamo BIRF 7706-AR, BIRF 9008-AR, y BIRF 9252-AR del Banco Mundial, a lo cual se suma un aporte local de fondos. Los préstamos son ejecutados por el Ministerio de Obras Públicas mediante la Unidad Coordinadora General del Proyecto (UCGP), creada por resolución de la Jefatura de Gabinete de Ministros (Resolución 317/2010). El préstamo denominado BIRF 7706-AR prevé gastos de U\$718.032.000, el préstamo BIRF 9008-AR asciende a U\$245.000.000 y el BIRF 9252-AR llega a U\$265.000.000. El monto total de los tres préstamos es de U\$1.228 millones.

El Proyecto de Desarrollo Sustentable de la Cuenca Matanza Riachuelo tiene dos componentes, los cuales se dividen en cuatro partes. El componente 1 está integrado por la Parte 1, que se denomina «Saneamiento» y está a cargo de AySA. El Componente 2 está conformado por la Parte 2 («Reducción de la Contaminación Industrial»), la Parte 3 («Ordenamiento Ambiental del Territorio») y la Parte 4 («Fortalecimiento Institucional»). La ejecución de cada una de estas partes está a cargo del Ministerio de Obras Públicas de la Nación a través de la Unidad Coordinadora General del Proyecto (UCGP), con participación de ACUMAR.

Como parte de este proyecto general (PISA), algunas de las obras que están en marcha son: (1) un colector cloacal subterráneo en la margen izquierda del río Matanza Riachuelo, que tendrá por objetivo transportar los efluentes provenientes de CABA e interceptar los caudales de los conductos pluviales y arroyos que actualmente vuelcan al Riachuelo, y llevarlos hacia la Planta de pretratamiento Riachuelo, ubicada en Dock Sud (Avellaneda); (2) una planta de pretratamiento Riachuelo, que recibirá el líquido cloacal y le quitará los sólidos medianos y finos así como también las arenas y grasas; (3) redes cloacales y de agua potable para barrios pobres de la Ciudad y la Provincia de Buenos Aires; (4) un parque industrial curtidor con una Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales en Lanús, donde se radicarán pequeñas y medianas empresas para trabajar el cuero de manera sustentable.

Este último proyecto (denominado «Proyecto PIC-PTLI») tiene dos partes. Por un lado, el Parque Industrial Curtidor, cuya construcción fue adjudicada a Zonis y

Bricons, las dos empresas que ganaron la licitación de manera conjunta por un monto total de \$243 millones (pesos argentinos). Por otro lado, también se impulsó la construcción de una Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales en el mismo territorio donde se ubicará el Parque. En este caso, el ganador de la licitación fue una Unión Transitoria entre las empresas Panedile (líder, con 42,5%), Esuco (42,5%) y Ecopreneur (15%). El monto total de la obra ronda los U\$ 50 millones (dólares), una suma significativamente más alta a la del Parque Curtidor.

Según el Anuario 2021 de ACUMAR, en ese año, la construcción del Parque Industrial Curtidor alcanzó un 95,9%, mientras que la Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales se encuentra ejecutada en alrededor de un 50%.

El proyecto de construcción de un Parque Industrial Curtidor tiene una historia de 40 años, asociada a una serie de fracasos. La idea surgió hace cuatro décadas con el propósito de reunir a las empresas curtidoras pequeñas y medianas radicadas en la Cuenca Baja del río Matanza-Riachuelo. En 1983 la Provincia de Buenos Aires le otorga a la Asociación de Curtidores de Buenos Aires (ACUBA) un predio en el Partido de Lanús para que construya una Planta de Tratamiento de Efluentes Líquidos Industriales y concentrar a las industrias en un solo punto. Dada la participación de la entidad empresarial, el proyecto fue conocido desde entonces como “Parque ACUBA”

En un informe realizado por ACUMAR se destacan los problemas económicos y la poca competitividad de las empresas que se iban a radicar en el nuevo parque. Se buscaba que las pequeñas y medianas firmas alcancen grados de cooperación que permitan costos productivos similares a los de las grandes empresas del mercado. La construcción del “parque ACUBA” permitiría a las PyMES generar economías de escala para mejorar la competitividad frente a las grandes empresas del sector. Con todo, el proyecto no prosperó, pese a los avances que se habían realizado, como la obtención de créditos bonificados del exterior (Italia) y construcciones que llegaron a tener un alto grado de realización.

El actual proyecto de construcción del Parque Industrial Curtidor recupera esta iniciativa que había fracasado. El cambio de nombres se debe a que es impulsado por ACUMAR, con la participación de algunas empresas del sector nucleadas en la cámara de la ACUBA. El dominio del predio conocido como “ACUBA” fue cedido a ACUMAR por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires a través del Decreto N°1908/11.

En términos generales, el objetivo del proyecto es el mismo. Como se ha mencionado, se busca construir un parque industrial para curtiembres y una infraestructura que brinda tratamiento a los efluentes industriales asimilándolos a un efluente cloacal y los conduce al sistema de AySA, eliminando de esta forma el vertido directo al Riachuelo.

Es importante destacar que, además del Parque Industrial Curtidor y la Planta de Tratamiento de Efluentes Líquidos Industriales, el proyecto se complementa con la construcción del Colector Industrial por parte de AySA, eliminando de esta forma la descarga directa de los efluentes al Riachuelo.

Hasta ahora, ACUMAR ha logrado la participación de entre 25 y 30 empresas del sector, a lo que sumará como objetivo alcanzar la participación de SADESA para que conduzca sus efluentes al pozo de bombeo del Colector Industrial.

El Parque curtidor de Lanús: peligros del formato actual y potencialidad de una empresa Mixta

El Matanza-Riachuelo es el río más contaminado de Argentina y uno de los peores en América Latina. Residuos urbanos, líquidos cloacales y desechos industriales de miles de empresas son arrojados en el cauce de este río o en algunos de los tantos afluentes que desembocan en él. Sin lugar a duda, como ya se ha señalado más arriba, la actividad industrial ha sido uno de los factores que más ha contribuido al deterioro ambiental de la Cuenca Matanza Riachuelo.

Frente a este problema, a lo largo de los años, distintos partidos políticos han hecho campaña prometiendo resolver la situación, aunque hasta ahora ninguno lo ha conseguido. El intento más reciente se expresó en la creación de ACUMAR, fundada en el 2006 con el propósito de ofrecer una solución a los problemas ambientales de la Cuenca. La institución ha funcionado hasta hoy, pero luego de 15 años, los resultados obtenidos han sido muy limitados.

Consideramos que la principal razón de este fracaso es que no puede limpiarse aquello que no deja de contaminarse. En la actualidad, el río Matanza-Riachuelo sigue recibiendo los desechos industriales que arrojan miles de empresas. Y entre todas ellas, las peores son las curtiembres, responsables de verter efluentes con una alta carga de cromo y sulfuros, así como residuos orgánicos que son desechados durante la producción (fundamentalmente pelos, grasa y virutas de cuero)¹⁶².

Como hemos mencionado, ACUMAR ha previsto una solución a este problema, pero la acción que impulsa es sumamente limitada. Su propuesta es la construcción de un Parque Industrial Curtidor y una Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales en el partido de Lanús¹⁶³, donde se radicarán pequeñas y medianas empresas para trabajar el cuero de manera sustentable. Decimos que la solución es limitada porque

¹⁶² Greenpeace (2012): Cueros tóxicos. Nuevas evidencias de contaminación de curtiembres en la Cuenca Matanza-Riachuelo. Disponible en: <https://bit.ly/2PaxPNX>

¹⁶³ Ministerio de Obras Públicas (2021). Manual Operativo. Proyecto de Desarrollo Sustentable de la Cuenca Matanza Riachuelo - Préstamo BIRF 7706-AR y Financiamiento Adicional – Préstamo BIRF 9008-AR Segundo Financiamiento Adicional – Préstamo BIRF 9252-AR. Disponible en: <https://bit.ly/3Qh9F2d>

sólo involucra a 30¹⁶⁴ de las 62 curtiembres ubicadas en la Cuenca¹⁶⁵. Y hasta ahora, parece no haber algo previsto para las empresas que quedaron fuera del proyecto, que seguramente continuarán arrojando sus efluentes sin tratamiento en los conductos pluviales que desembocan en el Riachuelo.

La construcción de un parque industrial curtidor es una propuesta adecuada para resolver los problemas ambientales que genera el sector. Sin embargo, una solución integral del problema debe incluir a todas las curtiembres potencialmente contaminantes de la Cuenca. Además, es necesario prever un proyecto similar para el resto de las industrias que operan en la zona, cuya actividad también contribuye a la degradación ambiental.

Por su parte, vale advertir que, si el Estado es quien financia la construcción del parque, correspondería que se lleve parte de las ganancias que genera la producción. Este es un punto que la propuesta de ACUMAR no contempla. Su proyecto prevé que el Estado cargue con los gastos y las empresas privadas se queden con las ganancias, una forma indirecta de subsidiar a las pequeñas curtiembres que no tienen la capacidad para invertir en el tratamiento de sus efluentes. Consideramos que esta constituye una vía para frenar los gastos públicos que solo beneficia a empresas ineficientes y contaminantes. Los problemas que se observan en este sector demuestran la viabilidad y necesidad de conformar empresas mixtas. El Estado debe involucrarse directamente en la industria, concentrando la producción, regulando la actividad y, sobre todo, percibiendo parte de los beneficios que se generan.

Contaminación y gasto estatal

Los gastos que hace el Estado para revertir la contaminación constituyen un subsidio encubierto a la burguesía de nuestro país. Los costos que las empresas se ahorran por no realizar los tratamientos adecuados de residuos son normalmente cubiertos por el Estado, que se ocupa de las tareas de limpieza cuando la solución a los problemas ambientales se torna prácticamente ineludible. Por un lado, se omite el control y monitoreo de las industrias contaminantes, dejando que las empresas operen sin limitaciones e ignorando el reclamo de los vecinos directamente afectados. Por otro lado, cuando la magnitud del problema se agrava o la resistencia de la población se fortalece, el Estado termina asumiendo los enormes gastos que implican las tareas de saneamiento.

Esto es especialmente notable en el caso de las PyMES. Las pequeñas empresas no tienen la capacidad suficiente para afrontar los costos que implica el tratamiento

¹⁶⁴ El Diario Sur (16/02/2022): Lanús: preparan el traslado de 30 curtiembres al nuevo Parque Industrial Curtidor. Disponible en: <https://bit.ly/3D2r8IJ>

¹⁶⁵ Información extraída del sitio web de la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo. Disponible en: <https://bit.ly/3BhQ4KZ>

de residuos y, en consecuencia, desarrollan sus actividades sin ningún cuidado en relación con el ambiente. El Estado omite estas infracciones y, al mismo tiempo, se hace cargo de las consecuencias. De este modo, el conjunto de los trabajadores que pagan sus impuestos termina cubriendo la inoperancia e ineficiencia de las empresas pequeñas. La burguesía hace negocios y contamina, mientras que el resto de la población se responsabiliza de los gastos y es condenada a vivir en un entorno cada vez más nocivo.

Hasta hoy, esta ha sido la línea que respetaron todos los gobiernos. Y el proyecto que está impulsado ACUMAR en relación con las curtiembres no es una excepción. Consideramos que la solución lógica es, por un lado, endurecer la legislación e implementar severas políticas de control, sin ningún tipo de reserva con las empresas que vuelcan ilegalmente sus efluentes en la Cuenca. Por otro lado, concentrar la producción a una escala que haga rentable el tratamiento de residuos. Si una firma no tiene la capacidad individual para hacerlo, debería realizarlo en el marco de una empresa mixta en colaboración con el Estado. En este sentido, construir un Parque Industrial Curtidor que concentre la producción de las pequeñas y medianas empresas es solo un primer paso. Es necesario que el proyecto cubra a la totalidad del sector y que el Estado intervenga directamente en la producción, no solo asumiendo parte de los gastos, sino también reteniendo las ganancias que genera la actividad. El actual proyecto de ACUMAR es un parche a un problema mucho mayor, puesto que deja afuera a la mitad de las curtiembres y le asigna al Estado el mismo papel auxiliar que le vienen dando todos los gobiernos.

Además, es importante reconocer que los problemas que generan las curtiembres no se terminan en la Cuenca Matanza Riachuelo. Es cierto que la mayor parte de las empresas del sector se concentran en esta zona, pero en otras partes del país también hay curtiembres, cuya actividad resulta igualmente perjudicial para el medio ambiente. En 2019, había 113 empresas que se dedicaban a la producción de cuero en Argentina, y 22 de ellas se ubicaban fuera de la Capital Federal y el Conurbano¹⁶⁶. Y el número seguramente es más alto si se tiene en cuenta las decenas de curtiembres que operan de manera clandestina, desarrollando actividades completamente desreguladas. Pues bien, es necesaria una solución que contemple el conjunto de esta situación, concentrando la producción lo máximo posible y evitando que se arrojen residuos sin tratamiento en otros cauces de agua.

Los problemas ambientales que general las curtiembres están asociados a una cuestión de escala. Cuanto más concentrada se encuentra la industria, más eficiente es su funcionamiento y más sencillo resulta incorporar la tecnología para procesar correctamente los residuos. Así como las grandes empresas tienen más capacidad que las PyMES para emplear trabajadores en blanco, la concentración de la

¹⁶⁶ Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (OEDE, 2022). Disponible en línea en: <https://bit.ly/3AJAMyK>

producción también facilita el tratamiento adecuado de los efluentes industriales, al tiempo que permite aprovechar los desechos como pelos y grasa en la elaboración de subproductos que solo son rentables en gran escala.

La producción sustentable de cuero requiere de grandes inversiones en las tecnologías que se necesitan para procesar los residuos. La proporción de los costos del Parque Curtidor en relación con la Planta de Tratamiento de Efluentes demuestra que esta última es una de las partes más costosas en la estructura de producción. El Estado no debe, como pretende ACUMAR, hacerse cargo de la parte más valiosa del proyecto para terminar regalándosela a las mismas empresas que son el origen del problema. Por el contrario, como lo hemos dicho, el Parque Industrial Curtidor debería dar lugar a la construcción a una empresa mixta, donde el Estado asuma el lugar de socio mayoritario, concentrando la producción, regulando férreamente la actividad y absorbiendo su parte de las ganancias.

Financiamiento

Como lo mencionamos más arriba, el otorgamiento de los préstamos y la licitación de las obras demuestran que es el Estado quien termina haciéndose cargo de los problemas ambientales que genera la actividad industrial privada. Pero eso no es todo. El hecho de que las obras se hayan licitado muestra que, ante un problema ambiental sumamente grave, el empresariado argentino recibe una nueva oportunidad para hacer negocios. Como lo hemos visto en los últimos años, en nuestro país, este tipo de operaciones generalmente van acompañadas de corrupción, sobornos y financiamiento ilegal de campañas electorales. Y todo ello mediante créditos que finalmente deberán pagar el conjunto de la población.

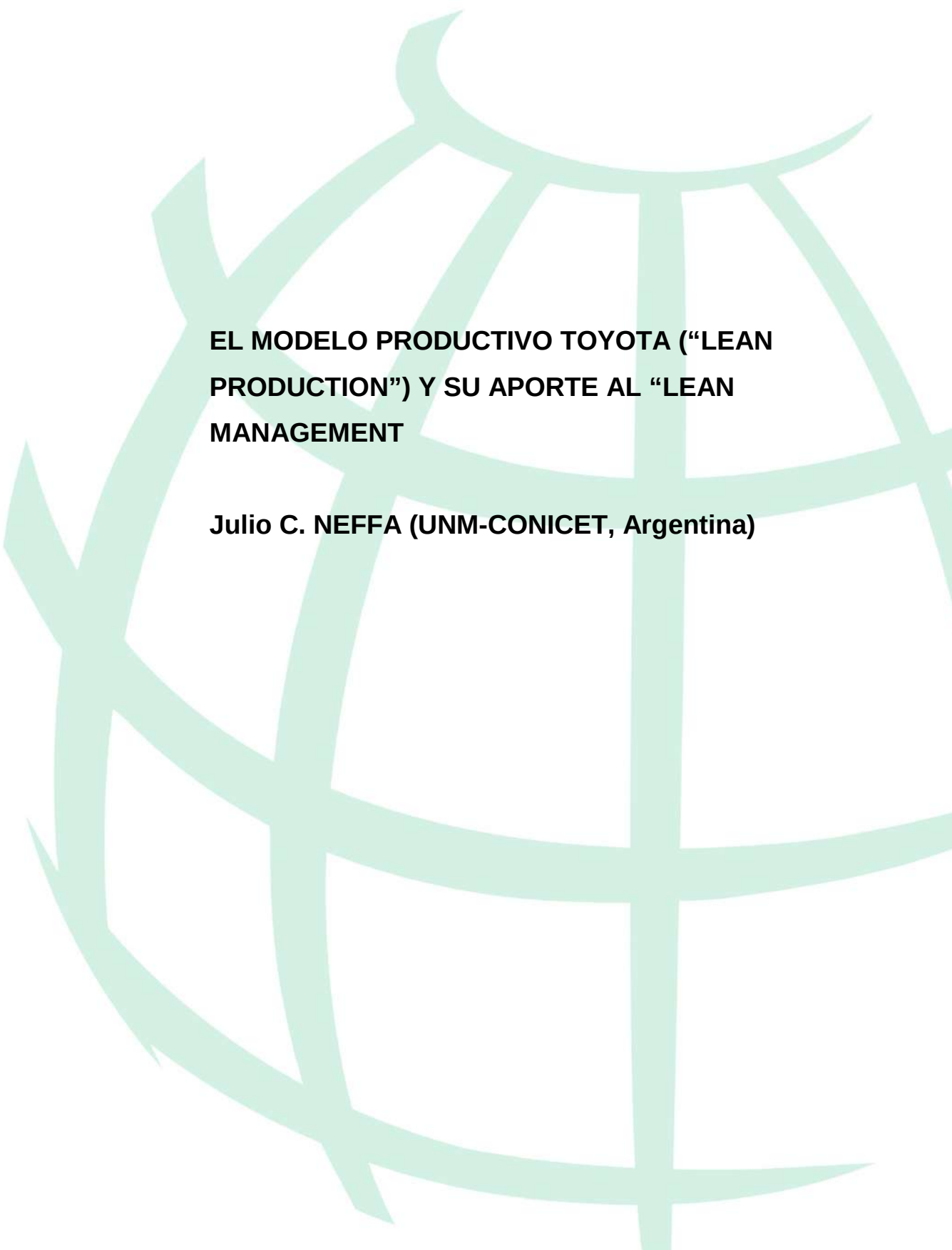
En este punto, vale recordar, una vez más, que el proyecto de construcción de un Parque Industrial Curtidor tiene una historia de 40 años, asociada a una serie de fracasos. El proyecto no prosperó, pese a los avances que se habían realizado, como la obtención de créditos en el exterior y construcciones que llegaron a tener un alto grado de realización¹⁶⁷. Luego de 40 años, el Estado terminó haciéndose cargo del proyecto que la burguesía no pudo resolver por sí misma.

Algunas consideraciones finales

Los problemas de eficiencia y competitividad de la industria argentina no deben ser ignorados. Sobre todo, cuando esa industria recibe subsidios directos e indirectos por parte del Estado. Tampoco resulta razonable, la opción de arrasar toda la estructura industrial vigente mediante una apertura comercial que terminaría de

¹⁶⁷ Ministerio de Obras Públicas (2021). Anexo 15: Plan de Gestión Ambiental para Parque Industrial Curtidor Lanús y Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales (Parque Industrial Curtidor Lanús Planta de Tratamiento de Efluentes Industriales - Informe del Estudio de Impacto Ambiental). En *Manual Operativo. Proyecto de Desarrollo Sustentable de la Cuenca Matanza Riachuelo - Préstamo BIRF 7706-AR y Financiamiento Adicional – Préstamo BIRF 9008-AR Segundo Financiamiento Adicional – Préstamo BIRF 9252-AR*. Disponible en: <https://bit.ly/3BkFhjw>

destruir la industria, disminuir empleo y generar mayores problemas en la balanza comercial. Consideramos que las empresas mixtas son una alternativa que debiera explorarse como un mecanismo de centralización económico, y renovación técnica. Un Estado productivo que no se limite a subsidiar y estimular al sector privado, sino que tome en sus manos la organización productiva puede ser la base para construir una alternativa económica y social. Para eso no solo es necesario evaluar las posibilidades técnicas de una mayor intervención estatal en cada rama de la economía, sino también debatir el consenso liberal hoy vidente.



EL MODELO PRODUCTIVO TOYOTA (“LEAN PRODUCTION”) Y SU APORTE AL “LEAN MANAGEMENT”

Julio C. NEFFA (UNM-CONICET, Argentina)

Introducción

Esta contribución al CEPI es un resultado preliminar del Proyecto “El impacto de las nuevas tecnologías informatizadas y de los cambios en la organización de las empresas, de la producción y del trabajo en la industria metalúrgica argentina articulada con el sector automotriz con respecto al trabajo, el empleo, las remuneraciones y la salud de los trabajadores”, que se desarrolla en la Universidad Nacional de Moreno con el apoyo del MINCyT.

Un modelo productivo

Según Boyer y Freyssenet (2003), el sistema productivo Toyota (TPS) no ha sido el producto automático de una búsqueda intencional por parte de actores o agentes que se hubieran puesto de acuerdo previamente para adoptar decisiones en búsqueda de una racionalidad económica, ni tampoco ocurrió que dichos actores sean coherentes entre sí. No es un modelo que podría aplicarse en cualquier tiempo, país y sistema productivo.

Por el contrario, analizados ex-post, todos los modelos surgen en contextos socioeconómicos específicos, son el fruto de respuestas elaboradas por actores para hacer frente a problemas endógenos y exógenos que planteaban contradicciones a nivel de las empresas y que debían superar.

Japón tiene una cultura milenaria. Es un imperio con una constitución rígida que regula una democracia parlamentaria. Se trata de un país con escasos recursos naturales y densamente poblado. Su población envejece debido a la baja tasa de crecimiento demográfico y, de manera paradójica, hay una escasa migración extranjera, que en los otros países de la OCDE son los que llevan adelante las tareas más penosas.

La educación es un valor cultivado por las familias, tanto a nivel general como profesional con predominio de la educación tecnológica. Su papel es determinante para reconocer el valor del trabajo, el mérito, el reconocimiento de la jerarquía, la obediencia a la autoridad tanto en las familias como en las empresas. Predomina un estilo de vida y de consumo muy austero. Y hay poca desigualdad social. Estas características van cambiando con las nuevas generaciones.

¹⁶⁸ Investigador –superior del CONICET en el CEIL y Prof. Emérito de la UNM julioceffa@gmail.com.

¹⁶⁹ El texto de este artículo retoma la ponencia presentada en el Tercer Congreso de Economía Internacional (CEPI) que tuvo lugar en la UNM los días 9 y 10 de noviembre 2022.

¹⁷⁰ Investigador –superior del CONICET en el CEIL y Prof. Emérito de la UNM julioceffa@gmail.com.

¹⁷¹ El texto de este artículo retoma la ponencia presentada en el Tercer Congreso de Economía Internacional (CEPI) que tuvo lugar en la UNM los días 9 y 10 de noviembre de 2022.

Ya desde antes de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos eran vistos por Japón como el país exitoso a imitar y luego de la guerra y de la ocupación militar norteamericana Japón se convirtió en un aliado fiel de su política internacional. Desde entonces EE. UU. promovió la Inversión industrial y en I & D, pensando en controlar el crecimiento económico y geopolítico de China y desarrolló un ambicioso plan de formación invitando a especialistas norteamericanos para formar Ingenieros en Management.

La trayectoria de la empresa

El Ing. Toyota tenía una fábrica de camiones en pequeña escala. Para copiar y adaptar el modelo Fordista, Toyota pasó varios meses en la fábrica de River Rouge (Detroit). Pero constató que era imposible en Japón producir en esa escala por restricciones del mercado interno después de la guerra. Para aumentar la producción, Toyota contrata luego a Taichi Ohno, un ingeniero industrial que cuestionaba el taylorismo (por la rigidez, la resistencia de los operarios, y las dificultades para hacer frente a problemas de calidad). Finalmente, fue Ohno quien le dio forma al TPS.

A la luz de los resultados, el TPS se diferencia también de la producción masiva fordista (Neffa 1990 y 1998) con largas cadenas de montaje, por sus defectos de calidad y la vulnerabilidad ante las protestas de los trabajadores (paros, trabajo a reglamento, etc.). Ohno propuso trabajar en mini líneas y cambió el *layout* diseñando lugares de trabajo en forma de U para facilitar la fabricación “ajustada” (flaca) donde los trabajadores puedan operar sucesivamente en múltiples máquinas, pero que da como resultado un aumento de la fatiga.

Es un sistema diferente del rígido taylorismo (Taylor, H. 1977, 1912) porque implica la rotación de puestos, la formación sistemática para que los operarios tengan habilidades múltiples y trabajen en equipo buscando las causas de la ineficacia.

Cuando a la luz de su éxito, el TPS fue aplicado mucho tiempo después en EEUU a finales del siglo XX, el contexto allí era otro: se implementó junto con el debilitamiento de los sindicatos, el desempleo, la precariedad y la flexibilidad laboral, mientras que en Japón se dio con un empleo vitalicio y estable.

Las diversas modalidades del “modelo japonés” (que a veces se asimila con el TPS), tienen en común que dejan parcial o totalmente de lado la extrema división técnica del trabajo (en tareas) y la división social (entre tareas de concepción y ejecución) inspiradas en la OCT tradicional.

Durante mucho tiempo Japón era el “niño mimado” de la OCDE y tuvo la más elevada tasa de crecimiento del PIB y de la productividad. Pero desde hace más de

una década su economía está estancada y sus empresas (sobre todo Toyota) deslocalizaron la producción y tienen mucho éxito en el extranjero.¹⁷²

Los rasgos identitarios del TPS

Como toda empresa capitalista, se busca el incremento de las tasas de ganancia y ser competitivos. Pero la estrategia de Toyota para alcanzar estos objetivos se basa en la “reducción permanente de costos”, porque eso le permite aumentar los márgenes para una producción que es de igual nivel de volumen, diversidad y calidad que otras empresas (Boyer y Freyssenet, 2003).

La producción de Toyota fue desde sus inicios muy regular, buscando reducir los costos y aumentar la calidad pero limitando inicialmente la diversidad, fabricando modelos de acuerdo a las necesidades de los consumidores. Esto le permitió obtener ventajas con iguales precios, produciendo en función de la demanda registrada, y tratando de fidelizar a los clientes. Eso lo obtuvo:

- 1) con inversiones en bienes de producción para comprar máquinas más rápidas, precisas y especializadas que permiten disminuir personal y tiempos de formación, es decir sustituyendo trabajo por capital,
- 2) eliminando el mal uso o el derroche de mano de obra (*muda*), de materias primas, energía, herramientas, considerando desperdicio a todo aquello que no agrega valor a los clientes. La *muda* se hace presente cuando hay sobreproducción, inventarios excesivos, defectos, mucha espera (tiempos muertos), se hacen movimientos innecesarios, sobre-procesamiento en el transporte y la manipulación de productos e insumos. El TPS tiene como objetivo identificar y eliminar estos desperdicios para lograr la eficiencia y eficacia en el sistema productivo,
- 3) negociando y rebajando los precios de sus proveedores,
- 4) disminuyendo los costos fijos aplicando el JIT (trabajo justo a tiempo), al reducir la cantidad de stocks y evitando el sobreendeudamiento. Es decir que se prefiere ahorrar en los factores de la producción.

Pero esto requirió una gestión empresarial muy prudente. Para el TPS el volumen de la producción debe aumentar progresivamente, pero utilizando medios financieros propios y teniendo en cuenta la competencia. La estrategia de ofrecer diversidad y variedad de productos solo tiene sentido en caso de verificarse la ampliación del mercado.

¹⁷² Cuando se busca a los mentores iniciales del TPS encontramos a T. Ohno (1978, y 1988) , Deming (1982), Juran (1990), y con respecto a la industria automotriz lo difundieron Coriat y Boyer (2003) y fue objeto de muchas discusiones en la Red GERPIPSA.

A diferencia de otras empresas automotrices, Toyota regula la introducción de innovaciones tecnológicas, con una actitud muy prudente, porque puede implicar riesgos y trata de copiarlas si es que ya no fueron validadas por el mercado.

La estrategia inicial de bajos salarios básicos que se pudo aplicar fue válida en esa época porque el mercado japonés era reducido y después de la Guerra la fuerza de trabajo disponible había quedado debilitada y sus exigencias en materia salarial eran modestas. Los dividendos buscados por la empresa eran bajos pero estables.

Esa experiencia orientó la estrategia y en lugar de privilegiar la oferta, dando por sentado que crearía la demanda, se puso el acento en la demanda, para tratar de responderla rápidamente una vez que la misma se concretara. Para Toyota, a mediados del siglo XX, el precio de venta de sus productos debía tomar muy en cuenta el mercado como un dato, siendo el beneficio esperado la diferencia entre el precio de venta menos los costos. Entonces para lograr beneficios se debía buscar la reducción de todos los costos.

Pero si el aumento de la productividad para la reducción de costos tiene éxitos, y aumenta la eficiencia productiva aumentando la intensidad del trabajo para quienes quedaron, esto puede implicar la reducción de personal en esa unidad de trabajo. Pero como en Toyota la estabilidad en el empleo está asegurada, los trabajadores “excedentes” serán transferidos a otras secciones de la empresa. Esta situación reduce las resistencias a los cambios de puesto o de sección.

El Sistema de Producción Toyota (TPS), se diferencia de la producción masiva fordista, porque implica regularidad, un tiempo de espera mínimo entre dos operaciones; en vez de una larga cadena de montaje se da lugar a mini líneas, y donde los trabajadores puedan operar sucesivamente en múltiples máquinas, con una reducción de costos, pero que da como resultado un aumento de la fatiga.

Y desde la organización empresarial “matricial” inspirada en Fayol (1949) con una división extrema del trabajo entre secciones, se pasó a otra de carácter “concurrente” involucrando, desde el momento del diseño del producto, a proveedores y concesionarios en el diseño y la fabricación, evitando errores y ganando mucho tiempo. Pero esto implicó que intervinieran en la decisión todas las secciones o gerencias, involucrándose en la ejecución. Así fue que utilizando esa forma de organización, desde que comienza el diseño de los autos hasta que sale el primero de la línea de montaje se pueden ahorrar hasta dos años.

En los talleres, se recurre a las “5S”, los cinco pasos para reducir los errores, es una técnica de gestión usual en Japón y cuyo uso se ha expandido en todas las industrias que consiste en cinco pasos que se aplican a la gestión de los medios de

trabajo: *seiri* (eliminar residuos), *seiton* (ordenar), *seiso* (limpiar), *seiketsu* (estandarizar) y *shitsuke* (cumplir con la disciplina). Los mismos son de mucha utilidad para asegurar el mantenimiento preventivo (Womack et al., 1999).

Métodos y técnicas

El TPS ha creado o instaurado de manera conjunta varias herramientas de gestión que son ampliamente conocidas buscando el involucramiento y compromiso de los/as trabajadores/as con el control de la calidad del proceso productivo para satisfacer a los clientes, hacer posible una producción “magra”, buscando esencialmente la eliminación de residuos (muda), el trabajo justo a tiempo, la reducción de costos, la mejora continua (mediante kaizen), la búsqueda de la calidad total, eliminando el “tiempo muerto”, utilizando la menor cantidad posible de recursos y promoviendo un uso intensivo y flexible, instaurando un flujo tenso y continuo de una producción ajustada a la demanda (Womack et al., 2017).

Los aportes de Deming (1982) con los Círculos de Control de Calidad, y de Juran (1990) sobre el control de la calidad, transformaron la industria japonesa por impulsos de la cooperación de la administración de EEUU luego de la guerra. La “producción ajustada” se debe a los aportes de Ohno (JIT, kanban, la reducción de desperdicios, kaizen, (control total de la calidad, o TQC). Planeamiento y control de la producción según el TPS consiste en que no se produce un producto hasta que no haya un pedido seguro. Ahí empieza el kanban.

Ishikawa descubrió el método “espina de pescado” para reducir los costos dando lugar a la intensificación del trabajo, sobre todo psíquico y mental. Y en 2007 su presidente Katsuaki Watanabe expresó que “el ADN de Toyota era hacer trabajar el cerebro hasta que se encuentre una solución a los problemas y porque mientras sigamos mejorando nuestra calidad, el tamaño de la producción para satisfacer la demanda se adecuará automáticamente”.

Los historiadores del movimiento obrero señalan que los sindicatos japoneses fueron derrotados en el período de posguerra y fueron estructurados en sindicatos de empresa, dóciles, menos capaces de defender a sus miembros contra la intensificación del trabajo y promoviendo que se diluyeran las funciones de representación sindical y su supervisión de la actuación de las gerencias.

Las decisiones de la empresa se basan en una filosofía a largo plazo que busca que sea compartida con gerentes, mandos medios y trabajadores que adhieran a la misma. No busca solo reducir los costos, sino también satisfacer la demanda de los clientes.

Los horarios de trabajo estaban tradicionalmente organizados en dos equipos, uno mañana y otro tarde-noche, separados por cuatro horas de detención teórica. Este

hueco de horas se utilizaba como horas extras para concretar el aumento de la producción prevista inicialmente para el turno y para recuperar el retraso cuando había que resolver los problemas técnicos encontrados.

En cuanto a la subcontratación se conservó en un nivel muy elevado, ya que la mitad de los autos Toyota se ensamblaban con apoyo en la subcontratación. Esta modalidad difiere del modelo fordista, pues logra otra manera de Integración vertical reduciendo los costos.

Posteriormente, comenzaron a reducir el tamaño de los lotes para cumplir los plazos de entrega buscando el control total de la calidad, utilizando el kaizen para reducir los tiempos de ensamblado, pero reubicando al personal que resulta “excedente”. Se toman lentamente las decisiones sobre la producción, por consenso entre las diversas gerencias o secciones, discutiendo de manera colectiva. Pero una vez adoptadas las decisiones hay que implementarlas rápidamente y se controla de manera estricta su ejecución.

Los ingenieros de producción de Toyota desarrollaron el “sistema de producción mixto” produciendo con una gama de variedades, donde varios modelos pueden producirse en la misma línea el mismo día, haciendo cambios rápidos de maquinarias y trabajadores. Esto requiere que todos los componentes del proceso de producción estén trabajando a un ritmo ‘sincronizado’, minimizando la acumulación de stocks.

La mayor eficiencia productiva para reducir el tiempo programado (TP) por los ingenieros y generar incentivos para buscar en permanencia los incrementos de la productividad y mejoras de la calidad, es una exigencia y en el caso de que ello redunde en personal excedente, como tienen estabilidad en el empleo, no se los despide sino que se los transfiere a otras líneas o actividades.

Los sistemas de inventario justo a tiempo (JIT) es lo que necesita un proceso de producción con flujo continuo, tomando en cuenta la demanda, dando prioridad al “atraer” en lugar de “empujar”, y buscar el stock 0 (cero). Los sistemas de inventario justo a tiempo crean un proceso de producción con flujo continuo.

En contraste con los enfoques occidentales supuestamente tradicionales porque acumulan existencias de componentes, **JIT** significa producir solo lo que se necesita, lo más cerca posible del lugar donde se necesita y entregarlo “justo a tiempo” para su uso, postulando “el cero tiempo de espera”.

Los procedimientos de producción desequilibrados dan lugar a desperdicios. *Heijunka* es el método permite disminuir las variaciones de carga de las líneas de

producción que producen una diversidad de los productos y cuando hay fluctuaciones y desajustes de la demanda.

Lograr utilizar el *heijunka* es una tarea difícil de la gestión de la producción, porque plantea el problema de equilibrar las pérdidas por tiempo de inactividad con las pérdidas por llevar inventarios en una situación en la que se fabrican múltiples productos en la misma línea.

Una de las funciones del *heijunka* es contrarrestar los desequilibrios, para que todas las partes del proceso de producción general estén sincronizadas entre sí. Monden (1994) se refiere a *heijunka* como “la piedra angular del sistema de producción de Toyota”. Es una estrategia para satisfacer las demandas del mercado, incluidas las fluctuaciones, manteniendo la menor cantidad posible de stocks o existencias de productos en curso.

Por lo tanto existe una fuerte tensión entre kaizen y heijunka, que se intensifica a medida que se reducen los cuellos de botella (“tapones”) y el inventario de trabajo en curso buscando los aumentos de productividad y una compensación entre las economías logradas a través de heijunka (producción nivelada) y las obtenidas al eliminar los amortiguadores para impulsar la innovación (kaizen).

Pero como a pesar de todos estos recaudos en la realidad los procesos de producción interrelacionados nunca alcanzarán un equilibrio perfecto, se necesita una cierta cantidad de stock de reserva para lograr la continuidad de la producción. Así, las nociones de producción ‘equilibrada’, ‘nivelada’ y ‘estabilizada’ y producción continua están articuladas.

El kaizen es la herramienta donde los ingenieros y mandos medios, movilizando a los operarios, buscan en permanencia reducir los costos y mejorar la calidad dando lugar a un trabajo en tensión. Para que funcione, los trabajadores deben ser polivalentes y multifuncionales. Se busca producir con calidad desde la primera vez, controlando visualmente el proceso de producción con la posibilidad de detener de manera autónoma el proceso JIT si hay problemas, para solucionarlos.

La empresa utiliza el sistema kaizen para movilizar los conocimientos y la experiencia de los ingenieros y los trabajadores para reducir los costos, mejorar la calidad, y lleva a cabo una relación de trabajo que se podría calificar como “exigente y paternalista”, que propone la participación en los beneficios.

Para reducir los costos, solo se pone en marcha la producción cuando la demanda se ha concretado y se usa el método kanban para evitar el derroche y excesivos stocks con la posibilidad de los trabajadores para ejercer su autonomía para detener el proceso de producción si hay problemas para solucionarlos.

Al tratar de disminuir los stocks de materia prima y reducir los insumos en proceso de fabricación, disminuye la dotación de capital fijo necesario y es también un elemento del control total de la calidad.

La búsqueda del Control Total de la Calidad (TQC)

Las culturas de trabajo en equipo incitan a producir con calidad utilizando el consenso para adoptar lentamente las decisiones, para ello se usa el pensamiento científico: un análisis basado en hechos y datos estadísticos.

Los reportes internos tienen que ser concretos, con datos, permitir que lo entiendan todos los que están involucrados, acortando el tiempo de explicaciones. Una mala presentación sin datos, hace perder el tiempo al resto y esto es una falta de respeto que se debe evitar.

El objetivo es lograr la calidad total para que la empresa sea, en ese aspecto, competitiva en el sector buscando producir Justo a Tiempo, reducir los costos, lograr altos estándares de calidad, para así aumentar las partes de la empresa en el mercado y en consecuencia la proporción de beneficio/costos para los accionistas.

Control visual

Las tareas están estandarizadas en la línea de ensamblaje, siendo susceptibles de un *visual management* por parte de los supervisores. Son indicadores de control de gestión que aparecen en paneles electrónicos puestos en lugares estratégicos que brindan información sobre la producción, señalan visualmente los problemas y disfuncionamiento generados en sectores estratégicos para alertar y convocar al servicio de mantenimiento para proceder a su reparación. Aparece una señal sonora o un tablero luminoso, el andon, que señala el lugar de cada incidente, donde se produce el problema, de que tipo es, con información que indica el tiempo perdido y que es lo que ocurrió. Es una forma de control impersonal que genera tensión y exige estar atentos. Monden (1994) caracteriza al sistema Toyota de gestión de la producción también como “gestión por los ojos”, pues los operadores o los supervisores siguen el proceso e intervienen cuando hay una anomalía y no continúa la producción.

El sistema productivo Toyota (SPT) se prolonga hacia los proveedores y concesionarios, constituyendo una red en el proceso de planificación, diseño, producción, comercialización y se propone internamente y entre ellos una “ingeniería concurrente” que exige tanto lealtad como confianza mutuas entre ellos y permite ganar tiempo y evitar errores.

Las grandes empresas japonesas (al igual que las Koreanas) tratan de trabajar en red y constituyen un “*Keiretsu*” con la hegemonía de una gran empresa y allí Toyota es la firma principal teniendo participación en el capital de unas 15 grandes

empresas, integrando verticalmente la producción, haciendo regularmente transacciones con empresas contratistas y subcontratistas, teniendo concesionarios estables y exclusivos. Se logra así en el conjunto una Integración vertical (diferente de la fordista) con pocos costos y de manera segura, recurriendo a la subcontratación y deslocalización.

El TPS integra una red confiable de proveedores en el proceso de planificación, de diseño y producción, se los integra en el proceso de toma de decisiones de planificación, diseño y producción, incluido el sistema JIT. Toyota se compromete a garantizar no solo la estabilidad en el empleo de sus asalariados, sino también los pedidos a sus proveedores y subcontratistas. Por razones de seguridad Toyota siempre se cuidó de tener, por lo menos, dos proveedores para una misma pieza, haciéndolos competir entre ellos para que bajaran sus costos. Pero además comparte con ellos los beneficios de la reducción de costos obtenidos si los proveedores y subcontratistas adoptaron el sistema de producción de Toyota.

La empresa comparte informaciones en materia de innovaciones científicas y tecnológicas con los proveedores y concesionarios y les facilita la adquisición de los equipos requeridos. Establece con ellos relaciones leales, recíprocas pero exigentes. Por otra parte, Toyota estimula a los concesionarios para llevar a cabo campañas ofensivas de venta, compartiendo los resultados con ellos, los proveedores y los trabajadores.

Las relaciones de trabajo

Desde 1962 y hasta fines del siglo XX, para hacer frente a la crisis, Toyota adoptó una política de selección y reclutamiento de personal muy estricta, limitando la cantidad de empleados asalariados en un nivel muy inferior a lo que era estrictamente necesario. Este desequilibrio se compensaba utilizando sistemáticamente las horas extras y la subcontratación.

Luego de un fuerte conflicto social y para recuperar la paz social, Toyota se comprometió a garantizar el empleo y la carrera de los asalariados, resolviendo de esa manera la contradicción entre un sistema de producción enteramente organizado para trabajar intensamente para reducir los costos y una relación salarial que garantice la estabilidad en el empleo (Shimizu 1995 y 2017).

Desde fines del siglo XX se buscó construir buenas relaciones humanas para lograr ciertos efectos según Ohno:

- prestar atención a la calidad y productividad,
- percibir el lugar de trabajo como propio (con sentido de identidad),
- adquirir poco a poco la habilidad kaizen para la resolución de problemas,
- comprender su significado para la reducción sistemática de todos los costos.

Fue firmada en 1962 la “declaración común dirección-sindicato” donde los trabajadores aceptaron participar efectivamente en la reducción de los costos para que la empresa fuera competitiva y ganara partes de mercado, y la empresa se comprometía a mantener la estabilidad y seguridad del empleo y posibilitar ascensos y promociones. Se trata de estimular entre los trabajadores su participación en los círculos de control de calidad y en las actividades kaizen buscando estimular la capacidad de iniciativa de los trabajadores.

Los empleados permanentes gozan de la estabilidad (y hasta fines del siglo XX tenían que hacer horas extras) y los empleados temporarios sólo son contratados cuando hay fuertes incrementos de la demanda, tienen que reemplazar a los trabajadores enfermos o lesionados, pero luego son despedidos.

Las actividades de formación profesional son muy importantes desde el momento mismo del ingreso y forman parte de la inducción. El ingresante debe participar en una formación intensiva de dos semanas en aulas de la sede central de la empresa y luego durante aproximadamente dos meses la formación es más aplicada, del tipo “*job training*”, y se lleva a cabo en los talleres de chasis, chapa, carrocería, montaje. Esa estadía luego continúa varios meses más en las otras secciones de la fábrica. Este dispositivo permite que el trabajador tenga un conocimiento global de la estructura productiva de la empresa, observe y experimente el manejo de los medios de producción, se inserte activamente en los colectivos de trabajo aprendiendo bajo la estrecha guía de los supervisores.

La dirección de Toyota trató de mejorar las condiciones de trabajo y reconoce que los obreros y empleados están en el origen de la prosperidad de la empresa y a cambio de la estabilidad en el empleo, el sindicato coopera con la dirección acepta la nueva organización del trabajo asumiendo la necesidad de aumentar la productividad.

La organización de la producción y del trabajo pone el acento en el empleo vitalicio, porque la garantía de estabilidad en el empleo da certidumbre, facilita y hace aceptables por parte de los trabajadores, un trabajo intenso, que incluye la polivalencia, la pluriactividad, la rotación entre líneas de montaje y puestos, diferenciándose de taylorismo y del fordismo, que incita a los asalariados y proveedores para contribuir a la reducción de los costos. El sistema de remuneración hace depender el monto mensual de la recompensa monetaria con relación a la continua reducción de los tiempos de trabajo (TP) dentro de cada equipo.

Toyota asigna mucho tiempo, recursos e importancia a la capacitación profesional y a la evaluación del personal. Dentro de Toyota, se creó un dispositivo de evaluación, el “*satei*”, que juega un papel central, sobre todo en una sociedad que valora tanto el mérito. Por una parte la autoridad de la empresa evalúa la competencia de los

trabajadores en función de sus estudios y diplomas y de las habilidades profesionales puestas de manifiesto durante la actividad.

En el caso de los supervisores y mandos medios se evalúan también sus capacidades de gestión para coordinar y desarrollar las tareas del kaizen.

Por otra parte, y a partir de esa evaluación, se los clasifica con una nota cuantitativa (de 1 a 5) que tiene luego consecuencias para calcular el incremento de los salarios y que se toma en cuenta para la promoción profesional. También impacta el “satei” sobre el monto del importante bonus semestral.

El satei surge de una reunión presencial entre el evaluador y el evaluado. Se toma en cuenta el desempeño individual del trabajador y su comportamiento como miembro de un equipo a partir de los informes aportados por los supervisores o los jefes directos.

El hecho de evaluar, se reconoce como una prerrogativa del *management* de la empresa sin que haya posibilidad de cuestionamiento por parte del sindicato, que tradicionalmente ha sido muy pasivo en este proceso de evaluación individual.

Esas evaluaciones se hacen periódicamente y en el caso de que una de ellas haya dado resultados negativos, puede mejorarse posteriormente siguiendo la lógica del Kaizen: la mejora continua.

La figura clave que reconoce y evalúa el “mérito” de los trabajadores es el supervisor, que también puede ser el representante del sindicato de trabajadores, que pasa un tiempo trabajando en la planta antes de pasar a una carrera en la administración.

Se busca por medio del kaizen la reducción del Tiempo Programado

Entonces, el TPS es viable si, por una parte, los asalariados siguen aceptando las presiones para la reducción de los tiempos estándar, mejorando su desempeño y hacen horas extras cuando se lo requieren y, por otra parte, si los proveedores y subcontratistas trabajan Justo a Tiempo y siguen bajando los costos.

La mayor eficiencia productiva para reducir el tiempo programado (TP) y generar incentivos para buscar en permanencia los incrementos de la productividad y mejoras de la calidad, es una exigencia explícita y en el caso de que ello redunde en personal excedente, como tienen estabilidad en el empleo, no se los despiden sino que se los transfiere a otras líneas o actividades. Usan el sistema SMED para reducir el tiempo necesario para cambiar las herramientas de las máquinas cuando hay que hacer otras operaciones.

En las empresas Toyota reformadas en el XXI se procedió a la descentralización de las decisiones, aumentando el margen de autonomía de los jefes, supervisores y de los trabajadores, llevando a cabo acciones internas de formación incluso de los ingenieros de planta. Su funcionamiento requiere que los sindicatos adhieran a la filosofía, y estos pueden ser débiles, cooperativos, o ser dominados por la empresa. La mayor parte de los trabajos en las líneas de producción se hacen en equipos polivalentes.

Como una forma de controlar los problemas provocados por la OCT y la mecanización de la producción, utilizando las cadenas de montaje, desde el siglo XXI en las modernas fábricas de Toyota se han introducido innovaciones, que sin ser equivalentes a los “grupos semiautónomos de trabajo” experimentados en la Volvo (Suecia) en los años 70-80, dieron lugar a los *teamwork*, sistema de células de trabajo o pequeños grupos semiautónomos.

Pero la conocida práctica del “empleo vitalicio o de por vida”, así como la formación profesional específica que da la empresa y las trayectorias profesionales dentro de la firma, frenaron la movilidad de los trabajadores entre empresas, existiendo una fuerte segmentación del tipo “centro/periferia” en el mercado laboral.

Así, un empleado que antes de jubilarse deja de hacer una carrera de largo plazo en una empresa “central” (como Toyota) recibe un bonus considerable, y corre el riesgo de tener que buscar trabajo en la periferia, en empresas más pequeñas donde el empleo es precario, no tiene estabilidad y los salarios son más bajos.

Salarios

Para incitar a los obreros a participar en la reducción de los tiempos, Ohno concibió un sistema que hacía depender el salario mensual y la promoción, de los objetivos fijados por la dirección, **pero que podría cambiar mes tras mes y equipo por equipo**. Este esfuerzo fue estrechamente encuadrado por los jefes de equipo y los capataces, en la medida en que su propio salario y promoción dependían de los resultados obtenidos por su equipo (Shimizu 1999).

La eficiencia del TPS fue lograda gracias al involucramiento de los asalariados, el contrato de empleo vitalicio en las grandes empresas, los sistemas de remuneración variables en función de los resultados de los asalariados, para producir justo a tiempo y en función de la demanda teniendo una relación más estrecha y amigable con los proveedores y subcontratistas.

Toyota es una empresa dinámica que cuando en ciertos momentos encuentra límites para la producción o caídas de la demanda, genera cambios en su organización, en los medios de producción y en el modo de gestión de la fuerza de trabajo.

Pero la buena performance de Toyota no se debe a una gran dotación de máquinas y herramientas sofisticadas, sino a su ingenio y constancia para organizar el trabajo recurriendo al kanban, el kaizen, el trabajo Justo a Tiempo, el control total de la calidad, estimulando el trabajo en equipos, la participación de los trabajadores para elevar sugerencias y para reducir el tiempo de trabajo requerido para cada pieza, mejorando de manera continua la producción y la calidad, para eliminar los desperdicios y reducir los costos.

Según las encuestas los trabajadores de Toyota están conformes con su salario, la estabilidad y las CyMAT, pero se quejan de la fatiga provocada por la intensificación del trabajo y las exigencias para adecuar sus normas de vida y de consumo al modelo TPS.

Para muchos especialistas, “La Máquina que Cambió el Mundo” (Woomac y otros, 1990) se sitúa dentro de una larga tradición gerencial en los Estados Unidos que busca sustituir las deficiencias gerenciales en la organización de las empresas fabriles intensificando el trabajo a expensas de la salud de los trabajadores.

El modelo TPS, *lean production*, inspiró a todas las empresas metalmecánicas, automotrices del mundo entero, que aplican los métodos y técnicas, pero no siempre tienen la misma filosofía. El TPS incluye los cambios en la organización, buscando la reducción de todos costos, la búsqueda continua de las mejoras (kaizen), la estabilidad en el empleo, el recurso a las horas extras, una remuneración variable según tiempo programado (que constituye un techo), y el sistema de relaciones de trabajo basado en la estabilidad y el acuerdo con la política empresarial.

El éxito del TPS llamó la atención de los especialistas en *management* y su utilización se expandió de manera parcial e incompleta no solo en las empresas industriales sino en las actividades de servicios, en el sector salud y en el sector financiero. Por ejemplo en el sector comercio Nike y Walmart recurren a la subcontratación, el kanban, la división del trabajo, la deslocalización (para pagar menos impuestos), el control total de la calidad, la reducción de todos los costos, y al sistema de trabajo justo a tiempo, pagando bajos salarios a sus empleados (Janoski, T. y Lepadatu, D., 2014).

Conciben los productos en la sede central y deslocalizan la producción en países subdesarrollados, para pagar menos impuestos, bajar los costos, pero pagando bajos salarios para los operarios.

Recientemente se aplica el LP-LM en la administración pública para implementar planes de ajuste fiscal y de reducción del gasto público social: reducción de todos los costos, el control de la calidad considerando a los usuarios como clientes, prestar los

servicios justo a tiempo, recurrir al kanban, y otorgar beneficios económicos a los empleados según la productividad y el rendimiento.

La contracara: intensificación del trabajo.

A mediados y finales de la década de 1980, el fenómeno del karoshi surgió en la vida pública japonesa. El término se inventó en 1982 para referirse al creciente número de muertes, generalmente por accidentes cerebrovasculares o ataques cardíacos, que se atribuyeron al exceso de trabajo. El Consejo de Defensa Nacional para las Víctimas de Karoshi (NDCVK, 1991), estimó que había 10.000 víctimas de esta condición al año.

Los orígenes del karoshi se encuentran en la crisis del petróleo cuando la economía norteamericana impuso una pesada carga a las empresas japonesas y les obligaron a exigir mayores esfuerzos a sus trabajadores.

Para completar este cuadro de situación cabe recordar que a los trabajadores japoneses se les asignaban muchos menos días de vacaciones que el promedio internacional, y a veces no se podían tomar todos los días que les corresponden.

Las estadísticas comparativas internacionales situaban las horas trabajadas por los japoneses muy por encima de las de otros países (excepto Corea), y esto sucedió hasta que la recesión de 1990 las redujo.

Conclusiones

Toyota es una de las empresas más competitivas del mundo. Su éxito no se basa tanto en las innovaciones tecnológicas (TICs), pues no quieren correr riesgos y no las instalan si ya no están probadas, sino en cambios en la organización de la empresa, la producción y el proceso de trabajo.

Esta experiencia constituye un llamado de atención para los macroeconomistas “standard” -ortodoxos y heterodoxos- que dan prioridad al capital e ignoran o subestiman el factor trabajo en sus razonamientos, descuidan el tema de la reducción sistemática de todos los costos y no buscan en el compromiso de los trabajadores la clave para incrementar la productividad y cuidar la calidad.

Con el mismo objetivo, el TPS pasó progresivamente de la organización empresarial tradicional de tipo “matricial” (utilizada por Ford) a otra de carácter “concurrente”, involucrando a proveedores y concesionarios en el diseño y la fabricación del producto para así evitar errores y ganar tiempo, con una cuidadosa programación por anticipado de la producción.

Se trata de una estrategia empresarial, haciendo intervenir en la programación y toma de decisiones a todas las secciones o gerencias, y buscando el acuerdo con el

sindicato y los trabajadores en sus unidades de trabajo para lograr el compromiso en su ejecución.

Bibliografía

- Boyer Robert, Durand, Jean Pierre (1993), *L'après fordisme*, Ed. Syros, Paris.
- Boyer, R., & Freissenet, M. (2003). Los modelos productivos. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Coriat, B. (1992). Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa. México: Siglo xxi editores.
- De la Garza, E. (2017). Del toyotismo al lean production, trabajo clásico y no clásico en multinacionales. En E. de la Garza Toledo & M. Hernandez Romo (Coord.), Configuraciones productivas y relaciones laborales en empresas multinacionales en America Latina (pp. 467-508). Ciudad de México: Gedisa Editorial.
- Deming, W. Edwards. (1982). *Out of the Crisis*. Cambridge, MA: MIT
- Fayol, Henry (1949). "Administración General e Industrial". Traducido por C. Julia Storrs, Sir Isaac Pitman & Sons, Londres.
- Ford, Henry (1926), *Ma vie et mon oeuvre*, Payot, Paris.
- Fucini, J. and S. Fucini (1990) Working for the Japanese. New York: Free Press.
- Hampson, I., P. Ewer and M. Smith (1994) 'Post-Fordism and Workplace Change: Towards a Critical Research Agenda', *Journal of Industrial Relations* 36(2): 231±57.
- Fujimoto, Takahiro. 1999. *The Evolution of a Manufacturing System at Toyota*. New York: Oxford University Press.
- Janoski, T. y Lepadatu, D. (2014) Dominant Divisions of Labor: Models of Production that have transformed the World of Work. Palgrave MacMillan, UK.
- Juran, J. (1990) Juran y el Liderazgo para la Calidad. Un Manual para Directivos. Madrid, España 2003: Editorial Díaz Santos.
- Kumazawa y Yamada, 1989. Labour Process in Japan', *Politics and Society* 16(1): 121±58.^[1]_[SEP]
- Marglin, Stephen (1973), Origines et fonctions de la parcellisation des tâches. A quoi servent les patrons?, in: André Gorz: *Critiques de la Division du Travail*, Ed. du Seuil, Paris.
- Monden, Y. (1994) Toyota Production System, 2nd edn. London: NDCVK (National Defence Counsel for the Victims of Karoshi) (1991) Karoshi:
- Neffa, J. C. (1990) Proceso de trabajo y economía de tiempo. Contribución al análisis crítico del pensamiento de Karl Marx, Frederick W. Taylor y Henry Ford. Buenos Aires: CREDAL / Humanitas.
- Neffa, J. C. (1998). Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis. Una contribución a su estudio desde la Teoría de la Regulación. Buenos Aires: Lumen-Humanitas, PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad.
- Ohno, T 1988b. Workplace Management. NY: Productivity Press.
- Ohno, T. (1978) Toyota Production System. Beyond Large-Scale Production. New

- York, NY: Productivity Press.
- Ohno, T. (1988) *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*. Cambridge, MA: Productivity Press.
- Shigeru Mizuno (1990) *La maîtrise pleine et entière de la qualité. La qualité du PDG au manoeuvre*. Economica,
- Shimuzi, Koïchi (2017) kaizen et gestion du travail, chez Toyota Motors et Toyota motor Kyushi: Un problème dans la trajectoire de Toyota, Actes du GERPISA n°13^{SEP}
- Shimuzu, Koïchi (1995) 'Humanization of the Production System and Work at Toyota Motor
- Shingo Shigeo (1983), *Maitrise de la production et Méthode Kanban, Le cas Toyota*, Les Editions de l' Organisation. Y estableció conceptos y definiciones.
- Shingo, Shigeo (1989) *A Study of the Toyota Production System from an Industrial Engineering Viewpoint*. Cambridge, MA: Productivity Press.
- Smith Adam (1843), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Libro I, Capitulo I. Ed. Guillaumin, Paris 1843. (Hay traducción castellana a partir de la versión original en inglés).
- Taylor, Frederick Winslow (1977, 1912), *La direction scientifique des entreprises*. Ed. Dunod, Paris, 1977.
- Taylor, Frederick Winslow (1971), *La Direction Scientifique des Entreprises*. Ed. Dunod, Paris, 1971.
- Vidal, Matt, (October 3, 2022) *Management Divided: Contradictions of Labor Management*, Oxford University Press.
- Womack, J., D. Jones and D. Roos (1990) *The Machine that Changed the World*. New York: Macmillan.

Mesa N:

“Desarrollo económico argentino”

Eliana CANAFOGLIA (INCIHUSA-CONICET, Argentina):

“Comercio internacional y configuraciones socioproductivas regionales: un análisis durante la pandemia de Covid-19”

Juan Cruz CAMPAGNA (UNCuyo, Argentina): “Geopolítica y desarrollo económico argentino: hacia una nueva política de estado para Malvinas”

Modera: Esteban SÁNCHEZ (UNM)



Relatoría: Esteban SÁNCHEZ (UNM)

El desarrollo económico y social y sus dimensiones fue el eje vertebrador de las exposiciones, y desde allí también el intercambio y las valoraciones que se suscitaron entre autores y asistentes a la mesa. En ese sentido se abordaron diferentes aspectos en relación a la situación y dinámica de sectores estratégicos para el desarrollo: la educación universitaria función y financiamiento, la soberanía y la perspectiva geopolítica sobre los recursos y el territorio nacional, las economías regionales y su integración en cadenas de valor, el papel de los hidrocarburos y sus reservas en tiempos de transición energética, la minería, su situación, perspectivas y los resultados en términos del balance cambiario.

Se destaca que los trabajos presentados forman parte de líneas de investigación o proyectos de trabajo con perspectivas más amplias en sus respectivos espacios, donde el seguimiento de estos temas se profundiza. En todos los casos prevalece como denominador común la necesidad de planificación en pos del desarrollo con interés nacional: -sostener e incrementar la apuesta a la formación de graduados universitarios con criterios inclusivos ligando el derecho humano a la educación con los requerimientos disciplinares técnicos que procuren el desarrollo en el sentido más amplio, esto es, la capacidad de un país de movilizar sus recursos en base a una planificación con criterios de bienestar para la población, la educación superior constituye una inversión estratégica del estado nacional. –sophisticar aspectos de logística y resguardo estratégico de las economías regionales a veces conmovidas por dinámicas nocivas de las cadenas de valor de las que forman parte. –conformar miradas de largo plazo en sectores como hidrocarburos y minería, cuyo potencial genera tensiones con otros intereses nacionales con mayor capacidad de agencia. – constituir una mirada federal sobre nuestro territorio, ampliar la formación ciudadana en ese sentido evitando centralismos, y peligrosos sesgos en énfasis territoriales que son producto de conformaciones históricas inadecuadas para el presente del desarrollo capitalista. – En el mismo sentido la mirada soberana sobre la cuestión ambiental, exige especial atención ante una agenda que en gran medida es promovida por economías centrales y requieren un importante trabajo de reflexión y producción normativa en base a las singularidades de nuestra economía.

La mesa se llevó adelante el jueves 10 por la tarde de manera bimodal. Se presentaron los siguientes trabajos:

- GEOPOLITICA Y DESARROLLO ENCONOMICO ARGENTINO: Hacia una nueva política de estado para Malvinas. / Juan Cruz Campagna
- CONFIGURACIONES SOCIOPRODUCTIVAS REGIONALES Y COMERCIO INTERNACIONAL: REFLEXIONES TRAS LA PANDEMIA DE COVID-19 / Eliana Canafoglia

-
- MINERÍA EN ARGENTINA. EL APOORTE DEL SECTOR MINERO AL BALANCE CAMBIARIO ARGENTINO, 2003-2022 / Camilo Hereñu
 - UNIVERSIDAD PÚBLICA Y DESARROLLO ECONÓMICO: DEBATES ACTUALES / María Florencia GOSPARINI | Matías G. BUZZONE | Hugo O. ANDRADE
 - DESARROLLO E HIDROCARBUROS EN SUDAMÉRICA. UNA APROXIMACIÓN A LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE VACA MUERTA EN ARGENTINA (2010-2021) Y EL PRÉ-SAL EN BRASIL (2007-2021) / Jonatan Andres NUÑEZ
 - ARGENTINA Y LA DEUDA ECOLÓGICA / FABIÁN FERNANDO FANEGO

A faint, stylized green globe with latitude and longitude lines serves as a background for the text.

**COMERCIO INTERNACIONAL Y CONFIGURACIONES
SOCIOPRODUCTIVAS REGIONALES: UN ANÁLISIS
DURANTE LA PANDEMIA DE COVID-19**

Eliana CANAFOGLIA (INCIHUSA-CONICET, Argentina)

Introducción

A raíz de las transformaciones recientes provocadas por la pandemia surgió la inquietud de reflexionar acerca de los movimientos socioproductivos en tres economías regionales del centro oeste argentino. Estas se caracterizan por la presencia de núcleos de acumulación basados en la explotación de hidrocarburos, minería metalífera y agroindustria.

Los cambios sustanciales implementados en un corto periodo de tiempo para enfrentar la crisis sanitaria provocada por la virulencia del COVID-19 tuvieron repercusiones dispares según las regiones, las actividades, el posicionamiento de los actores y las alternativas encontradas para continuar los procesos de producción requeridos para la reproducción de la vida. En cada uno de los territorios la reorganización de las actividades en función de la disponibilidad y necesidad para producir implicó desarrollar estrategias diferentes según la prioridad para la satisfacción de consumos básicos.

Sin embargo, al indagar en las dinámicas concretas encontramos disparidades que no guardan relación estrecha con la satisfacción de necesidades básicas para la reproducción de la vida, si no que hubieron reconfiguraciones también por el posicionamiento específico de actores y sectores de actividad económica.

Desde nuestra perspectiva, la sociología económica, compartimos una serie de reflexiones en base a las dinámicas de producción en tres provincias de la región centro oeste argentina: San Juan, Neuquén y Mendoza. La selección de estas economías regionales radica en la especificidad productiva (núcleo de acumulación) de cada caso en relación con las recientes transformaciones. Estas transformaciones están vinculadas con la dinámica de las redes económicas globales (no sólo por el comercio internacional, sino también por la participación de actores extranjeros en ellas). La profundización de la explotación de hidrocarburos no convencionales (Neuquén); la variación en la composición de las actividades económicas centrales desde la agroindustria a la minería metalífera (San Juan); y la relativa diversificación económica (Mendoza), pero en tensión entre el complejo productivo de la agroindustria (vitivinícola, frutícola y hortícola) y el desempeño en la explotación petrolera/metalífera. Transversalmente, hay en estas economías un conjunto variado de actividades económicas abocadas a los servicios logísticos y de transporte, desarrollos y servicios de la economía del conocimiento (como el de sistemas informáticos y las TIC en general), servicios de turismo y viajes.

¹⁷³ (INCIHUSA CONICET, FCPyS UNCUYO, FCSyA Universidad del Aconcagua; ecanafoglia@mendoza-conicet.gob.ar)

La reflexión acerca de los movimientos socioproductivos en las tres economías regionales se basa en una estrategia metodológica que integra métodos de recopilación, análisis e interpretación de datos estadísticos a nivel nacional y en cada una de las provincias. En complementariedad con investigaciones previas que recogen la estructura y dinámica productiva de los sectores económicos considerados núcleos de acumulación en cada una (de la Torre y Moscheni 2020, Landriscini 2020, Canafoglia 2019 y los estudios que cada uno de esos trabajos retoma). El estudio es transversal con registro de la dinámica de la producción y las exportaciones durante el año 2020 al año 2021. Las fuentes consultadas fueron, principalmente, estadísticas oficiales y prensa (periodística, de cámaras empresariales y sindicatos). Entre las primeras analizamos las producidas por el INDEC y las direcciones de estadística provinciales (Instituto de Investigaciones Económicas y Estadísticas de San Juan, Dirección Provincial de Estadística y Censos de Neuquén, Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de Mendoza). De manera adicional e integrada se consultaron otras fuentes de información provenientes de organizaciones empresarias y de trabajadores disponibles en medios públicos (prensa en general y comunicaciones particulares).

El modo de integración de estas fuentes de datos se orientó a caracterizar primero a las economías regionales y la dinámica del comercio internacional en Argentina y las regiones objeto de estudio. A continuación, identificamos los principales complejos exportadores (según volúmenes y valores) y su vinculación con la producción y comercialización a nivel de cada provincia (economía regional). Finalmente, nos centramos sobre la dinámica específica durante el periodo más álgido de la pandemia y realizamos una reflexión situada acerca de los modos de re-configuración socioproductiva de cada núcleo de acumulación.

1. Breves consideraciones teóricas

El discernimiento de las características de los entramados socio-productivos arraigados territorialmente es, desde nuestra perspectiva, el modo de conocer las respuestas ante las variaciones en los intercambios y de poder articular cualquier forma de producción. Una economía regional (Rofman 2012) es un espacio de aglomeración de transformaciones productivas en un momento determinado, como un punto de encuentro entre diferentes niveles: provincial, nacional, latinoamericano y mundial. Esto implica entender la dinámica del comercio internacional, de los complejos productivos y de las estrategias de los actores involucrados desde un punto de vista económico y socioproductivo situado.

Los complejos productivos y su anclaje territorial, como unidades de acumulación, muestran el despliegue de los actores nucleados por estrechas relaciones, a partir de las transformaciones que siguen a un producto principal (Gorenstein et al 2020). Estas relaciones trascienden las fronteras nacionales, abarcan el proceso completo

de producción, distribución, comercialización y su organización en las relaciones sociales de producción y valorización mundiales. Como entrelazamiento de las actividades productivas, el proceso de creación de valor está coordinado o controlado por específicas relaciones de poder, jerarquía y subordinación que constituyen las redes económicas y políticas globales (Fernández 2017, Gereffi et al 2011, Rofman et al 2020). La comprensión integrada de la producción e intercambio de materias primas, productos no elaborados, semielaborados, terminados y servicios, como una misma cadena productiva permite analizar el desempeño de los principales complejos productivos y su vinculación con las exportaciones argentinas. Es decir, la atención en el origen territorial de los productos exportados y la retroalimentación dialéctica con la dinámica de los intercambios (esto es, las variaciones de la demanda internacional, volúmenes y precios) se realiza desde esa perspectiva de complejo productivo situado. De ese modo, las trayectorias productivas y de desarrollo, las prácticas y los aspectos estructurales que las condicionan, se entienden de manera articulada en una configuración socio-productiva específica.

2. Rasgos de las economías regionales

El perfil comercial de la Argentina en el mundo¹⁷⁴ (OMC 2020: 20-21) denota una fuerte presencia de productos agropecuarios (56%), manufacturas (20%), combustibles y productos extractivos (5%). El anclaje territorial sobre el que se sustentan las principales exportaciones está signado por la dotación de recursos naturales que tiene el país. En años recientes, han proliferado procesos productivos liderados por empresas multinacionales y dinámicas integradas a cadenas globales de valor en el ciclo del capitalismo financiarizado (Gorenstein, Landriscini y Ortiz 2019; Schorr y Wainer 2018). Entre los casos destacados, las/os autores señalan a la minería en gran escala, la actividad hidrocarburífera con el desarrollo de los reservorios no convencionales y la expansión del agronegocio. De hecho, entre los principales complejos exportadores encontramos al de la soja (28% sobre el total de exportaciones argentinas, INDEC 2020), maíz (12%), trigo (7%), por un lado; y el petrolero-petroquímico (7%) y minero metalífero (6,4%), por otro lado.

En las provincias de San Juan, Neuquén y Mendoza, se evidencia la impronta de ese posicionamiento en las redes comerciales a partir de la explotación de recursos que se encuentran en sus territorios. En la composición relativa de los productos brutos geográficos (PBG) respectivos prevalecen las actividades económicas núcleos de acumulación que las caracterizan (Cuadro 1). Al afianzamiento y profundización de las producciones tradicionales se sumaron actividades extractivas que han transformado la fuente mayoritaria de valor con origen en estos territorios y

¹⁷⁴ Caracterización basada en la participación de productos y servicios argentinos en las exportaciones mundiales totales de acuerdo a la clasificación realizada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), valores FOB y CIF en dólares de Estados Unidos.

a raíz de la mutación de las relaciones socioeconómicas de cada complejo productivo, particularmente en la fase de valorización.

Los rasgos generales del régimen social de acumulación compartido en el territorio nacional han propiciado dicho desenvolvimiento. Las implicancias de la política económica nacional desde 2008 en adelante y los actores dominantes que en su recomposición como capital las conducen (Basualdo 2010, Schorr 2005), se traducen (tradujeron) y retroalimenta la apropiación diferencial de valor en sucesivas devaluaciones de la moneda nacional en relación al dólar y en las variaciones de la regulación del intercambio comercial internacional. La comoditización de los principales productos elaborados (minerales, hidrocarburos, granos) y la financiarización de los flujos de capital en general signan el desempeño de esos núcleos de acumulación, eje sobre los cuales pivotan los entramados productivos en los territorios.

La agroindustria frutihortícola es una de las actividades económicas con mayor densidad productiva. Históricamente esta actividad ha involucrado una importante cantidad de trabajadores, una variedad de productores, elaboradores y fábricas, tanto como distribuidores y servicios de apoyo. Sin embargo, en las provincias seleccionadas, los núcleos de acumulación preponderantes (medido en valor de producción) son en la actualidad actividades económicas en torno a la explotación de la minería principalmente. La explotación de reservorios no convencionales en el área de Vaca Muerta (cuenca neuquina) incrementó los volúmenes y valores de la producción (Landriscini 2020). Del mismo modo, la explotación de la minería metálica lo ha hecho en San Juan, oro mayormente (De la Torre y Moscheni 2020). En Mendoza se da la particularidad de contar con explotación y refinación de petróleo, actividades cuyo valor se refleja en la extracción en minas (93% del valor total de la rama) e industria manufacturera respectivamente (43% del valor de la producción industrial).

En términos de participación del empleo y unidades productivas, la mayor cantidad se concentran en el sector de comercio y servicios en general, sobre todo en Mendoza (69%). Sin embargo, si prestamos atención a los entramados productivos históricos, la vitivinicultura y agroindustria frutihortícola, su densidad y presencia diversificada tienen una presencia contundente, aunque con un decrecimiento en los indicadores señalados (valor de la producción, unidades productivas y empleo). En San Juan y Mendoza, tomando como referencia esos indicadores (Cuadro 1), la agricultura y la industria manufacturera a ésta vinculada explican buena parte de las empresas y empleos en cada territorio. En términos relativos representan 28,2% y 27,6% en Mendoza y 26% y 23% en San Juan, gran parte de lo cual lo explican los productos de la rama alimentos y bebidas.

En cambio, para el caso de Neuquén la preponderancia corresponde a las actividades extractivas en torno a los hidrocarburos y se han reforzado con la incorporación de la explotación de reservorios no convencionales. La explotación de minas y canteras explica el 35% del producto bruto y el 17,6% de los empleos.

Cuadro 1:

Panorama de las economías regionales de Neuquén, San Juan y Mendoza.
Participación del PBG, unidades productivas y empleo registrado según sectores de actividad económica. Porcentajes

Sector de actividad económica		Neuquén	San Juan	Mendoza
Agricultura ganadería, caza y silvicultura	PBG	0.9	11.7	7.0
	Unidades Productivas	3.7	16.0	18.1
	Empleo registrado	3.7	7.4	10.7
Explotación de minas y canteras	PBG	35.1	10.4	6.7
	Unidades Productivas	2.2	0.8	0.5
	Empleo	17.6	3.5	2.0
Industria manufacturera	PBG	6.4	17.1	14.0
	Unidades Productivas	6.1	10.0	10.1
	Empleo	6.6	15.5	16.9
Electricidad, gas y agua	PBG	4.4	2.7	1.7
	Unidades Productivas	0.3	0.1	0.3
	Empleo	1.5	0.4	1.2
Construcción	PBG	3.2	2.7	1.7
	Unidades Productivas	6.4	5.7	4.7
	Empleo	12.1	15.0	7.8
Total del valor de la producción de bienes		50.1	44.6	31.1
Comercio al por mayor y al por menor	PBG	11.5	16.8	22.2
	Unidades Productivas	32.4	28.4	24.8
	Empleo	17.8	16.8	17.3
Servicios	PBG	38.4	38.6	46.6
	Unidades Productivas	48.9	38.9	41.5
	Empleo	40.7	41.4	44.1
Total del valor de la producción de		49.9	55.4	68.8

servicios			

Nota: los servicios incluyen restaurantes y hoteles; transporte, almacenamiento y telecomunicaciones; intermediación financiera y otros servicios financieros; inmobiliarios, empresariales y de alquiler; enseñanza; servicios sociales y de salud; administración pública y defensa; servicios comunitarios, sociales y personales; servicio doméstico.

Fuente: Estadísticas provinciales: INDEC, DPEyC Neuquén, IIEE San Juan, DEIE Mendoza y OEDE en base a SIPA.

Tomando como referencia los informes productivos provinciales¹⁷⁵ (SSPMicro, SPE), las principales cadenas de valor en San Juan son, entonces, la minería metalífera, vitivinícola, olivícola y otros sectores como el hortícola, turismo y energías renovables. En Mendoza, destacan la vitivinicultura, la explotación hidrocarburífera, las frutas de carozo para industria, el complejo olivícola, el turismo y otros sectores como el hortícola y la ganadería caprina. En Neuquén la cadena de valor central es la de hidrocarburos, también la producción de peras y manzanas, también el turismo y otros sectores en menor medida (vitivinícola y frutas finas).

Esto se traduce en la dinámica de las exportaciones de los principales productos con origen en dichas provincias. Mendoza explica el 2,5% de las exportaciones nacionales, mayormente con manufacturas de origen agropecuario (66%), de origen industrial (18%), productos primarios (11%) y energía y combustibles (5%). Vitivinicultura (54,5%), hortalizas (7,4%) y frutas de carozo (5%) por un lado, petroquímica-plástica (7,9%) e hidrocarburos (5,2%) por otro. San Juan está séptima participa con el 2,1% en las exportaciones nacionales. mayormente exporta manufacturas de origen industrial (79%), de origen agropecuario (16%) y productos primarios (5%). Éstos son en orden de importancia: minería (72,9%), vitivinicultura (7,2%), otras frutas (6,7%), hortalizas (3,8%), olivícola (2,4%) y farmacéutica (3,8%). En cambio, Neuquén si bien su contribución a las exportaciones nacionales es acotada (0,2%), aporta centralmente en la comercialización de energía y combustibles (19,8% gas natural, 5,5% propano licuado, 2,2% metanol), productos primarios (25,2% peras, 8% manzanas, 2,2% cerezas frescas), manufacturas de origen agrícola (7,2% vinos envasados, 5% jugos de fruta, 4,5% jugo de manzana) e industrial (2,1% artículos de pasta de papel).

¹⁷⁵ Serie de informes provinciales elaborados por la Secretaría de Política Económica (SPE), Subsecretaría de Programación Macroeconómica, Ministerio de Hacienda de la Nación. Disponibles en: <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicaeconomica/regionalysectorial/informesproductivos>

3. Las exportaciones argentinas durante la pandemia: dinámica de los principales productos y complejos de las economías regionales

Durante el primer semestre del año 2020 el comercio de mercancías declinó en todo el mundo. En Argentina, los principales complejos exportadores representaron para esa fecha el 92,6% de las exportaciones totales, US\$ 27.336 millones (INDEC 2020). En particular, destacaron los complejos soja, maicero, petrolero-petroquímico, triguero, automotriz, carne y cuero bovinos, minero metalífero –oro y plata-, frutícola, pesquero, maní y cebada. Los productos que integraron cada complejo mostraron comportamientos diferentes: crecieron en comparación con el mismo período del año anterior los de soja, maíz, trigo y maní; en cambio, presentaron fuertes caídas el automotriz, la cebada, el petróleo-petroquímico, el minero metalífero, la carne y cuero bovino y el pesquero (Cuadro 2).

Cuadro 2:

Composición de las exportaciones argentinas según complejo productivo.
Participación relativa y variación interanual. Año 2020.

Complejo exportador	Participación en total exportaciones	Variación interanual
Soja	28%	+1%
Maicero	12%	+15%
Petrolero-petroquímico	7%	-26%
Triguero	7%	+4%
Automotriz	6%	-50%
Carne y cuero bovinos	6%	-4%
Minero metalífero	6%	-28%
Frutícola	4%	+0,2%
Pesquero	3%	-4%
Maní	1,7%	+39%
Hortícola	1,7%	+18%
Cebada	1,5%	-34%
Olivícola	0,2%	-23%
Resto	16%	

Fuente: INDEC 2020.

Entre los principales 50 productos (77,8% de las exportaciones totales¹⁷⁶), destacaron los siguiente en vinculación con los núcleos de acumulación de las tres provincias en consideración:

- Oro para uso no monetario, formas en bruto de aleación dorada o bullón dorado (3%)
- Aproveccionamiento de combustibles y lubricantes a buques y aeronaves (1,8%)
- Aceites crudos de petróleo (1,7%)
- Vinos no espumosos, mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol, en envases con capacidad $\leq$ a 2 litros (1,1%)
- Peras frescas (0,7%)
- Gas natural en estado gaseoso (0,7%)
- Ajos frescos o refrigerados excluidos para siembra (0,5%)
- Plata en bruto (0,5%)
- Fueloil (0,5%)
- Naftas excluidas para petroquímica (0,4%)
- Minerales de plata y sus concentrados (0,3%)
- Papas preparadas o conservadas sin vinagre o ácido acético, congeladas (0,3%)
- Propano licuado excluido crudo (0,2%)

De todos ellos, los que más crecieron en relación con igual periodo del año anterior fueron peras (6%) y ajos (64%).

Del complejo petrolero-petroquímico (U\$S1.919 millones), el 85,4% correspondió a petróleo y gas (U\$S1.639 millones) y 14,6% a productos petroquímicos (U\$S280 millones). En el primero se destacaron las ventas externas de aceites crudos de petróleo, aunque con una importante caída del 38% respecto a igual período de 2019. Otros productos fueron: gas natural en estado gaseoso (disminución de 10%), fueloil (decrecimiento de 28,2%), naftas, propano y butano licuados, gas licuado de petróleo y las destinadas como aprovisionamiento de combustibles y lubricantes a buques y aeronaves. Los principales mercados fueron Chile, NAFTA (con una participación de Estados Unidos de 98,6%), Mercosur (con una participación de Brasil de 59,6%) y Medio Oriente.

El aporte de Neuquén a las exportaciones de ese complejo registró una caída de 10,4% respecto igual período del año anterior debido a la disminución de las ventas externas de gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos (U\$S 137 millones). Por su parte, en el subcomplejo petroquímico sobresalieron las exportaciones de polietileno, copolímeros de etileno, polipropileno, policloruro de vinilo y naftas para

¹⁷⁶ Medición en base a la mayor participación en las ventas externas (millones de dólares) sobre un total de 4.613 productos comercializados según las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del Mercosur (INDEC 2020).

petroquímica principalmente hacia los países que integran el Mercosur (con una participación de Brasil de 90%) y NAFTA (96,6% hacia Estados Unidos) (INDEC 2020).

Las exportaciones del sector minero metalífero (U\$S1.762 millones) correspondieron en un 61,3% a oro y plata (US\$ 1.081 millones). Le siguieron en importancia el siderúrgico (18%), aluminio (16,7%), litio (3,2%), plomo (0,3%) y otros (0,4%) que incluye el complejo cobre. Si bien las exportaciones del complejo oro y plata alcanzaron ese valor (U\$S1.081 millones), disminuyeron 21,4% respecto del mismo período del año anterior. San Juan tuvo un rol importante, ya que las empresas allí radicadas contribuyeron con el 38% de las exportaciones totales por un valor de U\$S 410 millones. Tres proyectos explican la mayor parte de la explotación minera: Gualcamayo inicialmente propiedad de Yamana Gold-Minas Argentinas (canadiense) comprada en 2018 por Mineros S.A. de Colombia; Casposo en funcionamiento hasta 2019 a cargo de Austral Gold (propiedad de Elzstaein de Argentina y Dolphind Fund); y el de mayor envergadura en Veladero y Pascua Lama desde 2017 parte de Shandong Gold (China) y la actuante originaria Barrick Gold (canadiense) (De la Torre y Moscheni 2020). Los principales destinos de las exportaciones de oro fueron Suiza (574 millones de dólares), NAFTA (Estados Unidos 72,1%) e India. Por su parte, los principales mercados para la plata fueron NAFTA (Estados Unidos de 99,3%), República de Corea, Unión Europea y Suiza (INDEC 2020).

Entre las exportaciones de productos agrícolas, frescos y procesados, destacan los complejos exportadores del sector frutícola, hortícola y olivícola. Mendoza y San Juan, que integran junto a San Luis la región de Cuyo, concentraron la mayor parte de las exportaciones del complejo de la uva (U\$S 423 millones), dado que el 95% de las exportaciones nacionales se originaron en empresas cuyanas¹⁷⁷. El peso de este complejo determina un papel sustancial en el sector frutícola, en el cual la región en conjunto aportó el 45% de los despachos al exterior. Los principales productos son vinos (80%), jugos de uva (13%), uvas secas incluidas las pasas (3,5%), vinos espumosos y mostos (1,9%) y uvas frescas (1,2%). Los principales mercados fueron NAFTA (con una participación de Estados Unidos de 73,7%), Unión Europea, Reino Unido, y Mercosur (con una participación de Brasil de 78,4%). Sin embargo, las exportaciones disminuyeron un 8,6% respecto a igual período de 2019 (INDEC 2020).

¹⁷⁷El complejo vitivinícola está caracterizado por una concentración de actores. Si bien la presencia de productores primarios es más diversificada (más de 17 mil), el 90% del mercado interno de vinos comunes es abastecido por tres agentes industrializadores y comercializadores, las ventas en el mercado exportador corresponde a dos grandes compañías que controlan más del 35% y otras seis que suman otra proporción similar (Ferreira y Vera, 2015:5). En palabras de los autores: “menos de diez agentes dominan las exportaciones de vino en las que existen más de 600 jugadores”.

Neuquén contribuyó dentro del sector frutícola con las exportaciones de peras y manzanas (24% del sector), frescas y jugos, que registraron un aumento de 2,4% con respecto al mismo período del año anterior.

Los complejos de ajo y papa (sector hortícola), dentro de Cuyo representaron 91% y 18% del total nacional de las exportaciones respectivamente, con una importante participación de empresas radicadas en Mendoza y San Juan (OPEX INDEC 2020). Casi la totalidad de lo exportado, en el primer caso, correspondió a ajos frescos o refrigerados con un notable crecimiento. En el segundo fueron papas congeladas, preparadas o conservadas, pero en este caso con un detrimento del 28%. Se destacó el Mercosur como principal mercado, con una participación preponderante de Brasil.

Por último, del conjunto de las exportaciones del complejo olivícola (U\$S 46 millones), el 51,4% correspondió a aceitunas preparadas, 45,1% a aceite de oliva y 3,5% a aceitunas con agua salada. Los principales destinos del complejo fueron: Mercosur (91,3% hacia Brasil), Unión Europea y NAFTA (88,5% Estados Unidos) (INDEC 2020). La región de Cuyo con Mendoza y San Juan a la cabeza, aportaron el 39% del total.

4. (re)Configuraciones socioproductivas regionales a raíz de la pandemia

La actividad económica en las provincias se retrajo de tal modo a raíz de la pandemia que al segundo trimestre del año registró un desplome histórico del 19% interanual. Retracción recrudescida por los nueve trimestres consecutivos de caída ininterrumpida desde el segundo trimestre de 2018¹⁷⁸. La región más afectada fue Centro del país y Buenos Aires (23%). Patagonia y Cuyo registraron decrecimientos importantes, aunque menores de 11,7% y 11,4% respectivamente (SPE 2020). Estas diferencias regionales se explican sin dudas por el avance de los contagios en cada territorio, tanto como por las específicas dinámicas productivas en relación con la localización de las actividades consideradas esenciales en el marco de las medidas preventivas¹⁷⁹. Entre las más perjudicadas, la actividad industrial disminuyó un 22%, la venta de combustibles (caídas en nafta del 50,5% y gasoil 18,6%) y la distribución de energía eléctrica (-5,5%) y gas (-6,2%). Por el contrario, las actividades

¹⁷⁸ Según el Indicador Sintético de Economías Regionales (ISER) elaborado por la Secretaría de Política Económica (SPE), Subsecretaría de Programación Regional y Sectorial (SSPRS), Dirección Nacional de Estudios Regionales y de Cadenas de Valor Sectoriales, Ministerio de Economía Argentina.

Disponibles en <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicaeconomica/regionalysectorial/economiasregionales>

¹⁷⁹ El 19 de marzo, mediante decreto presidencial 297/2020, se estableció el “aislamiento social preventivo y obligatorio” (ASPO) y un listado de personas y actividades consideradas “esenciales” exceptuadas del mismo (<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/227042/20200320>).

regionales que mantuvieron tasas de crecimiento positivas se asociaron, en gran medida, a la producción de alimentos (faena bovina, frutas, vinos, azúcar, algodón, yerba mate y soja). Consecuentemente, cayeron el nivel de empleo y los puestos de trabajo, incrementándose el nivel de pobreza e indigencia. En términos reales, cayeron también los volúmenes de recursos tributarios y los depósitos bancarios.

En la región de Cuyo la extracción y refinación de hidrocarburos descendió de manera pronunciada (22,6% y 26,2% respectivamente). En cambio, varias industrias declaradas como esenciales y de base agropecuaria crecieron: aumentó la producción de frutas y la cadena vitivinícola mostró un buen desempeño por la suba en las ventas internas y externas. En la Patagonia las actividades que mostraron importantes disminuciones fueron el aluminio (-42,7%), la refinación de petróleo (-47,5%) y la pesca (-18,5%). La producción de peras y manzanas, como mencionamos, creció un 17,8% interanual exhibiendo una recuperación de la actividad (SPE 2020).

La contribución de cada región y provincia al total de las exportaciones mostró un decrecimiento generalizado y más profundo por parte de la región patagónica (-25,7%) respecto de la región Cuyo (2,8%). En términos de valores exportados, el índice de precios de las exportaciones disminuyó 7,4% en el segundo trimestre del año, como resultado de descensos en combustibles y energía (-56,5%), manufacturas de origen industrial (-5,8%), productos primarios (-1,6%) y manufacturas de origen agropecuario (-0,9%) (INDEC 2020).

Al considerar cada una de estas cadenas de producción (y valorización) las dificultades para las economías regionales se explicaron de acuerdo al disímil comportamiento del intercambio de los productos principales. Por un lado, tanto a nivel regional como internacional la demanda de productos de origen hidrocarburífero cayó abruptamente impactando en la dinámica de precios¹⁸⁰. El desempeño de los principales actores a nivel mundial resolvió afrontar la abrupta reducción de la demanda, con la disminución de la extracción y la caída del precio del barril de crudo. Adicionalmente, se presentaron importantes dificultades en el almacenamiento de estos productos.

La producción de petróleo a los cuales la explotación de reservorios no convencionales asentados en Neuquén contribuyó notablemente, 28% petróleo y 18% shale oil; en el caso del gas, 55% y 38% el no convencional (Secretaría de Energía 2020). Los entramados productivos a ésta vinculados sostuvieron el nivel de

¹⁸⁰ La Agencia Internacional de la Energía estima que en el primer trimestre de 2020 la demanda petrolera cayó casi en un tercio y el precio del barril de petróleo quebró hasta valores negativos al combinarse una serie de procesos sucesivos: caída de la demanda global, guerra de precios entre principales productores, fracaso del acuerdo de reducción de la producción (OPEP+) y burbuja financiera creada en torno a ello (Serrani 2020 en Fernández y Serrani).

producción acorde al consumo interno, aún con la caída del 35% en el consumo de naftas (YPF 2020). Entre las actividades impulsadas en el territorio, actores privados y gubernamentales promovieron la continuidad de formación y fortalecimiento del complejo a través de la asociatividad entre actores productivos, la construcción y ampliación de infraestructura de distribución (gasoducto, por ejemplo) y el procesamiento para la obtención de otros productos (tal como el proyecto de reconversión de la planta de agua pesada en una petroquímica productora de fertilizantes). En Mendoza, en cambio, los niveles de producción hidrocarburífera registraron una baja debido a la cuarentena y se profundizó la tendencia decreciente de los últimos 10 años. Este desempeño perjudicó la actividad económica general por su contribución al valor de la producción en las provincias (Cuadro 1) y comprometió los ingresos públicos disponibles al disminuir la obtención de recursos fiscales por regalías y los fondos coparticipables.

Por otro lado, al analizar el desenvolvimiento de las cadenas de elaboración de productos de origen agroindustrial, principalmente alimentos y bebidas, aún con la ralentización y las dificultades propias del contexto de pandemia a nivel mundial, el ritmo de la producción e intercambio se mantuvo. El funcionamiento propiamente dicho de las actividades involucradas se alcanzó con sucesivos acuerdos en materia de organización del proceso de trabajo. Por ejemplo, dentro del complejo y con parte de los actores intervinientes se establecieron protocolos mediante acuerdos para sostener la producción en la actividad agrícola y agroindustrial. La ralentización y reanudación de actividades se explicó, primero, por el cierre de plantas por períodos de aislamiento, luego la disminución se asoció a la menor dotación de trabajadores por turnos. En las tareas necesarias para mantenimiento de los cultivos y realización de las cosechas, las limitaciones más fuertes se produjeron a raíz de la dificultad para la movilidad de los trabajadores. Algunas de estas tareas continuaron por medios mecánicos y con medidas de prevención sanitaria para las personas (aunque las condiciones de trabajo no variaron en favor de ellas). La demanda de estos productos se mantuvo y, en alguna medida, se tornó más local, propia de los espacios y territorios cercanos, deslindándose, en parte, de la inmediata respuesta a los mercados internacionales. Esto también se explicó por el decrecimiento de los movimientos físicos de mercancías, sobre todo en la primera parte de la pandemia, las restricciones por medidas sanitarias buscaron contener el avance de los contagios y muertes por COVID 19.

En la dinámica del comercio internacional, de la amplitud de productos comprendidos como alimentos y bebidas, se presentaron algunos comportamientos distintivos que involucran la dinámica de la producción en las economías regionales estudiadas. Tal fue el caso de la vitivinicultura. Las exportaciones de vino crecieron más del 40% en términos de volumen (INV 2020). Dentro de ese total, el intercambio a granel tuvo un incremento de 105,3% y el fraccionado 6,8%. En la comparación interanual, las ventas al exterior durante setiembre tuvieron un aumento de 29,5% en

cantidad de litros, pero 23% en valor FOB (de 60,5 millones de dólares en 2019 a 74,4 millones en 2020). A principio de año un volumen importante de vinos genéricos económicos se exportó a España como principal destino. Cuando terminaron esas operaciones, retomaron las ventas a los mercados tradicionales y a los obtenidos recientemente, como África, con un incremento de China y recuperación del mercado de destino en Estados Unidos. Sin embargo, el precio promedio y la facturación disminuyeron aún con el repunte del volumen comercializado (Bodegas de Argentina, ACOVI, Cámara Argentina de Vinos a Granel). Esto afectó directamente el ya alicaído precio pagado al productor. El sector primario no ha podido recuperar valores de su producción y trabajaron por debajo de los costos que esta acarrea (ACОВI 2018).

La dinámica relativa de precios en el complejo vitivinícola (valorización), si bien condicionada por la evolución de las exportaciones en conjunto con el tipo de cambio y las negociaciones internacionales (consolidar y abrir mercados para los productos de este origen), manifiesta una asimetría entre productores independientes e integrados a lo largo de la cadena y en asociación con las redes económicas globales. Con cierto grado de autonomía de éstas, la vitivinicultura cuyana ha desarrollado un complejo socioproductivo consolidado históricamente a través de las sucesivas transformaciones de los regímenes de acumulación. Dentro de la región es uno de los sectores que se ha internacionalizado por el destino de sus productos y por el origen del capital que, más recientemente, opera el complejo. Esto es, con cierto desplazamiento de productores independientes locales, que enfrentan las fluctuaciones y riesgos de la actividad agrícola, y el afianzamiento de productores integrados con inserción en los mercados internacionales.

Respecto a la minería metálica, quedó relegada la relevancia específica de varios productos en contexto de pandemia. Según la Cámara Minera de San Juan (CMSJ), el volumen y valor de las exportaciones mineras metálicas cayeron al finalizar el año 2020. El ritmo de la producción en territorio sanjuanino se ajustó a la operatoria de una de las minas de oro más importantes a nivel mundial, Veladero, también de Pascua Lama, atendiendo a los rasgos específicos del proceso de trabajo (regímenes de 14 días corridos). Al comenzar las medidas de aislamiento sanitario, las actividades mineras quedaron excluidas, pero al poco tiempo se incorporaron entre las esenciales¹⁸¹. Siguiendo el análisis de Clemenceau y Macías (2020), esta modificación se debió a su relevancia como eslabón económico de las provincias donde se sitúan (además de las regalías), ser la sexta actividad productiva que genera más divisas en el país y estar sujeta a retenciones a las exportaciones (fuente de ingresos públicos). Esta medida se sustentó con la participación de los

¹⁸¹ Si bien en el decreto del 19 de marzo (297/2020) la actividad minera quedó excluida, el 2 de abril fue incorporada en carácter de "esencial" y se retomaron las actividades de producción en los diferentes proyectos mineros del país: metálicos, no metálicos y rocas de aplicación. (Clemenceau y Macías 2020:4)

sindicatos que representan a los trabajadores de la minería (AOMA, ASIMRA y ASIJEMIN) y la Cámara Argentina de Empresarios Mineros.

Sin embargo, existen fuertes contraposiciones en el desenvolvimiento de esta actividad. En el particular contexto de pandemia, por un lado, se posicionaron aquellos que la colocan como el motor de desarrollo que puede traccionar a la Argentina post pandemia (UIA, cámaras y sindicatos). Por otro lado, las prácticas que viabilizan la continuidad de la producción en esas actividades evidenciaron la profundización del extractivismo a nivel global. Según esta visión las empresas continúan sus operaciones y propician cambios regulatorios desoyendo riesgos para la salud de trabajadores y consecuencias socioambientales de su accionar (los movimientos socioambientales en Argentina, Earthworks, Institute for Policy Studies-Global Economy Program, London Mining Network, MiningWatch Canada, TerraJust, War on Want and Yes to Life No to Mining 2020).

Transversal al desenvolvimiento de las actividades de los complejos productivos descriptos, los servicios basados en el conocimiento (desarrollo de software, servicios tecnológicos, de comunicación y de formación) y financieros en general, presentaron un dinamismo expansivo. En el caso de entidades financieras, el teletrabajo y las operaciones digitales continuaron y consolidaron productos ajustados a la situación de pandemia (servicios de atención vía plataformas y aplicaciones específicas para transacciones).

Desde distintos organismos públicos y privados, se promovió la adopción y generalización en la incorporación de estos servicios, en retroalimentación con la continuidad de negocios comerciales y concreción de los procesos de valorización de productos generados en las economías regionales. Tales fueron los casos de promoción de negocios y mercados por parte de ministerios de producción o de economía provinciales, de promoción de las exportaciones, cámaras empresariales y sectoriales. Desde dichos espacios se apuntó al fortalecimiento (o sostenimiento) de las actividades productivas incentivando la incorporación de tecnologías de la información y la comunicación en sus modelos de negocios y en las vías de comercialización. Por ejemplo, sistemas de gestión telesupervisados e informáticos a medida; desarrollo logístico y de servicios para el transporte y exportación de mercancías; fomento del comercio vía el océano pacífico; incorporación en plataformas comerciales de otros países; capacitación en herramientas digitales para abordar mercados, normativas cambiarias y aspectos logísticos fueron algunas de las acciones llevadas a cabo por actores regionales de manera individual y colectiva. Si bien la continuidad de los procesos de producción en los lugares de trabajo demandó el diseño e implementación de los protocolos sanitarios, la difusión de las modalidades de teletrabajo fueron una pieza fundamental para el sostenimiento de todos y cada uno de los procesos productivos mencionados. En el primer caso, en las actividades mineras y agrícola-industriales, los procedimientos cuidados de

trabajo fueron desarrollados de manera conjunta entre gobierno, empresas, productores y trabajadores. En el segundo, esas modalidades con base en la virtualidad se han difundido y se afianzan (no sin conflictos) en las formas de organización de los procesos de trabajo y producción. De esta manera, persisten los movimientos socioproductivos que dan forma a la interrelación más allá de las fronteras regionales y nacionales.

5. Desafíos para las economías regionales

Los procesos de producción brevemente recorridos durante el periodo más álgido de la pandemia, plantean una serie de interrogantes en torno al contraste entre la urgencia de detener los contagios por COVID 19 y la necesidad de dar continuidad a la producción para la reproducción de la vida.

Las contravenencias en los modos de la explotación hidrocarburífera para autoabastecimiento energético (combustibles y energía eléctrica) dejan planteados serios interrogantes frente al escenario mundial en el que los grandes productores (países y compañías) dirimieron y repartieron el mercado de derivados de este complejo. Las implicancias socioambientales para las comunidades de cercanía y las económicas para los países dependientes de la renta petrolera son insoslayables. La vinculación de la explotación local, sobre todo de reservorios no convencionales, con los intercambios comerciales internacionales no es un elemento suficiente para profundizar el modelo extractivista, es decir, en términos de los resultados comerciales hasta la fecha.

En el caso del complejo agroindustrial, en cambio, el mantenimiento del ritmo de las exportaciones (intercambios comerciales que signan el proceso de la valorización de la producción local) despierta los interrogantes acerca de la ampliación de la base productiva en caso de continuar el aumento de la demanda de los productos con ese origen. ¿Se prevé así ampliar los cultivos? ¿Variarán las condiciones de valorización para los productores (con inclusión de contingencias climáticas)? ¿Cómo opera(rán) en la vitivinicultura, por ejemplo, el mercado de futuros y la expansión de productos financieros? Estas mismas cuestiones se aplican a distintos cultivos agrícolas en las regiones, tales como los frutos secos, las frutas y hortalizas frescas.

Con la creciente generalización del uso de tecnologías de la información y comunicación, la predominancia de actores proveedores de estos servicios, también de logística e intermediarios física y virtualmente ¿qué rasgos presentan/manifiestan las modificaciones, como re-configuraciones, en algunas de las fases del proceso de producción-valorización? ¿Cuál es la predominancia de estos actores y cuál será el lugar que ocupan en el proceso de valorización?

Reflexiones finales

Las reconfiguraciones en los procesos socioprodutivos acordes al nuevo escenario fueron una adaptación a los cambios en la demanda internacional (e interna, aunque en diferentes proporciones y ritmos) en los territorios: los productos agropecuarios y agroindustriales se fortalecieron; la explotación de hidrocarburos sufrió la caída de la demanda y los precios; mientras que la minería metalífera enfrentó el cierre por restricciones a la circulación como medidas sanitarias. Las tecnologías de la información, la comunicación y los servicios financieros cobraron mayor fuerza durante este periodo. Las formas de resolución alternativas a la situación de pandemia, esto es, la adecuación de las actividades productivas y las posibilidades de transformación, residieron en las capacidades de respuesta enraizadas en cada economía regional y recogiendo las trayectorias socio-productivas. En otras palabras, el movimiento de las redes económicas globales se tradujeron en específicas re-articulaciones territoriales que atravesaron diferentes temporalidades en el corto y mediano plazo.

Estas especificidades dejan planteados algunos interrogantes sobre las posibles transformaciones en la composición y dinámica de cada uno de los núcleos de acumulación en la región.

El escenario de pandemia provocó enormes retracciones en la dinámica económica, generando variaciones importantes en los procesos de producción-comercialización-valorización de los diferentes productos. De las principales actividades de las economías regionales, por un lado, los complejos vinculados a la producción de alimentos (productos primarios y manufacturas de origen agropecuario) presentaron signos de activación socioeconómica, tanto en las exportaciones como a nivel territorial. Por otro lado, y simultáneamente, se corrió el eje de valorización sobre productos estratégicos, como los petroleros y energéticos a éstos vinculados. El efecto conjunto de ambos procesos resultó para el país en una renovada vigorización de los complejos de granos (soja, maíz, trigo) y frutihortícolas, aunque en distinto grado respecto a los valores-precios internacionales y en relación con los volúmenes producidos y exportados.

Las configuraciones socioprodutivas regionales dieron sustento a las transformaciones provocadas por la demanda internacional. Las capacidades de respuestas dentro de los complejos presentaron indicios de autonomía comprendida por la capacidad material y organizativa para producir y por la capacidad de promover y consensuar estrategias por parte de los actores involucrados en respuesta a los desafíos. Los complejos de origen agropecuario lo muestran sobradamente. La capacidad de respuesta se ancló en las trayectorias productivas de cada región y la posibilidad de articular, en las acciones emprendidas, prácticas y subjetividades de los actores que las llevan adelante en relación con aspectos estructurales e institucionales, aunque no sin conflictos. En las economías

regionales, las variaciones en la composición del producto bruto geográfico (valor generado en cada territorio), la participación diferencial de las unidades productivas y el movimiento de los trabajadores en las diferentes actividades económicas se articularon en respuesta a la demanda y valorización de las exportaciones por principales productos/cadenas de valor. La interpenetración con las redes económicas globales, no sólo circunscriptas a ciertos complejos productivos, sino como parte capital del desenvolvimiento en los diferentes sectores socioeconómicos tuvo resultados dispares. En el caso de la minería de oro y plata, la dinámica de la producción no se tradujo hacia los entramados productivos territoriales (y en respuesta a necesidades situadas), sino más bien acentuó el extractivismo y la valorización por fuera de las fronteras nacionales (en productos comerciales y financieros).

Los complejos vinculados con el desarrollo de servicios tecnológicos de la información y la comunicación (TIC), con cierta autonomía en su desempeño y continuidad en su desenvolvimiento, se afianzaron e intensificaron aquellos específicos en el desarrollo de herramientas digitales para la comercialización. Entre los actores destacados, los desarrolladores de plataformas comerciales y las entidades financieras continuaron sus operaciones potenciadas durante el contexto de pandemia.

En este mismo contexto, el posicionamiento de las actividades de la cadena amplia de producción y distribución de alimentos está atravesado por la lógica de financiarización que se profundiza. Particularmente en Argentina adopta como forma predominante la dolarización de los activos. Esta forma combinada con la depreciación de la moneda nacional intensifica la ampliación del capital financiero y el endeudamiento interminable. En los ámbitos de la producción y el empleo en los territorios, esta dinámica es decisivamente contraproducente en términos de la ampliación de la base productiva comprendida como extensión de cultivos, mantenimiento e incorporación de unidades productivas. Uno de los principales desafíos para las economías regionales reside, entonces, en desarticular esa lógica como hegemónica.

En el contexto de pandemia, las (re)configuraciones socio-productivas se recrearon desde los territorios con cierto grado de autonomía, más allá y a partir de la dinámica del comercio internacional. Esas reconfiguraciones implican prácticas en disputa que ciñen/abren espacios para la producción material. Revertir el orden de prioridades respecto a los núcleos de valorización, no estrictamente subordinado al movimiento de las redes económicas globales, es posible en la dirección (deseable) de tensar la lógica del capital financiarizado (en su dinámica de reproducción y como relación social). El sostenimiento de las unidades productivas en las economías regionales se traduce en la diversificación más que la centralización y concentración de la producción. Como contracara del comando de las cadenas de producción y valorque

el capital financiero arrastra en el proceso de acumulación. La vía hacia la satisfacción de las necesidades definidas cultural y autónomamente también es posible. Las disputas en esa reconfiguración implican un proceso de transformación a largo plazo (con direcciones y temporalidades disímiles) y pone en debate: ¿Cuáles son las necesidades prioritarias a satisfacer? ¿Cómo se pueden reorganizar las actividades socio-productivas, agrícolas, energéticas, industriales, comerciales y de servicios en relación a esa (re)configuración?

Bibliografía

- Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Argentina, ACOVI (2018). Costos de producción y punto de equilibrio. Recuperado de <http://www.acovi.com.ar/principal/costos-de-produccion-y-punto-de-equilibrio-septiembre-2018/>
- Basualdo, Eduardo (2010). Estudios de historia económica argentina: desde mediados del sXX a la actualidad. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bisang, Roberto, Carciofi, Ricardo, Piñeiro, Martín y Tejeda, Agustín (2022). Agroindustria: transformaciones recientes y su papel en el desarrollo argentino. CABA: Teseopress.
- Canafoglia, Eliana (2019). Cambios socioproductivos en la agroindustria frutihortícola: reconfiguración del trabajo y la producción. REVIISE Revista de Ciencias Sociales y Humanas 2019, N°14. <http://www.ojs.unsj.edu.ar/index.php/reviise/article/view/349>
- Canafoglia, Eliana y Culós, Verónica (2021). El complejo hidrocarburífero en Mendoza: Dinámica de la producción y comercialización durante el período 2016-2019. Cuyonomics. Investigaciones en Economía Regional, 5(8). <https://doi.org/10.48162/rev.42.038>
- Clemenceau, Lautaro y Macías, Mayco (2020). El trabajo en la actividad minera metalífera argentina en el contexto de la pandemia COVID -19. Buenos Aires: CEIL-CONICET. <https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2020/07/t03-Mineria.pdf>
- De la Torre, Delia y Moscheni, Margarita (2020). Minería metalífera en San Juan. Transformaciones socioeconómicas territoriales. En Gorenstein, Silvia (coord.), Delia de la Torre, Graciela Landriscini, Jorge Hernández, Martín Schorr, Mónica Castro, Margarita Moscheni, Ricardo Ortiz (2020). *Territorios primarizados en la Argentina: viejas y nuevas fragilidades socioeconómicas*. CABA: CK editora. Páginas 147-183.
- Earthworks, Institute for Policy Studies-Global Economy Program, London Mining Network, MiningWatch Canada, TerraJust, War on Want and Yes to Life No to Mining (2020). <https://miningwatch.ca/publications/2020/6/2/voices-ground-how-global-mining-industry-profiting-covid-19-pandemic> (junio 2020)
- Fernández, Nora y Serrani, Esteban (2020). COVID-19 y colapso petrolero. Incertidumbre e impactos en energía y ambiente. Boletín #1 GT Energía y Desarrollo Sustentable: CLACSO. <https://www.clacso.org/boletin-1-del-grupo-de-trabajo-energia-y-desarrollo-sustentable/>

Fernández, Víctor (2017). La trilogía del erizo-zorro: redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia. Barcelona, Santa Fe: Anthropos-UNL.

Ferreira, Martín y Vera, Jorge A. (2015). La evolución de la industria del vino en la provincia de Mendoza y la fruta fresca de pepita en Río Negro y Neuquén, en tiempos de post-convertibilidad. 2003-2014. Ponencia en la Primera Reunión Tendencias y Debates en Historia Económica Argentina "Expansión de la frontera productiva y estructura agropecuaria". CEHIR-ISHIR-CONICET, co-organizado – AAHE– y las FHyEYA de la UNComa. Neuquén.

Gereffi, Gary y Karina Fernandez-Stark (2011). Global value chain analysis: a primer. CGGC, Duke University, USA.

Gorenstein, Silvia (coord.), Delia de la Torre, Graciela Landriscini, Jorge Hernández, Martín Schorr, Mónica Castro, Margarita Moscheni, Ricardo Ortiz (2020). Territorios primarizados en la Argentina: viejas y nuevas fragilidades socioeconómicas. CABA: CK editora.

Gorenstein, Silvia, Landriscini, Graciela y Ortiz, Ricardo (2017). Re-primarización y disputas territoriales. Casos paradigmáticos en la Argentina reciente. Realidad Económica 48 (367), 9-34.
http://www.iade.org.ar/system/files/articulos/primarizacion._327.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2020). Complejos exportadores. Informes Técnicos. Vol. 4, nº 158. Comercio exterior. Vol. 4, nº 14.
https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/complejos_09_2019EFF155A1.pdf

Landriscini, Graciela (2020). Hidrocarburos de reservorios no convencionales en la cuenca neuquina. El desarrollo de Vaca Muerta. En Gorenstein, Silvia (coord.), Delia de la Torre, Graciela Landriscini, Jorge Hernández, Martín Schorr, Mónica Castro, Margarita Moscheni, Ricardo Ortiz (2020). *Territorios primarizados en la Argentina: viejas y nuevas fragilidades socioeconómicas*. CABA: CK editora. Páginas 93 - 145.

OMC (2020). Perfiles comerciales 2020.

https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trade_profiles20_s.htm

Rofman, Alejandro (org.) [et al.] (2020). Circuitos productivos regionales y estrategias de desarrollo en la Argentina del siglo XXI. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: IADE.

Rofman, Alejandro (2012) Las economías regionales: luces y sombras en un ciclo de grandes transformaciones: 1995-2007. Buenos Aires: CCC - UNQUI.

Schorr, Martín (2005). Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un periodo de profundos cambios estructurales. Tesis Doctorado en Ciencias Sociales, FLACSO: Buenos Aires (mimeo).

Schorr, Martín y Wainer, Andrés (eds.) (2018). La financiarización del capital: estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones.

Secretaría de Política Económica (SPE) (2020). Indicador Sintético de Economías Regionales (ISER). II trimestre 2020. Argentina: Ministerio de Economía. Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicaeconomica/regionalysectorial/economiasregionales>

**GEOPOLÍTICA Y DESARROLLO ECONÓMICO
ARGENTINO: HACIA UNA NUEVA POLÍTICA DE
ESTADO PARA MALVINAS**

Juan Cruz CAMPAGNA (UNCUYO, Argentina)

Juan Cruz CAMPAGNA**Hacia una verdadera política de Estado para Malvinas**

Entender que la Argentina es un país oceánico y bicontinental debe ser la premisa fundamental para la defensa del interés nacional; y esta conciencia de saber que el país tiene en su centro las islas Malvinas, la mejor manera de acercarse a su recuperación. Conocer los beneficios que tiene su posesión en términos geopolíticos en el presente siglo XXI; en cuanto al paso interoceánico, la proximidad al continente y la proyección a la Antártida da las herramientas para pensar una estrategia en el mismo sentido. Asimilar la magnitud del valor económico y estratégico de los recursos naturales del Atlántico Sur completa el conocimiento necesario para comprender lo que está en juego en dicha zona del planeta y todo lo que se pierde por no ejercer soberanía en estos territorios. El interés de este trabajo ha sido colaborar en el estudio de cada uno de estos asuntos.

“No vaya a ser, que por no conocer, defender y aprovechar lo que tenemos, nos quedemos para siempre, sin pan, sin hogar y sin rumbo” (Díaz Araujo, 1978: 22).

Nadie valora ni ama lo que no conoce. El desconocimiento del valor estratégico del espacio marítimo atenta contra la posibilidad de que asimilemos como propio el patrimonio de 45 millones de argentinos.

Es una gran debilidad de nuestro país no analizar, observar e interpretar sistemáticamente el escenario internacional ni pensarse a sí mismo desde una perspectiva global. Esto ocurre en el Estado nacional, pero también en los Estados provinciales e incluso en el sector privado. Esta mentalidad parroquial y de corto plazo resulta un límite para el desarrollo y el despliegue de las potencialidades y estrategias tendientes a la recuperación del territorio usurpado. Hace falta todo lo contrario: una perspectiva global y de largo plazo.

En ese sentido, la política exterior tiene que ver con el conjunto de las decisiones que toma el gobierno de un país en función de los intereses nacionales y en relación con los demás actores del sistema internacional. Es la variable externa del proyecto de país y debe responder, en primer término, a las aspiraciones de paz y seguridad y a las necesidades de desarrollo político, económico y social del pueblo.

La política externa de un Estado debe basarse en un profundo conocimiento de la realidad internacional en la que se desenvuelve y sobre la que pretende influir. Así, será eficaz y podrá sacar provecho de las oportunidades y, en lo posible, evitar los riesgos que se le presentan. Por ello es importante una definición correcta y oportuna de los intereses del Estado en el escenario mundial, junto con la

instrumentación de una estrategia coherente para alcanzar los objetivos marcados. Se trata de una de las tareas más complejas y de una de las más altas responsabilidades de gobierno.

Ahora bien, en cuanto a la República Argentina, la situación de las islas Malvinas, Georgias del Sur, Sandwich del Sur y los espacios marítimos circundantes es prioridad política y el principal problema pendiente en materia internacional. Pero, además, como hemos visto, gran parte del futuro de los argentinos se disputa en esa zona del planeta. Cada nuevo día que nace en Malvinas se perpetúa una terrible injusticia.

De las estrategias que la República Argentina ha implementado para enfrentar la posición británica, la más exitosa es aquella que se plasmó en la presión pacífica y sistemática ligada a la búsqueda de lograr que el Reino Unido acepte el pedido de la resolución 2065 de la Asamblea General de la ONU, aprobada el 16 de diciembre de 1965, durante el gobierno de Arturo Illia, que reconoce una disputa de soberanía entre los dos países y los insta a retomar una negociación política para resolver el conflicto.

La falta de voluntad negociadora y de respeto por las reglas del derecho internacional por parte del Reino Unido está ejemplificada en la actitud que tomó frente a la decisión de la Corte Internacional de Justicia en el caso Chagos, quien a petición de la Asamblea General de la ONU intimó al Reino Unido a restituir en seis (6) meses dicho archipiélago a la República de Mauricio. Por supuesto, el plazo operó y el Reino Unido no cumplió.

Tampoco cumple las resoluciones de Naciones Unidas respecto de Malvinas y nueve (9) casos más (Anguilla, Bermudas, Caimán, Turcas y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Montserrat, Santa Elena, Pitcairn y Gibraltar) que se encuentran en el Comité de Descolonización de Naciones Unidas. Este resabio del colonialismo del siglo XIX no puede permanecer en el siglo XXI. El Imperio británico más temprano que tarde deberá aceptar el nuevo curso de la historia.

Argentina debe insistir con el diálogo por la soberanía endureciendo al mismo tiempo sus políticas frente a la ocupación ilegal y la explotación de recursos arrebatados a sus legítimos dueños. Las posiciones a favor de la multipolaridad en el sistema internacional y el regreso a la unidad de América Latina; la presión internacional y la persistencia diplomática permitirán lograr el objetivo de acercarnos permanentemente a recuperar aquellas tierras usurpadas por quienes siguen haciendo del colonialismo su estrategia política primordial.

América del Sur debe ocuparse mucho más por el cuidado de sus recursos naturales. La selva amazónica, por ejemplo, está rodeada de bases militares

estadounidenses, en un contexto mundial de degradación de suelos y mayor escasez de agua. Hoy en día, el 80% de la población mundial vive en áreas donde el abastecimiento de agua dulce se ve seriamente afectado, una tendencia que se agravará en los próximos años. Sin embargo, como lo explica Elsa Bruzzone en su libro *Las guerras del agua*, América del Sur posee este recurso en abundancia:

“La región posee las cuencas de los ríos Orinoco, Amazonas y de la Plata. A ellos debemos sumarles lagos, esteros, bañados, lagunas, reservorios de agua subterránea, y, entre ellos, uno de los más grandes del mundo: el Acuífero Guaraní (...), compartido por Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina” (Bruzzone, 2012: 22).

En la misma zona se encuentra además el pulmón verde del planeta, la Amazonia, que compone un inmenso territorio selvático sobre el cual discurren más de mil ríos que constituyen la mayor cuenca hidrográfica del mundo. Cerca del 70% de su espacio está cubierto por bosques tropicales húmedos.

“La región posee un quinto del agua dulce del planeta; el mayor banco genético del mundo en biodiversidad (un kilómetro cuadrado de la Amazonia contiene mayor número de especies vegetales que los territorios de Canadá y EE.UU. juntos); un tercio de las florestas y de las reservas mundiales de los bosques; grandes recursos ictícolas con sus ríos, lagos y lagunas; una riquísima fauna terrestre; yacimientos de oro, hierro, bauxita, estaño, cobre, zinc, manganeso; el 95% de las reservas de niobio del mundo que se encuentran en el alto Río Negro y que se utiliza en los aceros de las naves espaciales y de los misiles intercontinentales, el 96% de las reservas de titanio, tungsteno, también utilizados en la industria aeronáutica-espacial y militar; petróleo, gas, y muchos otros recursos” (Bruzzone, 2012: 109-110).

Finalmente, entre muchos otros recursos de gran valor estratégico y económico de América del Sur, relacionado con el recurso hídrico debemos destacar el acuífero Guaraní, que es el cuarto en importancia del mundo, pero el primero en la categoría de renovable. Tiene una superficie aproximada de 1.194.000 kilómetros cuadrados de los cuales 839.000 corresponden a Brasil, 226.000 a Argentina, 71.700 a Paraguay y 59.000 a Uruguay.

“Se estima su volumen en unos 55.000 kilómetros cúbicos (recordemos que cada kilómetro cúbico equivale a un billón de litros de agua). Se calcula que su recarga es de entre 160 y 250 kilómetros cúbicos por año y utilizando anualmente 80 kilómetros cúbicos, cifra considerada racional, podría abastecerse a unos 720.000.000 de personas con una dotación de 300 litros por habitante diariamente” (Bruzzone, 2012: 130).

Se entiende claramente el papel estratégico de la región, y especialmente de Brasil y Argentina, en un mundo donde los recursos necesarios para la subsistencia están agotados, sobreexplotados o contaminados. Los países ricos han depredado sus recursos y los de otros países más pobres, sin tener en cuenta el cuidado del ambiente. Ahora los buscan en aquellos que aún conservan los suyos.

“En dos décadas el mundo tendrá un tercio más de habitantes, la mayoría se concentrará en Asia, con lo que aumentará el consumo de agua dulce y se encarecerá el precio de la misma, habrá más demanda de alimentos, disminución de suelo cultivable y aumentará la demanda de energía” (Ruiz, 2021: 21-22).

En América del Sur, el vínculo Brasil-Argentina es absolutamente crucial para el cumplimiento de su papel internacional.

“En este camino de logros, realización, y unidad, la recuperación de Malvinas, para la Argentina y a América del Sur, integrando un proyecto de protagonismo global de la región, puede convertirse en el punto de inflexión de una larga trayectoria nacional, tantas veces frustrada, que llevaría finalmente a su culminación” (Castro, 2013: 21).

En un momento donde se vive una profunda transformación de la historia y de la que emerge una sociedad global con distintos centros de poder, la Argentina puede empezar a hacer su juego; recuperar Malvinas es hacerlas parte de un proyecto de América del Sur para el siglo XXI.

“Nuestro marco de referencia debe ser el de una Argentina marítima y bicontinental. A su vez, entendemos la necesidad de que el Atlántico Sur sea incorporado a un proyecto de desarrollo productivo para un mejor aprovechamiento de los recursos naturales con un fuerte compromiso ambiental” (Carmona, 2021).

El Atlántico Sur posee una importancia singular, en el que múltiples actores tienen intereses enfrentados. Es, como se explicó, la última reserva ictícola que queda en el planeta, ya que las demás fueron depredadas. Pero si sumamos las reservas petrolíferas del “pre-sal” de Brasil y las de la plataforma continental y Vaca Muerta en Argentina, estamos en presencia de una de las más grandes reservas petrolíferas del mundo.

“(…) es necesario mirar hacia el Atlántico Sur como una estrategia de desarrollo, ya que la enorme extensión de plataforma continental que Argentina posee en esa región significa una importante potencialidad de crecimiento económico por la riqueza en pesca, hidrocarburos, minerales y biodiversidad” (Filmus, 2020).

Los recursos estratégicos del siglo XXI son alimentos, agua dulce y energía. En la zona de Malvinas y el Atlántico Sur se encuentran los tres en abundancia, pero también los hay en la parte continental de nuestro país y en la Antártida. Si sumamos a América del Sur en el análisis la zona concentra la mayor reserva mundial de los recursos más importantes del siglo.

La traducción institucional de esta nueva realidad para América del Sur debe ser la integración, tal como fue Unasur hace unos años, hoy muy debilitada por los gobiernos de derecha de la región y la intervención de ciertas potencias que prefieren un continente dividido y debilitado. La Unasur, creada en 2008 tuvo características no solo comerciales como los TLC (tratados de libre comercio) que generalmente encabeza Estados Unidos con algunos países de la región, sino que priorizó aspectos políticos y de defensa. Incluso estableció un órgano específico dedicado a ello (el Consejo Sudamericano de Defensa). Además planificó la construcción de infraestructura como carreteras, hidrovías o puertos. La profundización de la cooperación regional debería vincular las Malvinas a un proyecto continental. En ese marco, el presidente Alberto Fernández, junto al canciller Santiago Cafiero, encabezó el 7 de enero de 2022, en el Palacio San Martín, el cierre de la XXII Cumbre de Cancilleres de la Celac, en la que la Argentina resultó electa de manera unánime para ejercer la presidencia *pro tempore* del bloque en el período 2022, y convocó a integrar la región como una “expresión política, económica y social”. Ese día el mandatario agradeció el “apoyo constante de la Celac al reclamo tan sencillo, pero tan humano, de la Argentina en la cuestión Malvinas”. “Seremos tan firmes en reclamar la soberanía sobre la tierra usurpada como pacientes a la hora negociar para que nuestro reclamo prospere”, profundizó. El aniversario número 40 del conflicto del Atlántico Sur será coincidente con la presidencia de la Argentina del bloque Celac que contiene a los 33 países de América Latina y el Caribe. Es una oportunidad para avanzar con mayor intensidad en difundir los derechos argentinos, consolidar apoyos y ejecutar acciones en favor de la posición de nuestro país.

Es, por otra parte, indispensable mejorar las capacidades de defensa de la República Argentina. La línea iniciada por el exministro Agustín Rossi y continuada por el actual, Jorge Taiana, se dirigen en esa dirección. La reciente sanción de la ley que crea el Fondo para la Defensa (FONDEF) constituye una buena decisión para reconstruir las capacidades militares, permitiendo financiar proyectos como el avión de instrucción IA 100 “Malvina” y el IA 63 “Pampa III”. Es fundamental dar impulso a la industria aeronáutica y espacial, desde la fábrica argentina de aviones brigadier San Martín (FADEA), para producir y proveer de aviones e insumos, tanto a la Fuerzas Armadas como a otros interesados, desarrollando modelos civiles y militares.

La política sobre Malvinas y la defensa de soberanía está vinculada a la protección de los recursos naturales, fundamentales y estratégicos para el desarrollo histórico de nuestros pueblos, en el marco de una perspectiva latinoamericana, como parte de un proceso emancipador que comenzó hace dos siglos. La usurpación y la amenaza es contra toda América Latina, la solución solo es posible en unidad. Latinoamérica debe enfrentar, unida, al colonialismo. Enfrentamiento pacífico pero tendiente a hacer crecer los costos de la ocupación ilegal. Coincidiendo con Omar Ruiz:

“Si las ganancias del Reino Unido son mayores que los costos de la ocupación, nunca estará dispuesta a sentarse a la mesa de negociaciones”(Ruiz, 2021:117).

La Fuerza Aérea requiere sumar capacidades de aviación de combate, vigilancia, reconocimiento, guerra electrónica y drones. La Armada, debe contar con buques con capacidades antiaéreas y antisubmarinas; submarinos con capacidades de misiles guiados y lograr impulso a la industria naval militar y comercial. El Ejército Argentino, necesita sumar camiones militarizados, fusiles, tanques, helicópteros medianos, nuevos sistemas de misiles y rodados de campaña (Ruiz, 2021).

Las islas Malvinas están ubicadas en el Atlántico Sur, se encuentran a 500 kilómetros del territorio continental argentino, a 350 kilómetros de la isla de los Estados y a más de 13.000 km del Reino Unido. Existen más de veinte islas que tienen más de 20 km² y más de cien islotes y rocas, totalizando una superficie de 15.800 km², la isla Oriental o Soledad tiene 6350 km²; y la Occidental o Gran Malvina tiene 4500 km². La capital se encuentra en la primera y se llama Puerto Argentino (Puerto Stanley para los británicos). El clima es ventoso y llueve la mayor parte del año, con una temperatura media de 5°, 18° de máxima y -4° de mínima. La población es de unas tres mil personas y la economía consiste en la cría de ovejas, pesca, petróleo y turismo. Sus habitantes son denominados isleños o kelpers, expresión que proviene del término inglés kelps (algas). En Argentina, América Latina y muchos sitios del mundo las llamamos “Malvinas”.

La lucha por estos territorios es un elemento fundante de la cultura latinoamericana, y lo es a favor de la igualdad y en contra de la injusticia histórica que significa todo enclave colonial. Esta idea de que las Malvinas pertenecen a la Argentina en primer lugar, pero al mismo tiempo a los pueblos latinoamericanos ha quedado manifestada también en las composiciones de distintos músicos y poetas:

*Yo he cantado en los arados
de mi tierra provinciana
el azul de sus mañanas
de horizonte enamorado,
y he venido acompañado*

*de la voz más cristalina
a poblarme de Argentina
y decirle a mis hermanas
que en su nombre de Malvinas
son Latinoamericanas.¹⁸²*

América Latina comparte una historia cultural y política que le permite sostener posiciones comunes en el plano internacional. Esto es lo que sucede en torno a Malvinas, donde los países de la región han apoyado el reclamo de soberanía de la República Argentina.

Desde la usurpación de 1833 se ha reafirmado el carácter permanente e irrenunciable de recuperar el ejercicio de soberanía sobre las islas Malvinas, Georgias del Sur, Sandwich del Sur y los espacios marítimos circundantes. Se hace a partir de instar al Reino Unido a cumplir con la Resolución 2065 de Naciones Unidas. Este legítimo reclamo logró la solidaridad de los países de América Latina y la Unasur y la Celac incorporaron en sus plataformas programáticas el reclamo argentino.

Debemos incluir a las Malvinas como parte de la historia de emancipación americana que comenzó hace dos siglos. De este modo, el reclamo por la soberanía de las islas invita a luchar por la autodeterminación y la independencia de los pueblos latinoamericanos a través de los medios acordes con el Estado de derecho.

Además, la lucha por recuperar las Malvinas no debe hacerse en una acción retrospectiva, sino mirando hacia el futuro. Al mismo tiempo debemos trabajar arduamente para poner en valor las riquezas naturales que ya se explotan y advertir por las pueden explotarse en el futuro. Por otro lado, también debemos aprovechar mucho más el acceso a nuestro mar:

“Las costas y poblaciones del extenso litoral marítimo ofrecen la posibilidad de contar con plataformas logísticas y de servicios necesarias para el desarrollo de esas actividades, especialmente de las industriales destinadas a el agregado de valor a los productos y frutos del mar, de su lecho y de su subsuelo” (Carmona, 2020).

La cuestión Malvinas se encuentra en tiempos de cambio. La naturaleza del conflicto se transformó a causa de los intereses multinacionales que se entrecruzan en el Atlántico Sur. Un complejo empresario administra las islas en conjunto con el ilegítimo gobierno isleño y su *lobby* en Londres sobre cuatro actividades económicas: licencias de pesca, concesión de áreas de explotación petrolera a

¹⁸²Zamba de José Adolfo Gaillardou, indio Apachaca. Gran poeta de la literatura criolla. Nació en La Pampa en 1920.

multinacionales, turismo y triangulación de capitales financieros. Dificultar y denunciar pacíficamente esas actividades ilegales debe ser una actitud consecuente con el reclamo histórico argentino y permanente en el tiempo.

En este contexto se deben pensar y repensar las estrategias para la recuperación del ejercicio de soberanía en Malvinas, en un reequilibrio de fuerzas a nivel planetario, con un gobierno-empresa con poder y recursos cada vez más independiente de Londres, pero bajo su protección y coordinación.

En ese sentido, Argentina debe ir hacia el mar. Debemos planificar y ejecutar una verdadera política de defensa en el inmenso y rico mar Argentino. Los ejemplos que observamos antes como la creación del área marítima protegida Namuncurá-Banco Burdwood y el proyecto Pampa Azul van en esa dirección.

“La complejidad de los componentes estratégicos que integran al espacio marítimo argentino exige la concepción de políticas integrales e integradoras que articulen programas de acción conjunta que involucren a distintos organismos del gobierno nacional, a las fuerzas armadas y de seguridad (especialmente de la Armada Argentina y de la Prefectura Naval Argentina), a las provincias con litoral marítimo, a universidades y a centros de investigación científica, etcétera. Las principales misiones a concretar se relacionan con el control y la fiscalización marítima, la investigación científica, el desarrollo de actividades de aprovechamiento de los recursos naturales y la protección del medio ambiente” (Carmona, 2020).

Si bien tenemos imposibilidad de ejercer soberanía sobre extensos territorios producto de la ocupación británica, en cambio sí hay inmensa capacidad para avanzar en otro sentido: creando soberanía a partir de una gran flota argentina que incluya política de pesca, de defensa y de cuidado del medioambiente en nuestra zona marítima.

“Como toda área estratégica para el desarrollo nacional, el espacio marítimo argentino requiere de la presencia efectiva del Estado Nacional. Para ello adquiere especial valor las acciones de control y patrullaje de una inmensa superficie marítima en el marco de la política de defensa nacional y de seguridad interior” (Carmona, 2020).

Además del saqueo permanente de recursos que no les pertenecen, la usurpación está realizando un inmenso daño ambiental y ecológico en el Atlántico Sur a la vista de la comunidad internacional en forma absolutamente impune.

Es desde América Latina en que debe pensarse la recuperación de Malvinas para los sudamericanos en una alianza que es defensiva y estratégica. Observando la cantidad de bases militares que rodean la Amazonia y el poder de destrucción y

tecnología que ostenta la base del Reino Unido en la isla Soledad se empieza a entender que la unión latinoamericana es también una cuestión de supervivencia. Malvinas es parte fundante de la conciencia nacional de los argentinos, pero también de los latinoamericanos.

Dentro de la historia que envuelve a las Malvinas hubo políticos, diplomáticos, militares y finalmente los héroes soldados nacionales que fueron a dejar cuanto tuvieron en defensa de la tierra despojada. Pero también hubo artistas que le dieron palabra y música a una realidad dolorosa, viva en las almas argentinas. De alguna manera el poeta construye belleza y conmueve lo heroico. Hace que lo injusto sea menos doloroso:

LAS MALVINAS

Tiene las alas salpicadas de islotes.

Es nuestra bella del mar.

*La Patria la contempla desde la costa madre
con un dolor que no se va.*

Tiene las alas llenas de lunares.

Lobo roquero es su guardián.

*La Patria la contempla. Es un ángel sin sueño
la patria junto al mar.*

Tiene el pecho de ave sobre la onda helada.

Ave caída es su igual.

*El agua se levanta entre sus alas,
quiere y no puede volar.*

*El pingüino la vela. La gaviota le trae
cartas de libertad.*

*Ella tiene los ojos en sus canales fríos.
Ella está triste de esperar.*

*Como a mujer robada le quitaron el nombre;
Lo arrojaron al mar.*

*Le dieron otro para que olvidara,
que ella no sabe pronunciar.*

*El viento es suyo; el horizonte suyo.
Sola, no quiere más.*

*Sabe que un día volverá su hombre
con la bandera y el cantar.*

*Cautiva está y callada. Ella es la prisionera
que no pide ni da.
Su correo de amor es el ave que emigra
La nieve que cae es su reloj de sal.*

*Hasta que el brazo patrio no ancle entre sus alas,
ella se llama Soledad.¹⁸³*

¹⁸³ Poesía de José Pedroni, verdadero romántico de la literatura argentina. Nació en Gálvez, provincia de Santa Fe, en 1889.

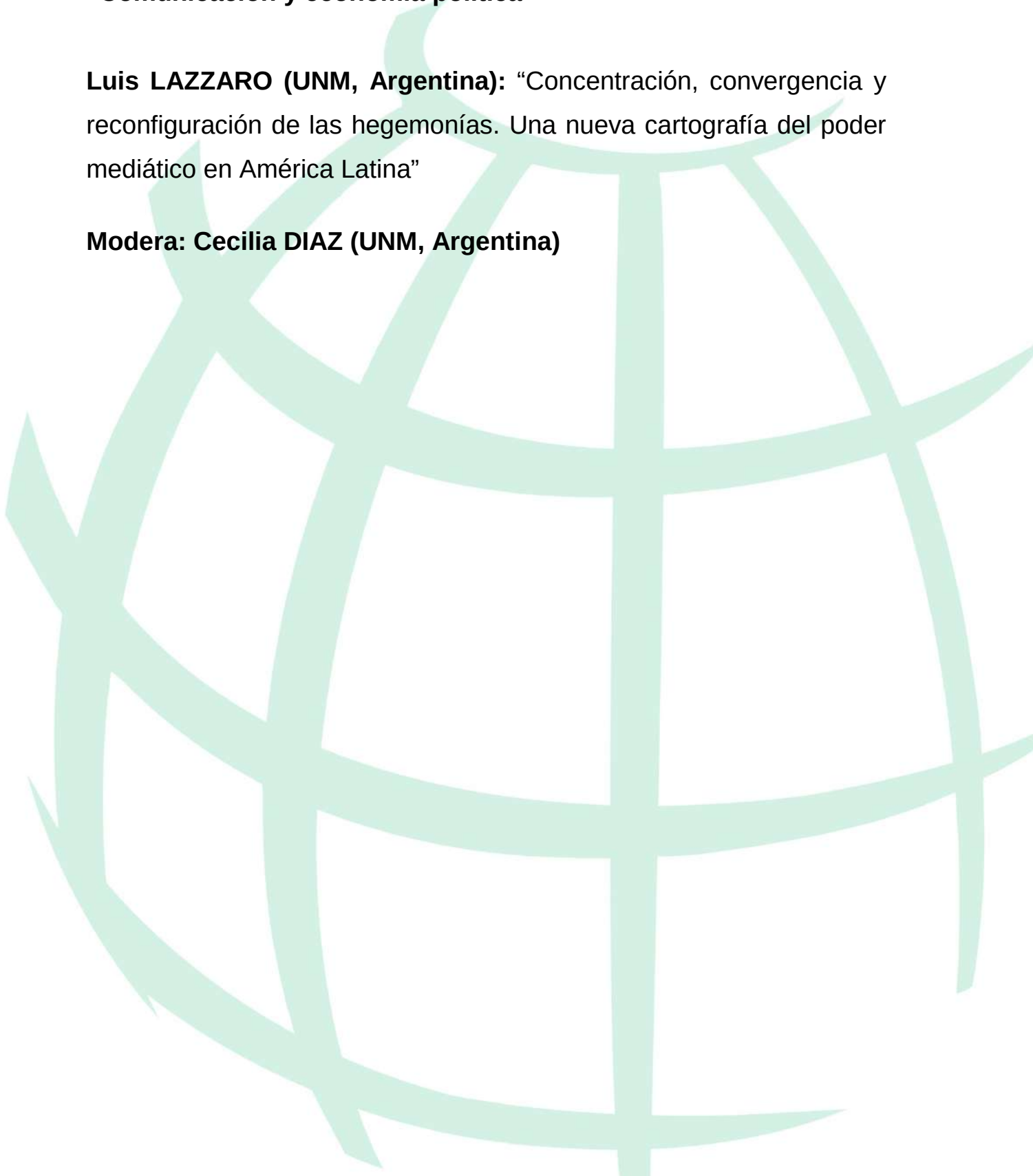
Mesa especial

Mesa F:

“Comunicación y economía política”

Luis LAZZARO (UNM, Argentina): “Concentración, convergencia y reconfiguración de las hegemonías. Una nueva cartografía del poder mediático en América Latina”

Modera: Cecilia DIAZ (UNM, Argentina)



Relatoría: Cecilia DÍAZ (UNM)

La Mesa sobre Comunicación y Economía Política del III CEPI abordó temas de agenda de la subdisciplina denominada Economía política de la información, la comunicación y la cultura (EPICC). Esta área interdisciplinar de estudios, originada en la segunda mitad del siglo XX, se dedica a analizar el modo en el que la comunicación y la cultura participan del proceso de acumulación del capital y las relaciones sociales -entendiéndolas como relaciones de poder- implicadas en la producción, distribución y consumo de bienes, servicios y productos de las industrias infocomunicacionales.

En la actualidad, con el proceso de convergencia tecnológica y de capitales en la configuración de plataformas por donde circulan bienes y servicios no solo simbólicos sino materiales; este abordaje interdisciplinario adquiere relevancia. En esta mesa, el panel dio cuenta del recorrido de políticas públicas en los últimos años en Latinoamérica como de los nuevos desafíos de las relaciones de producción material, intelectual y simbólica cultural en el contexto de la digitalización de la economía.

En este sentido, el docente de la cátedra Derecho a la Comunicación, de la Lic. en Comunicación Social (DHYCS- UNM), Luis Lázzaro presentó su trabajo “Concentración, convergencia y reconfiguración de las hegemonías. Una nueva cartografía del poder mediático en América Latina”, en el que demostró el despliegue empresarial en la región de los holdings y su poder ante los Estados Nacionales. También las transformaciones de las audiencias, en las profesiones, y en las condiciones de intercambio.

Por su parte, el Vicedecano de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, Dr. Diego De Charras desarrolló su presentación titulada “La economía política y el derecho a la comunicación desde una mirada latinoamericana”. En esa exposición dio cuenta del campo de la EPICC enriquecida por los aportes de la academia y de las experiencias latinoamericanas con sus debates sobre regulaciones, desde la periferia del sistema mediático mundial.

Finalmente, el Vicedecano- coordinador de la Licenciatura en Comunicación Social de la UNM, Mg. Alejandro Cánepa, expuso su escrito: “Bolivia, Ecuador, Uruguay: tres leyes de comunicación en la primera oleada progresista latinoamericana y su recepción por parte de los sectores concentrados”, en un análisis comparativo que describe regularidades en los debates y luchas por las reformas normativas sobre el derecho a la comunicación, como de las reacciones de los conglomerados empresarios, cuya acumulación de capital proviene de sectores tradicionalmente concentrados.

Luego, en el intercambio entre el auditorio y el panel se definieron algunas claves de los desafíos actuales para quienes analizan la economía política de la comunicación. En primer lugar, la centralidad del discurso de la utopía de Internet como garante de la transparencia frente a estructuras analógicas, atraviesa el avance convergente de las plataformas y se extiende como valor económico y político.

En segundo lugar, el proceso de convergencia actual no solo está definido por sus características técnicas sino que el mercado opera con interfaces lúdicas y lenguajes propios de las industrias infocomunicacionales que formatean las lógicas del intercambio económico.

Como corolario, estos desafíos se orientan a una interpelación al pensamiento y a la acción respecto al modo de regular la comunicación para sostener la soberanía de la palabra como elemento democrático.

**CONCENTRACIÓN, CONVERGENCIA Y
RECONFIGURACIÓN DE LAS HEGEMONÍAS. UNA
NUEVA CARTOGRAFÍA DEL PODER MEDIÁTICO EN
AMÉRICA LATINA**

Luis LAZZARO (UNM, Argentina)

Luis LAZZARO

La concurrencia de la convergencia tecnológica con los procesos de concentración horizontal y vertical de los medios tradicionales, en el marco de la reestructuración de la cadena de valor del capitalismo hacia el modo informacional¹⁸⁴, está reconfigurando viejas hegemonías y nuevos liderazgos de cuño neoliberal que condicionan fuertemente la perspectiva de giro al progresismo en América Latina.

Es imposible sustraer a la comunicación de los escenarios de generación de expectativas políticas o -más aún.- de gobernabilidad cuando se trata de impulsar proyectos que afectan intereses corporativos en los poderes fácticos. Pensar la economía o la política por fuera del factor comunicacional en su dimensión de práctica social, de modo productivo, de reproducción de sentidos y vía de acceso a la información es desconocer los nuevos modos de configuración de la escena ciudadana.

Y esta definición conlleva la necesidad del abordaje de regulaciones y políticas públicas de comunicación como instrumentos de la gobernanza y la producción de la política, más allá de la mera distribución de información gubernamental a la sociedad. Se trata de una perspectiva indispensable para pensar en condiciones que posibiliten otra oportunidad para democracias inclusivas en América Latina.

En la nueva escena comunicativa, se licúa el mundo social anterior y se constituyen nuevas interacciones de carácter individual en lo que Castells (2000) caracteriza como *sociedad red*. Son modos de vinculación con lo político y lo social que sustituyen a la multitud en su encuentro, entre sí y con los líderes, en la plaza pública. Se trata de una nueva sociabilidad de base algorítmica, que interpela sentidos y emociones. La sociedad salarial deja paso a la sociedad informacional, reemplazando el corpus construido sobre la categoría *clase trabajadora* por el de individuos conectados a redes. El mundo social actual, de la mano de las TIC, ha convertido a los humanos en *infómatas*¹⁸⁵ (Chul Han, 2022).

Las corporaciones que se cristalizaron en los 90 en el mercado de las comunicaciones dejaron de ser meros factores de regulación multimedia de la conversación social sobre los asuntos de interés público, para convertirse en actores y portavoces de la reestructuración del capitalismo a escala global. Con una particularidad; los bienes y servicios objeto de su modelo de negocios, atañen a valores culturales e informativos otrora tutelados por el paradigma de la libertad de

¹⁸⁴ Castells, Manuel (2000). La sociedad red. La era de la información: economía, sociedad y cultura. Madrid, España: Editorial Alianza.

¹⁸⁵ Byung-Chul Han. No cosas. Quiebres del mundo de hoy. Penguin Random House. Bs. As. 2022.

expresión, devenidos ahora en mercancías de intercambio bajo los principios del libre mercado. Las grandes empresas de comunicación se convierten en agentes económicamente significativos que invocan el derecho ciudadano a la información como soporte de su negocio, aunque ya no tutelan bienes sociales sino rentas sectoriales intercambiadas como bites.

El nuevo sujeto político se individualiza a partir de la usabilidad de sus dispositivos personales, cuyas aplicaciones reemplazan el encuentro social por colectivos de chateo en diversas plataformas que construyen tanto burbujas como grupos de afinidad. La pandemia de Covid 19, con su secuela de aislamiento social y generalización de intermediaciones tecnológicas para la gestión de la vida humana, establecieron en forma definitiva y estratégica la centralidad del sistema infocomunicacional como el gran articulador de la vida social y laboral.

En estas condiciones de producción, el capitalismo deber ser visto como algo más que la extracción de plusvalía en la relación capital-trabajo. Ahora se trata de la plusvalía entre el capital y el flujo constante de datos personales producidos -aún en reposo- desde cualquier dispositivo de conexión. Los datos generados por los usuarios en Internet constituyen la renta de las grandes compañías tecnológicas, cuya nueva estructura actúa deslocalizando el trabajo de los sujetos y perfeccionando la explotación laboral y la maximización de ganancias.¹⁸⁶

La nueva matriz productiva “intenta marcar simbólicamente la vida de los cuerpos hablantes y la experiencia subjetiva de los mismos”, según Alemán¹⁸⁷ En el mismo sentido, Eric Sadin (2017) alerta sobre la “administración robotizada de nuestra existencia” mediante dispositivos automáticos que organizan una práctica “hiperindividualizada y geolocalizada.”¹⁸⁸ Se trata de un sistema que capitaliza cada acto de la vida y que organiza en forma algorítmica los flujos de consumo. La inquietud que surge es qué parte de la vida podría quedar por fuera de este modo de producción de subjetividad, que impone un capitalismo de vigilancia bajo premisas de cuño neoliberal.

La reconversión del mundo industrial precedente creó una nueva forma de desaparición, la del trabajo. Al hacerlo creó otra forma del terror, la expulsión del mundo social, el confinamiento hacia nuevos conceptos de la periferia humana, hacia los bordes de la sociedad. La conexión suministra aquí una ilusión de inclusión, de sociabilidad, de pertenencia –aún desde la frontera- que disimula, con su virtualidad, la fractura y la brecha social real.

¹⁸⁶ Lopez Ledesma, Alejo Gonzalez. Portal Educar. Agosto de 2021.

<https://www.educ.ar/recursos/157616/una-introduccion-a-las-plataformas-digitales>

¹⁸⁷ Alemán, Jorge. Capitalismo y vida. Página 12. 10 de agosto de 2017 •

¹⁸⁸ Sadin, Eric. La Humanidad aumentada. La administración digital del mundo. Caja Negra. París (2017)

De esta manera, se ponen en juego dimensiones del sujeto y del mundo social, atravesados por una interferencia que trasciende lo racional y hacen posible una intervención remota en el plano de las conductas y emociones, ocupando –de manera especial- el denominado “tiempo libre”, con una tasa de productividad circular de 24 horas. Tal poder se concentra cada vez más en un reducido ecosistema de plataformas tecnológicas, cuyas redes abarcan todos los estratos sociales.

La producción y proliferación de información personal -*humanidad aumentada*, según Sadin (2017)- o de la hiper individualización procesada por “agentes inteligentes” -*sociedad algorítmica*, según Moreno¹⁸⁹ (2020)- permite tanto el uso económico como político de los datos. Tal el caso de Cambridge Analytica, que utilizó en forma encubierta la información de un simple test de personalidad de 78 millones de usuarios de Facebook en Estados Unidos para incidir en las elecciones presidenciales de 2016, que ganó Donald Trump por escaso margen. En forma previa, el sistema se ensayó en el referéndum británico por el Brexit. Ocurrió a través de AggregateIQ (AIQ) -también de Cambridge- que procesó los datos de unos 50 millones de usuarios. Su impacto habría sido clave para el 2% de diferencia con que ganó la opción de abandonar Europa. Citada a declarar por el parlamento inglés, la compañía también reconoció haber intervenido en los comicios argentinos de 2015, donde Mauricio Macri se impuso por algo más del 1,5% de los votos.

La convergencia entre medios masivos y redes individuales termina por configurar un escenario en que los primeros establecen la agenda de conversación y los segundos fijan el código –emocional- de interpretación. Economistas políticos de la comunicación (Mosco, 2006) analizan las formas a través de las cuales “los medios masivos más importantes promueven la individuación y demuestran cómo estas acciones aíslan a los individuos de los demás, de sus identidades sociales y de clase, y de aquellos con el poder de llevar a cabo la individuación¹⁹⁰”, De esta manera, y a los fines de la construcción de escenarios de opinión pública, se verifica una complementación entre la narrativa de los medios tradicionales y su circulación personalizada vía redes sociales.

Las redes ya son hoy la fuente principal de acceso a las noticias en Argentina. Una investigación publicada por el Observatorio Latinoamericano de Regulación, Medios y Convergencia (Observacom)¹⁹¹ concluye que “casi nueve de cada diez internautas (86%) afirman acceder a noticias por distintas plataformas de Internet . La mayoría (71%) lo hace por medio de redes sociales, superando a los servicios de TV (67%) y

¹⁸⁹Moreno, Alfredo. La sociedad algorítmica. Las democracias ante el desafío de control y regulación de los algoritmos. Realidad Económica. IADE. (17-08-2020)

¹⁹⁰ Mosco, Vincent. La Economía Política de la Comunicación: una actualización diez años después. CIC Cuadernos de Información y Comunicación 2006, vol. 11 57-79

¹⁹¹ Piazza, Andrés ¿Hay concentración en Internet en América Latina? El caso de Argentina. Observacom 2020.

largamente por la prensa escrita (23%)”. Además explica que “los distintos servicios de Facebook concentran las principales vías de acceso a noticias por Internet: Facebook 65%, WhatsApp 38%, Instagram 23% y Facebook Messenger (10%)”.

La información se ha convertido en un *commodity*. En el nuevo modelo económico de gestión de la información, la monetización de las páginas depende de su ubicación en el ranking de resultados de Google y en otras redes sociales¹⁹², proceso a cargo de un algoritmo asociado a la inversión publicitaria del medio en la plataforma y de otros negocios que son parte de la cadena de valor sectorial. Visibilidad informativa y poder económico son socios del modelo “informativo” de acceso a la información. Este fenómeno podría conducir hacia una radicalización mercantilizada de la noticia, donde el valor de lo periodístico cede terreno como articulación de sentido ante la realidad.

La reconfiguración productiva del sistema.

Junto con el proceso de transición a la radiodifusión digital, con la convergencia también emergen nuevos conceptos de integración vertical, además de una diferenciación más marcada entre la producción y la distribución de contenidos, tanto a nivel teórico como en diversos marcos regulatorios. La convergencia y la mayor intensidad de la competencia comercial han generado también nuevas formas de integración horizontal, por ejemplo a través de la diversificación y/o la internacionalización de productos, tal como se aprecia en los casos que se verán más adelante.

En la medida en que van desapareciendo las barreras tecnológicas que históricamente separaron a las industrias, el régimen de regulación “sectorial” (por servicio y/o tecnología) entra en crisis y se proclama el pasaje hacia regulaciones “horizontales”. En ese encuadre, se diluyen la especificidad del sector cultural o la tutela la información como bienes sociales y se impone la visión matemática de la comunicación.

Hay diversos criterios respecto de la vinculación funcional entre los diversos actores que convergen en el mundo digital, dando lugar a diversas formas de organización de la producción, el intercambio o los servicios. Según la CEPAL, este proceso de digitalización se construye sobre un soporte de tres patas principales y complementarias entre sí.

Los análisis coinciden en la coexistencia de una serie de capas, cuya correcta regulación es el desafío para poder resolver los problemas de alojamiento y localización en la nube, infraestructuras de interconexión, programas de acceso, producción y distribución de contenidos, proveedores de plataformas, servicios de

¹⁹² Medios nativos digitales: cómo sobrevivir en una trituradora hiperconectada. Carla Rodríguez Miranda. <https://www.lettrap.com.ar/nota/2022-9-12-15-3-0-medios-nativos-digitales-como-sobrevivir-en-una-trituradora-hiperconectada>

programación y soluciones informáticas. La cadena incluye a titulares de derechos sobre contenidos –territorio donde se dirimen los derechos autorales y la tutela de la libre expresión-, los data center, que almacenan localmente el grueso del contenido global en servidores de cercanía. Proveedores de conectividad de gran capacidad internacional con énfasis en los servicios de cableado submarino e interconexión satelital. Finalmente, los proveedores de última milla (ISP) que son quienes permiten que al usuario le llegue Internet a su casa u oficina.

El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), institución internacional no-gubernamental con status asociativo en la UNESCO consideró necesario un abordaje particular del sector desde la economía política. El campo, definido como Economía política de la información, la comunicación y la cultura (EPICC), trata de analizar el modo en que la comunicación y la cultura participan del proceso de acumulación del capital. Esto supone examinar “las relaciones de poder que se expresan en el sistema cultural en el marco de una creciente integración de los medios de comunicación en la estructura económica, la estratificación y las desigualdades de clases, las condiciones de producción, distribución e intercambio de las industrias culturales, las relaciones entre los centros de poder político y los centros de poder económico; en suma: a las clases sociales, los medios de comunicación, las relaciones entre producción material y producción intelectual y las políticas de comunicación”.

Esta trama constituye el ecosistema fundamental por donde transitan los bienes y servicios informativos y culturales en los cuales el acceso masivo -característico de los medios de radiodifusión tradicional, por aire o por vínculo físico- fue desplazado por otras modalidades de uso e intercambio individual que inciden en las percepciones de construcción de escenarios de opinión.

Se trata de un modelo productivo que determina también la denominada “economía de vigilancia”, basada en la captura masiva de datos personales (big data), en la capacidad de predecir patrones (data mining) y en la comercialización de sus resultados (productos predictivos) como fuente de la riqueza digital en una economía en la cual prima el intercambio de bienes virtuales (intangibles).

Entender la organización y funciones de las capas que hacen posible la conectividad, así como las tendencias hacia la concentración horizontal y vertical, en términos similares a la formación de conglomerados multimediales en los 90, es necesario para pensar los escenarios de circulación de los flujos informativos y culturales, la percepción de la opinión pública, gestión de la información y políticas que permitan avanzar con procesos democratizadores.

Muchas compañías tienen intereses en múltiples capas, lo que genera un fenómeno de concentración mayor y más complejo de evaluar y diagnosticar. Netflix pasó de la

distribución inteligente a la producción de series y películas; en el caso de Amazon, el modelo de negocios convirtió los datos personales del e-commerce en una nueva plataforma de contenidos (Amazon Prime) mediante la compra de MGM. En la fusión Warner Media y Discovery, se advierte la disputa del liderazgo en streaming mediante bibliotecas de propiedad intelectual y marcas como HBO y Warner Bros. Lo mismo con Disney, que replanteó su modelo tradicional para crear una plataforma de streaming (Star+) en el marco de una expansión horizontal (Marvel, Lucas Film, Pixar, FOX, etc.) en el mundo de contenidos lineales y a demanda con impacto en los mercados de ficción, noticias y deportes a nivel planetario.

En materia de ventas, el duopolio conformado por Google -para los avisos de búsqueda- y Meta (Facebook) -redes sociales- proyecta para 2022 que la suma de ingresos de ambas empresas rondan los US\$300.000 millones, provenientes de la facturación de publicidad. Este esquema de negocios –cuyo volumen se equipara al PBI de países como Colombia- concentra por un lado la comercialización de la información personal pero al mismo tiempo desfinancia el resto de la cadena de valor en los sectores de la información y la cultura, poniendo en riesgo su sostenibilidad.

De los multimedios a las plataformas

El advenimiento del escenario actual no fue azaroso ni se gestó por fuera de tensiones entre los proveedores de contenidos, de infraestructuras y plataformas, entre otros actores centrales de la convergencia. La nueva matriz productiva tampoco ha sido neutral ni prescindente respecto de los contenidos que se distribuyen por sus plataformas y de sus articulaciones políticas o empresariales. El encuentro del mundo mediático tradicional con las TIC reconfigura los modelos de acceso y consumo, con especificidades que les son propias -como veremos- pero no democratiza la escena sino que renueva -y en muchos casos aumenta- las asimetrías discursivas entre el poder hegemónico y los intereses populares; entre el mercado y los ciudadanos. La confluencia de la perspectiva conservadora de los medios tradicionales con su descalificación sistemática del “populismo” y la prédica algorítmica de las redes en torno al menosprecio de la política y sus referentes -señalados como *casta*- inclinan claramente hacia la derecha la circulación de sentido.

El proceso de reconfiguración de multimedios en corporaciones digitales con incidencia significativa en una o más capas del ecosistema de Internet reconoce al menos tres etapas bien marcadas en la región latinoamericana, las que pueden reconocerse en el plano económico, social y político, pues acompañan procesos de reestructuración global del capitalismo en el marco de la convergencia tecnológica. Varios autores han abordado esta mutación al mundo digital, destacando entre otros a Mattelart (2002), Castells (2000), Mastrini-Becerra (2015), Suazo (2018) o Piazza

(2021) quienes examinan los procesos y la dirección de cambio del sistema de medios de fines de siglo XX a las plataformas integradas de la actualidad¹⁹³.

En un primer momento, la década neoliberal de los años 90 favoreció –mediante regulaciones y políticas sectoriales- que cada vez menos empresas se apropien de más medios y sistemas locales concentrando en forma horizontal (cuota de mercado) y vertical (cadena de producción) la propiedad de los recursos de comunicación -gráficos y audiovisuales- en diversas modalidades de financiamiento, por abonos o por publicidad. El proceso acompañó la creciente centralidad de la comunicación analógica multimedia en su recorrido hacia la *sociedad de la información*¹⁹⁴, acelerada tras la caída del Muro de Berlín (1989) y la desregulación de los mercados de la comunicación social y las telecomunicaciones mediante las reformas del Acta de Telecomunicaciones de los Estados Unidos (1996).

En ese período pueden situarse los procesos de Argentina (ascenso y diversificación del grupo Clarín hacia el formato multimedia y la oferta de triple play con internet)¹⁹⁵, así como el caso de O'Globo en Brasil, Cadena Caracol en Colombia, Televisa en México y Cisneros en Venezuela, cada uno con sus particularidades, donde la concentración produce una reducción en la cantidad de puntos de vista disponibles, en la oferta de contenidos y en la localización geográfica de la producción.

La segunda etapa está signada por la crisis del modelo neoliberal, que no solo expulsó a la pobreza, la desocupación y la exclusión a sectores medios y medios bajos, sino que puso al borde de la quiebra a los grupos mediáticos, endeudados en dólares y con el mercado interno en crisis. Esta coyuntura coincidió en la primera década del siglo XXI con el ascenso de liderazgos populares comprometidos con el crecimiento y la redistribución del ingreso. Los nuevos procesos otorgaron diversas salvavidas a las industrias informativas y culturales -como la pesificación asimétrica o los límites al *cramdown*, para asistir al grupo Clarín en 2002 y 2003- pero rápidamente quedarán en evidencia la bifurcación de sus intereses y proyectos. Ese período se corresponde con un ascenso de colectivos sociales en lucha por la democratización de la comunicación con énfasis en Brasil, Argentina, Bolivia, Perú, Ecuador y Uruguay. Se pone en tensión el sistema mercantil predominante y se reclama un modelo con presencia de los actores comunitarios y estatales en la comunicación.

¹⁹³ Mattelart, Armand. Historia de la sociedad de la información. Barcelona. Paidós, 2002. Castells, Manuel. La sociedad red. La era de la información: economía, sociedad y cultura. Editorial Alianza, (2000). Suazo, Natalia. "Los dueños de Internet". Editorial Debate. 2018. Becerra-Mastrini. La concentración infocomunicacional en América Latina. Quilmes UNQ (2017) Piazza (Observacom, 2021)

¹⁹⁴ Mattelart, Armand *Ídem*, 2002.

¹⁹⁵ Lazzaro, Luis. La batalla de la comunicación. Buenos Aires. Colihue. (2011).

En ese lapso fueron sancionadas nuevas leyes en Perú (Ley de Radio y TV, 2004), Venezuela (Ley de Responsabilidad Social en Radio, Televisión y Medios Electrónicos 2004), Uruguay (Ley de Radiodifusión Comunitaria, 2007), Argentina (Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual, 2009); Brasil (Ley de Servicios de Acceso Condicionado o de Televisión por Suscripción, 2011); Bolivia (Ley de Telecomunicaciones, 2011); Colombia (Ley ANTV, 2012); Ecuador (Ley Orgánica de Comunicación, 2013); México (Reforma Constitucional sobre Telecomunicaciones y Medios de Comunicación, 2013 y Ley Secundaria de Telecomunicaciones y Radiodifusión, 2014); Chile (Ley de TV Digital, 2014); y Uruguay (Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual, 2014).

La región puso así en agenda un conjunto de regulaciones orientadas a limitar la concentración mediática y se propuso redistribuir el acceso a la comunicación de manera de acompañar los procesos políticos. El período incorpora las reformas constitucionales que reconocen la diversidad cultural y el acceso a internet como derechos humanos (Bolivia, México). En esa tendencia se inscriben también el debate y sanción de la Ley de Marco Civil de Internet impulsada en Brasil por Dilma Rousseff, (2011) y la Ley orgánica de Telecomunicaciones de Venezuela (2011), iniciativas de regulación del sistema digital que introducen principios de gestión comunitaria, jurisdicción y soberanía sobre los datos de Internet.

Durante esa segunda etapa, los medios tradicionales intentaron condicionar la desregulación o la convergencia regulatoria entre el broadcasting tradicional y el mundo de las telecomunicaciones, reclamando barreras frente al poderío de grandes operadores transcontinentales como Telefónica, Telecom, Claro o AT&T, entre otros. La asimetría económica se verifica en la escala de ingresos de las telefónicas o las operadoras satelitales como DIRECTV, con su pisada continental, que superan holgadamente la facturación de los multimedios locales. La expansión de los grandes operadores de las telecomunicaciones chocó con resistencias empresarias en las que –ahora sí– se reclamó protección regulatoria al Estado, aún en países donde los locales habían logrado niveles importantes de concentración, con niveles de facturación anual superiores a los mil millones de dólares. Tal el caso de Brasil (Globo y Abril), México (Televisa), Argentina (Clarín) y Venezuela (Cisneros, incluyendo negocios extra zona).

Este segundo momento exhibe las mayores tensiones entre las nuevas corporaciones convergentes y los referentes políticos que encabezaron el proceso de articulación progresista de América Latina, que alcanzó en Unasur (2011) su punto máximo de condensación. Debe decirse, que en muchos casos, la obtención de posiciones dominantes o monopólicas fueron producto de concesiones regulatorias previas otorgadas por los propios gobiernos populares locales, que no lograron -en cambio- diversificar la matriz comunicacional y promover otras perspectivas.

La expectativa democratizadora impulsada por los nuevos marcos regulatorios no logró plasmarse. En Argentina, la llegada del macrismo al poder (2015), no solo evitó la adecuación empresaria de Clarín a la Ley 26.522 sino que hizo posible el movimiento inverso, ingresando el multimédios local a Telecom para conformar el mayor grupo infocomunicacional de América Latina. Para posibilitar el proceso, el nuevo gobierno emitió decretos y creó un ministerio, que disolvió una vez logrado el objetivo. La de Clarín-Telecom (2017) resultó la primera fusión cruzada entre un pool mediático local y uno de los gigantes regionales en materia de telefonía fija y móvil e Internet.

Apalancados en la convergencia con la provisión de servicios de conectividad (banda ancha) y el despliegue de un sistema dominante de acceso pago a los servicios (informativos, culturales, deportivos, etc.) los grupos emergentes del segundo período mucho tuvieron que ver con el ascenso al poder de expresiones políticas del neoliberalismo.

El tercer período está signado por la restauración conservadora, que se verifica con el ya mencionado ascenso del macrismo en Argentina (2015), la llegada de Lenin Moreno en Ecuador (2017) o de Bolsonaro en Brasil (2018), eventos que coinciden con experiencias del mismo signo neoliberal como Ivan Duque en Colombia (2018), el de Añez, con el golpe en Bolivia (2019), así como el persistente bloqueo a Venezuela. Este momento político coincide con el de la reconfiguración del sistema global de acceso a bienes informativos y culturales de la mano del predominio de los gigantes tecnológicos en Internet como nuevo centro articulador de la comunicación global.

La disputa por el control y la concentración de las diversas capas de internet, que posicionan a las corporaciones tecnológicas como el epicentro de la nueva galaxia informativa, comenzará a dominar las prácticas culturales y de información ciudadana. Nace el paradigma del Grupo GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple y Microsoft) como actores protagónicos de la etapa de *plataformización*¹⁹⁶ de Internet. La facturación sumada de estas 5 empresas (US\$ 790.000 millones en 2018) sería el equivalente de un país ubicado en el puesto 20 del mundo según el tamaño de su PBI. Como ya vimos, el uso político que posibilita la reconfiguración del modelo productivo mediante la minería y procesamiento de datos se complementa con la reestructuración del capitalismo en su versión posindustrial.

¹⁹⁶La plataformización de la economía es un proceso de digitalización de los datos personales de dominio público y su apropiación por un oligopolio de empresas tecnológicas a partir del aprovechamiento de mecanismos de inteligencia artificial basados en procesos algorítmicos y aprendizaje automático. (González Cao, Rodrigo Luis y Roca, Guillermo) en Plataformización de la economía y plataformas digitales. Centro de Estudios en Administración Tributaria. Ciencias Económicas. 2021.

Estos y otros actores emergentes como, Netflix, HBO, Time Warner, Disney, Viacom. etc., disputarán su inserción en el nuevo modelo de producción con otras plataformas internacionales o locales, gestando un nuevo cruce entre las industrias culturales y el mundo digital. En la Argentina, se verifican sistemas de concentración de la propiedad cruzada y convergente de servicios TIC y audiovisuales, tal como se aprecia en los indicadores que muestran posiciones dominantes en sus mercados de Clarín-Telecom (acceso a internet fijo y móvil) en forma compartida con Claro (América Móvil) y Movistar (Telefónica), Google, que domina los navegadores de Internet y las redes sociales junto a Facebook y otras aplicaciones sociales de Meta. El resultado de la concurrencia de los procesos de concentración empresarial conglomeral y la convergencia tecnológica en el ámbito regional puede apreciarse en los datos de un estudio reciente.¹⁹⁷ El informe destaca que “cuatro empresas acumulan el 80% de las conexiones de banda ancha fija en Argentina, aunque destaca que el primer operador se encuentra lejos de los tres competidores: Grupo Clarín concentra el 46% de los accesos fijos a Internet, seguido por Movistar (Telefónica de España) con un 15%, Grupo Telecentro con 12% y Grupo Supercanal con 7%, según datos de la Cámara Argentina de Internet (CABASE)”. El informe agrega que en 2020, la red social Facebook es la principal plataforma de acceso a las noticias (65%), seguido de WhatsApp (38%), YouTube (26%), Instagram (23%), Twitter (14%) y Facebook Messenger (10%).³⁶

En Brasil, la concentración de las audiencias en línea demuestra también las limitaciones de Internet para democratizar la comunicación y, por el contrario, evidencia su tendencia al monopolio. Dos grupos concentran el acceso a contenidos en las redes en Brasil: Google y Facebook. Mientras que la circulación de noticias en Internet permanece concentrada en Globo (globo.com) y Folha (UOL), dominantes también en el mundo offline.

Según un trabajo citado por Intervozes,¹⁹⁸ los sitios y aplicaciones más descargados en Brasil pertenecen a Facebook, Google y Youtube (comprada por Google en 2006 por U\$S 1.650 millones). Estas plataformas constituyen el primer nivel de concentración y se ubican como grandes intermediarios del contenido que circula en la red, generando patrones de navegación que tienden a ser repetidos por quienes buscan información en la web.

El desempeño económico de las plataformas las ubica en los primeros lugares del ranking de las empresas de mayor capitalización del mundo. Microsoft, Apple, Amazon y Google ocupan, en ese orden, los cuatro primeros puestos, mientras Facebook se posiciona en sexto lugar. Otras tres empresas (Berkshire, Hathaway,

¹⁹⁷ Citado por Piazza, Andrés y otros ¿Hay concentración en Internet en América Latina? El caso Argentina. Observacom (Febrero de 2021)

¹⁹⁸ Monopólios Digitais: concentração e diversidade na Internet. Mayo de 2018. Intervozes. Colectivo Brasil de Comunicação social.

Johnson & Johnson y JP Morgan Chase) también son estadounidenses. En el podio figuran, además, dos chinas también de base tecnológica: Tencent y Alibaba¹⁹⁹. En suma, entre las primeras doce, hay seis vinculadas a tecnologías de la comunicación, tres financieras, dos holdings de comercio, una de salud y una energética, remanente de los viejos tiempos de valor de las materias primas.

En Argentina, dos empresas del sector se ubican entre las primeras cinco con mayor facturación anual: Mercado Libre, de Marcos Galperin con U\$S 12.000 millones y Cablevisión Holding (con Telecom Argentina) U\$S 11.500 millones. Los datos empresarios confirman que “el sistema comunicacional argentino tiene un conjunto de rasgos característicos, que pueden ser resumidos en su lógica privado comercial, su concentración en la estructura de propiedad, la importante penetración de capital extranjero y la centralización geográfica de la producción de los contenidos. Conviven grandes conglomerados de capitales nacionales, extranjeros o combinados.”²⁰⁰

El nuevo modelo de producción destaca la emergencia de las OTT, operadores que brindan servicios de agregación de contenidos en línea. Es el caso de Netflix y Spotify (que comenzaron a operar en Argentina en 2011 y 2013), cuyos servicios de streaming crecieron exponencialmente (un 6.846%) durante los diez años que van de 2011 a 2021. Estas transacciones pasaron de representar el 1% de las importaciones de servicios audiovisuales en el año 2011, al 50% en 2020.

También es evidente la concentración geográfica según el origen de la producción. Estados Unidos explica el 83% de las importaciones argentinas de servicios audiovisuales digitales²⁰¹. De allí provienen los servicios de Netflix, una de las principales plataformas de *delivery* de contenidos audiovisuales. El segundo país en importancia es Suecia (16%), de donde provienen los servicios de streaming de reproducción de música de la empresa Spotify.

Los niveles de concentración y extranjerización que caracterizan la imbricación de plataformas, contenidos y canales de distribución se ven también a través del impacto de los procesos de fusión de las grandes corporaciones del *entertainment*. Los casos de Disney-Fox y Discovery-WarnerMedia, examinados por la Comisión de Defensa de la Competencia (CNDC)²⁰² en Argentina, ponen de relieve los altos niveles de afectación de la competencia que producen dichos procesos.

¹⁹⁹ Las tecnológicas estadounidenses lideran de nuevo la lista de las empresas más grandes del mundo

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/12/28/companias/1546023529_428376.html

²⁰⁰ Marino, Santiago y Espada Agustín ¿Quiénes producen y quiénes distribuyen información en la argentina?

²⁰¹ Observatorio Audiovisual INCAA, Leandro González. Importación de servicios audiovisuales digitales en Argentina. Agosto, 2022.

²⁰² CNDC. Referencia: CONC. 1692 - Dictamen - Subordina Art.14 b) Ley 27.442. 23/12/2021. Referencia: CONC 1850 - Dictamen - Informe de Objeción (Artículo 14° de la Ley N.º 27.442) 05/08/2022.

La compra de Fox por parte de Disney (marzo del 2019) hizo que el nuevo actor se quedara con el 64% del share correspondiente a 7 de las 9 señales deportivas básicas. La fusión incluyó a 27 empresas, en su mayoría radicadas en los Estados Unidos, que comercializan señales de televisión paga de distintas temáticas a los cableros locales. Disney comercializa siete, de las cuales cuatro son deportivas (ESPN, ESPN2, ESPN3, ESPN+) y tres pertenecen al género infantil (Disney Channel, Disney Junior y Disney XD), donde cuenta con un 45% del mercado medido por rating. Por su parte, FOX comercializa 20 señales entre básicas y premium que abarcan las temáticas documental, infantil, cine y series, entretenimiento general y deportes²⁰³.

En el caso de Warner Bros-Discovery (fusionadas en mayo de 2021) su impacto en la Argentina afecta a 29 señales básicas de televisión²⁰⁴, de las cuales ocho son señales premium, que concentran un 50% de la audiencia del rubro infantil, 48,5% de entretenimiento de no ficción y 38,5% de películas y series básicas. Cabe destacar que Warner Media es una empresa de propiedad de AT&T, la empresa de telecomunicaciones más grande del mundo con sede en Texas.

Estas operaciones dejan al descubierto los altísimos niveles de concentración y de penetración extranjera de la oferta de contenidos en los sistemas de acceso a la información y el entretenimiento en mercados como el argentino, donde el 80 por ciento de la población lo hace mediante el pago de abonos mensuales.

La clausura de la deliberación crítica

El reagrupamiento de los bienes simbólicos operados en esta articulación de corporaciones locales clásicas con las empresas tecnológicas y proveedoras de narrativas de base norteamericana van a producir un nuevo escenario social, laboral y político, donde pueden convivir la desinformación sistemática y automatizada, la precarización del trabajo, el crecimiento del desempleo y la despolitización, como núcleos de la prédica neoliberal. La demonización del estado y, en consecuencia, de las políticas públicas y las iniciativas regulatorias terminan por establecer una trama que normaliza la percepción de los bienes informativos y culturales como simples mercancías sujetas a la autorregulación de las propias empresas.

²⁰³ Estas señales son: National Geographic, National Geographic Wild, National Geographic kids, Baby TV, Fox Life, FX, Fox Sports, Fox Sports 2, Fox Sports 3, Fox Sports Premium, Canal Fox, Cinecanal, Fox Cinema, Fox Classic, FX Movies, Fox Action, Fox Comedy, Fox Family, Fox Movies y Fox Series.

²⁰⁴ TNT, TNT Series, TNT Sports, CNN en Español, CNN International, Cartoon Network, Cartoonito, Tooncast, Warner Channel, Space, I.Sat, TruTV, TBS, TCM, Cinemax, HBO, HBO Family, HBO 2, HBO+, HBO Signature, HBO Mundi, HBO Xtreme, TLC, Animal Planet, Discovery Health Channel, Discovery Kids, Discovery Family, Travel Channel,

Las plataformas, dice Suazo (2018), se vuelven dominantes no por lo que tienen físicamente, sino por la dinámica que crean conectando a los usuarios. “No son dueñas de los medios de producción como eran los monopolios de la Revolución industrial. En cambio, son propietarias de los “medios de conexión”, completa. Las plataformas de hoy se basan más en la participación que en la propiedad y dominan porque nosotros, los usuarios, las elegimos”.

La información personal que cada usuario suministra voluntariamente ha convertido a los datos en un *commodity*. El valor de las compañías “no reside en el software, sino en las redes de usuarios y los datos que cada uno de nosotros vamos dejando para que, a través de la construcción de perfiles detallados, luego nos vendan nuevos servicios”, considera la autora de “*Los dueños de Internet*” (2018).

La utopía fundacional de internet deja rápidamente lugar a la evidencia de nuevas restricciones a la libre circulación de ideas y opiniones. Algunos autores denuncian que se están minando los fundamentos mismos de lo público, esto es los procesos de deliberación y de crítica, al mismo tiempo que se crea la ilusión de un proceso sin interpretación ni jerarquía. Se fortalece la creencia en que el individuo puede comunicarse prescindiendo de toda mediación social, y se acrecienta la desconfianza hacia cualquier figura de delegación y representación” (López, 2003).²⁰⁵ Los críticos de la visión optimista de la Sociedad de la Información basan sus cuestionamientos en la frágil estructura económica y social mundial vigente, caracterizada por una enorme brecha económica y social que separa a pocos países ricos de cientos de países pobres.

Este posicionamiento de las plataformas digitales es también la respuesta a un fenómeno particular de Internet: la sobreabundancia de la información. La cuestión es ahora la capacidad de filtro y selección. La avalancha informativa que fluye por las redes constituyen una realidad y un problema también (Shapiro y Varian, 2000)²⁰⁶ pues tal sobrecarga informativa está generando un problema de “economía de la atención”. “El verdadero valor de un proveedor de información proviene de su labor para localizar, filtrar y comunicar información útil al consumidor”, afirman.

De allí al riesgo del “periodismo a la carta” hay solo un paso²⁰⁷. El periodismo busca reformular sus métodos de distribución y presentación para recuperar la conexión con los *lectores*. Compartir una noticia es hoy más importante que consumirla; su paradoja y la de su famoso algoritmo, ese jerarquizador matemático de la información, reside en el riesgo que corremos de “[...] encerrarnos en todo aquello

²⁰⁵ López, Guilebaldo. La Utopía de la Comunicación, entre las Fronteras de la Sociedad de la Información y la Comunidad de Comunicación. Octubre 2003.

²⁰⁶ El dominio de la Información. Shapiro y Varian. 1999. Pág. 6.

²⁰⁷ Lazzaro, Luis. Geopolítica de la palabra. Ciccus y Editorial UNDAV. Bs. As. (2015)

que nos gusta que nos cuenten”, advierte Daniel Verdú en un crítico análisis publicado por el diario español *El País*²⁰⁸.

La representación del poder en nuestra mente se construye a través de los procesos de comunicación, pero no basta con conocer cómo y quién origina los mensajes y cómo se transmiten o forman en las redes electrónicas de comunicación. También – dice Castells²⁰⁹– tenemos que entender cómo se procesan en las redes cerebrales: “Es en las formas concretas de conexión entre las redes de comunicación y de significado en nuestro mundo y las redes de comunicación y de significado de nuestro cerebro donde se pueden identificar en última instancia los mecanismos de construcción del poder”.

Navegar el océano de Internet es una tarea ardua, que ha convertido a Google en un intermediario indispensable. La *googlización*²¹⁰ –dice Siva Vaidhyanathan– tiene que ver con las formas y los procedimientos que terminan configurando una influencia en los hábitos de pensamiento y acción. “Esas configuraciones predeterminadas, esas insinuaciones, son expresiones de una ideología” que permanece encubierta para el usuario a menos que realice una lectura crítica de los resultados.

En línea con los problemas de acceso a la información por parte de los ciudadanos, Mattelart advierte sobre otro fenómeno complementario al de la saturación informativa: la desinformación. Según el sociólogo belga, este fenómeno debe entenderse “como el producto de un modo de producción de la información mediática que consiste en aislar los hechos, en alinearlos sin ponerlos en perspectiva, impidiendo así que se capte el vínculo entre los procesos que los constituyen en problema socio-político. El exceso de signos es necesariamente proporcional a la falta de sentido²¹¹”.

La automatización de la vida depende de los parámetros de carga y organización de los comportamientos (de indiscutible base técnico-científica) pero cuyos desarrollos dependen del propósito que los anima. En el mundo de los algoritmos, dice Chul-Han (2022) “el ser humano pierde su autonomía a manos de decisiones algorítmicas que no puede comprender”.

Informes de consultoras, como Synopsis publicadas luego del intento de magnicidio en Argentina contra la Vicepresidenta Cristina Kirchner, ponen de relieve tanto la negación del odio como discurso político instigador de conductas antidemocráticas,

²⁰⁸ Verdú, Daniel, “Esta historia nunca será viral”, en *El País*, 7/2/2015.

²⁰⁹ Castells, Manuel (2009), *Comunicación y poder*, Alianza Editorial, Madrid.

²¹⁰ Vaidhyanathan, Siva (2012), *La googlización de todo (y por qué deberíamos preocuparnos)*, Editorial Océano, México.

²¹¹ Armand Mattelart y Antonia GARCIA CASTRO, «Sociedad del conocimiento, sociedad de la información, sociedad de control - Entrevista con Armand Mattelart», *Cultures & Conflits* [En línea], Inéditos de “Regards sur l'entre deux”, (2007)

como los hechos mismos. Consultados sobre si “el ataque pudo haber sido motivado por discursos de odio de sectores políticos, mediáticos y judiciales”, casi siete de cada diez consultados la descartaron. Un 60,6% dice que está “nada de acuerdo” y otro 7,3% “poco de acuerdo”. Por el contrario, solamente el 26% se muestra “total o bastante de acuerdo” con esa interpretación.²¹² Otras pesquisas indicaron, por su parte, que un 58% de las personas considera que el atentado ha sido en realidad un “hecho inventado”²¹³.

Las elecciones presidenciales en Brasil (2022) muestran el curso de otra batalla política e ideológica en las redes. La preocupación por el tema llevó al propio Tribunal Superior Electoral a prevenir los efectos de la guerra de guerrillas de noticias falsas y creación de estereotipos políticos, como los que llevaron en 2018 al poder a Bolsonaro, un derechista secundado por pastores evangélicos. Entonces decían que si ganaba el izquierdista Partido de los Trabajadores iba a implantar un *kit gay* en las escuelas para enseñar a los niños a ser homosexuales. Cientos de miles de electores compartieron la falsedad con sus allegados. Ahora (2022) circuló otro en el que el anzuelo es que Lula Da Silva *confiesa* que está poseído por el demonio.

Los riesgos del uso desprevenido del ecosistema digital tienen consecuencias sobre la propia caracterización del rol de la información en los procesos sociales y políticos, posibilitando escenarios que se alejan de la verdad como un valor trascendente, algo en lo que coinciden Sadin (2017) y Chul-Han (2021).

La función crítica o pasiva del receptor es sustituida por el prosumo informativo que convierte al receptor-espectador en reproductor activo del mainstream ideológico cuya base suministran las plataformas.

La adopción de nuevos lenguajes y sistemas de comunicación requiere de una alfabetización que desarrolle un sentido crítico y reflexivo ante el despliegue de estímulos permanentes vinculados a procesos de extracción de información y datos personales. Según Jesús Martín Barbero se trata de adquirir “*destrezas mentales y hábitos operacionales*”²¹⁴ para poder hacer uso de la tecnología de manera adecuada. La tecnología es una plataforma convergente donde tenemos *multiplicidad entre el lenguaje visual el sonoro y el textual*, por lo tanto, esta nueva alfabetización, sería necesaria para el uso y la comprensión de los nuevos dispositivos.

²¹² Gabriel Ziblat. Perfil. <https://www.perfil.com/noticias/politica/el-70-descree-de-los-discursos-de-odio-como-motivacion-del-atentado.phtml>

²¹³ DC Consultores. Nacional 8-11 de septiembre de 2022./ 1.700 casos/2,5 ER/Disp. Móvil.

²¹⁴ Barbero, Jesús Martín. En De Moraes, Mutaciones de lo visible. Comunicación y procesos culturales en la era digital 2010.

Políticas y resistencias regulatorias ante el desplome de las barreras analógicas.

La eventual gobernanza de un ciclo progresista en Latinoamérica, alimentado por los procesos electorales en Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Colombia y especialmente las expectativas por un cambio en Brasil²¹⁵, dependerá en buena medida de las capacidades gubernamentales de gestión y regulación del dispositivo tecnoinformacional de manera tal que se tutelen los derechos sociales sin perjuicio del desarrollo científico tecnológico de la región en materia de economía del conocimiento.

Los medios tradicionales siguen administrando el debate social desde perspectivas neoliberales, utilizando, muchas veces, la posición dominante dentro de dos o más capas del sistema de circulación de bienes y servicios digitales de información y cultura para posicionar temas y orientar su lectura. El modelo de producción del capitalismo en su versión reestructurada al modo *informacional* no solo ha modificado la cadena precedente de valor y productividad, sino que abrió las puertas a nuevos modos de circulación de las representaciones políticas y sociales orientadas hacia usuarios individualizados.

Este escenario introduce tensiones que desafían a los reguladores y a las políticas públicas. El principal problema es decidir acerca de los modos de convivencia de lógicas de reproducción del capitalismo –aún en su fase de vigilancia o modelo informacional de producción– respecto de aquellos bienes y servicios que corresponden al mundo regulado por la competencia económica–, con aquellas que se vinculan con la protección de derechos humanos –como la información, la comunicación y la cultura– cuya tutela corresponde al Estado. Las opciones, en esta encrucijada se dirimen en términos de regulación democrática versus autorregulación o la omnipotencia tecnológica versus la política y sus conflictos.

En *Sociedad del desconocimiento*, Innerarity advierte sobre un populismo anti tecnológico, que sospecha de la ciencia y el desafecto frente a la representación, pero subraya también la existencia de “un populismo epistémico que consiste en procesar una fe ciega en que la política puede ser disuelta en los datos, las cifras, las evidencias científicas y el saber experto”. El autor cuestiona la idea de que las diferencias políticas se resuelven mediante el conocimiento. Esta tendencia, dice “refleja la nostalgia de una política sin intereses donde todo se resolviera con objetividad, evidencia científica y consenso de los expertos. La política ya no consistiría en organizar mayorías y forjar compromisos para resolver temporalmente divergencias de valores e intereses, sino en identificar quién sabe o es más

²¹⁵ En el momento de escribir este artículo, Luis Ignacio Lula Da Silva ganó la primera vuelta con el 48,4% de los votos contra el 43,2% de Jair Bolsonaro, estando pendiente la segunda vuelta, convocada para 30 de octubre de 2022.

competente”²¹⁶. Tal perspectiva resulta afluyente de un mismo principio clásico del neoliberalismo, la deliberación democrática es inconducente e innecesaria frente al saber de los expertos.

Esta riesgosa perspectiva -que muchos de nuestros países han padecido con creces- es complementaria de la fe en el “tecno-optimismo” (Suazo, 2018) que postula delegar la educación, las comunicaciones o el funcionamiento empresarial en manos de corporaciones tecnológicas (Facebook at work, Free Basics, Google for Education) y postula que los procesos productivos y sociales pueden resolverse mediante la automatización, la robotización y la Inteligencia Artificial.

La proliferación de redes y plataformas -en particular, las móviles- hasta alcanzar a miles de millones de personas que interactúan de forma casi constante con los sistemas de comunicación, otorga centralidad a los debates sobre la regulación de sistemas de información y comunicación. Un desafío que solo podrá abordarse asumiendo la naturaleza transfronteriza del problema y la demanda de un acuerdo regional que permita promover una visión identitaria común de los intereses latinoamericanos.

La gobernanza de los datos en el contexto de la Inteligencia Artificial no es solamente una cuestión de informáticos o empresas, advierte Moreno (2021). Los datos de un país son recursos por los cuales se conoce a la población, se definen políticas públicas y nutren la evaluación y evolución de las mismas. Son temas centrales para el desarrollo del Estado en la redefinición digital de la vida. La cuestión del procesamiento de la información, los sesgos de los algoritmos, la ética de la selección de los datos, y el manejo de la información, con especial énfasis en la protección de los derechos de privacidad y de datos personales, son el gran desafío que tienen por delante los intentos de gobernanza democrática de América Latina.

* Magister en Educación, Lenguajes y Medios. Docente de Derecho de la Comunicación y la Información. Universidad Nacional de Moreno (UNM).

Mail: luislazzaro@hotmail.com

Referencias

Alemán, Jorge. (2017) *Capitalismo y vida*. Artículo. Página 12. Publicado 10 de agosto de 2017.

Barbero, Jesús Martín (2010) *Comunicación y procesos culturales en la era digital*. En Moraes, Mutaciones de lo visible. Paidós

²¹⁶ Innerarity, Daniel. La sociedad del desconocimiento. Galaxia Gutemberg. 2022

- Becerra, Martin-Mastrini, Guillermo (2017). *La concentración infocomunicacional en América Latina*. Quilmes UNQ
- Byung-Chul Han (2022). *No cosas. Quiebres del mundo de hoy*. Penguin Random House.Bs.As.
- Castells, Manuel (2000). *La sociedad red. La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid, España: Editorial Alianza.
- Castells, Manuel (2009), *Comunicación y poder*, Alianza Editorial, Madrid.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia CNDC (2021). Referencia: CONC. 1692 - Dictamen - Subordina Art.14 b) Ley 27.442. 23/12/2021.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia CNDC (2022). Referencia: CONC 1850 - Dictamen - Informe de Objeción (Artículo 14º de la Ley N.º 27.442) 05/08/2022
- DC Consultores. Encuesta Nacional 8-11 de septiembre de 2022./ 1.700 casos/2,5 ER/Disp. Móvil.
- Innerarity, Daniel (2022) *La sociedad del desconocimiento*. Galaxia Gutemberg.
- Intervozes (2018) *Monopólios Digitais: concentração e diversidade na Internet*. Intervozes. Coletivo Brasil de Comunicação social. Disponible en <https://intervozes.org.br/publicacoes/monopolios-digitais-concentracao-e-diversidade-na-internet/>
- Lazzaro, Luis (2011). *La batalla de la comunicación*. Colihue. Bs. As.
- Lazzaro, Luis (2015). *Geopolítica de la palabra*. Ciccus y Editorial UNDAV. Bs. As.
- Llantada, Cecilia Castelló (2018) *Las tecnológicas estadounidenses lideran de nuevo la lista de las empresas más grandes del mundo*. El País, España. Disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/12/28/companias/1546023529_428376.html
- López, Guilebaldo (2003) *La Utopía de la Comunicación, entre las Fronteras de la Sociedad de la Información y la Comunidad de Comunicación*. Razón y Palabra, Número 31,
- Lopez Ledesma, Alejo Gonzalez (2021). Portal Educar. Agosto de 2021. Recuperado en: <https://www.educ.ar/recursos/157616/una-introduccion-a-las-plataformas-digitales>
- Marino, Santiago y Espada Agustín (2019) *¿Quiénes producen y quiénes distribuyen información en la argentina?* Editorial: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Voces en el Fénix.
- Mattelart, Armand. *Historia de la sociedad de la información*. Barcelona. Paidós, 2002.
- Mattelart, Armand y Garcia Castro, Antonia. (2007) *Sociedad del conocimiento, sociedad de la información, sociedad de control* - Entrevista con Armand Mattelart», Cultures & Conflits. <https://journals.openedition.org/conflits/2682>
- Moreno, Alfredo (2020) *La sociedad algorítmica. Las democracias ante el desafío de control y regulación de los algoritmos*. Realidad Económica. IADE. (17-08-2020)

Mosco, Vincent (2006) *La Economía Política de la Comunicación: una actualización diez años después*. CIC Cuadernos de Información y Comunicación 2006, vol. 11 57-79

Observatorio Audiovisual INCAA, Leandro González. Importación de servicios audiovisuales digitales en Argentina. Agosto, 2022.

Piazza, Andrés (2020) ¿Hay concentración en Internet en América Latina? El caso de Argentina. Observacom.

Rodríguez Miranda, Carla (2022) *Medios nativos digitales: cómo sobrevivir en una trituradora hiperconectada*. Letra P. En: <https://www.lettrap.com.ar/nota/2022-9-12-15-3-0-medios-nativos-digitales-como-sobrevivir-en-una-trituradora-hiperconectada>

Sadin, Eric (2017). La Humanidad aumentada. La administración digital del mundo. Caja Negra. París



PROGRAMA

DÍA 1 – 9 de noviembre de 2022**9:30 a 11:30 hs. Panel central Eje 1****“Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera”**

- Florencia MEDICI (CONICET-UNM, Argentina)
- Julia BRAGA (UFF, Brasil)
- Ariel DVOSKIN (BCRA, CONICET, Argentina)

Moderadora: Cecilia FLORES (UNM, Argentina)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 1 – Mesas simultáneas**Mesa A “Dependencia financiera de la periferia”****Panelistas:**

- Estanislao MALIC (UNQ) y Juan SANTARCÁNGELO (UNQ): “Financiarización subordinada en América Latina: dolarización, endeudamiento externo e internacionalización de la riqueza”
- Guillermo GIGLIANI (UNM): “Política monetaria y reservas externas en la periferia”
- Mario BURKUN (UNM): “Los tipos de cambio y las tasas de interés en el contexto internacional y las modificaciones producidas desde el comienzo del período Biden a la fecha. Sumisión o desarrollo en las periferias de la globalización”
- Ignacio JUNCOS (UNC): “Fundamentos teóricos de la financiarización subordinada “

Moderador: Tomás LÓPEZ MATEO (UNM)

Mesa B “Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina”**Panelistas:**

- Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA (Estudiante UNM) y Melissa ROJAS (Estudiante UNM): “Fuga de capitales en países desarrollados y subdesarrollados, 1980-2020”

- Florencia MEDICI (CONICET-UNM) y Melissa ROJAS (Estudiante UNM): “Un análisis del efecto de los flujos de capitales en el ciclo económico en países periféricos. Los casos de Argentina y Brasil”
- Cecilia FLORES (UNM): “Una aproximación al financiamiento al financiamiento multilateral al desarrollo local en Argentina, Brasil y México (1990-2019)”
- Ramiro ÁLVAREZ (UNM): “High inflation and stabilization experiences in Argentina through the lens of the Classical-Structuralist Approach: Social Pact, Austral and Convertibility Plans (1973-1991)”

Moderador: Alan LAUSTONAU (UNM)

Mesa C “Modelos macroeconómicos de economías abiertas y ciclo económico”

Panelistas:

- Gerardo COVARRUBIAS LÓPEZ (UNAM, México) y Xuedong LIU SUN (UNAM, México): “Impacto del ajuste cambiario sobre las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, 1995-2020”
- Facundo DEL MAZO (Estudiante UNGS): “Crecimiento y distribución funcional del ingreso en el corto y en el largo plazo: un estudio empírico sobre datos en panel (1960-2019)”
- Roberto TARDITI (UBA/PIMSA): “El ciclo económico y sus fases. Argentina 2017-2021”
- José Salvador CÁRCAMO (UNM): “El shock neoliberal: Endeudamiento y soberanía”

Moderadora: Graciela RAMOS (UNM)

14:30 a 16:30 hs. Panel central Eje 2

“Política de pleno empleo en países en desarrollo”

- Agustín MARIO (UNM, Argentina)
- Stuart MEDINA MILTIMORE (Red MMT, España)
- Alejandro FIORITO (UNM, Argentina)

Moderadora: Lara YEPES (UNM, Argentina)

16:30 a 18:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 2 – Mesas simultáneas**Mesa D “Desarrollo, inclusión y pleno empleo”****Panelistas:**

- Andrea Magdalena LÓPEZ (UBA/IEALC): El Empleo Público en Argentina: debates sobre su composición e importancia para un modelo de desarrollo con inclusión
- Sergio ANCHORENA (UNMdP): Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social
- Soledad GONZALEZ ALVARISQUETA (UNM): Los aportes de la Teoría Monetaria Moderna a la Teoría del Desarrollo: un análisis de la literatura

Moderadora: Lara YEPES (UNM)

Mesa E “Empleador de última instancia en países en desarrollo”**Panelistas:**

- Federico LARRACHE (Estudiante UNGS): “Empleo, dinero y Estado en clave MMT”
- Alan LAUSTONAU (UNM): “Un Estado empleador de última instancia en la economía de la Prov. De Buenos Aires (2016-2021)”
- Diego CONTRERA SUAREZ (Estudiante UNM): “Empleador de Última Instancia y Teoría de la Moneda Moderna: distinciones respecto al debate del trabajo”
- Emiliano FERNÁNDEZ (Estudiante UNM): El Estado como Empleador de Última Instancia en un contexto de restricción externa. Un enfoque heterodoxo aplicado al caso argentino 2003-2019

Moderador: Matías BUZZONE (UNM)

Mesa F Mesa sobre Comunicación y Economía Política**Panelistas:**

- Luis LAZZARO (UNM): “Concentración, convergencia y reconfiguración de las hegemonías. Una nueva cartografía del poder mediático en América Latina”

- Diego DE CHARRAS (UBA): “La economía política y el derecho a la comunicación desde una mirada latinoamericana”
- Alejandro CANEPA (UNM): “Bolivia, Ecuador, Uruguay: tres leyes de comunicación en la primera oleada progresista latinoamericana y su recepción por parte de los sectores concentrados”

Moderadora: Cecilia DIAZ (UNM)

Mesa G Mesa de presentación de Proyectos de Investigación – Programa específico de Fortalecimiento para la investigación en Ciencias Económicas (PROMCE)

Panelistas:

- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Impacto en la pandemia de Covid 19 en las empresas del sector privado de la provincia de Buenos Aires: un análisis por rama de actividad en el período 2018/2019/2020”. Expone: Silvio INSIGNE (UNM)
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNQ: “Compre Público y Políticas Públicas de promoción para Emprendimientos asociativos: análisis de las dificultades de acceso y competitividad”. Expone: Augusto NUCCILLI (UNQ).
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNQ: “Estudio sobre la implementación de procesos de Planificación y Control de Gestión en PyMEs del GBA Sur: limitantes y consecuencias”. Expone: Augusto NUCCILLI (UNQ).
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNLZ: “De emprendedor a empresario: las prácticas de gestión sustentables como factor clave en el desarrollo de competencias empresariales”. Expone: Marcela LEPONE (UNLZ).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “La perspectiva de género en las Asignaturas de la carrera de Contadur Pública Nacional de la UNM”. Exponen: Roxana PEREZ (UNM) y Marcela LAMELZA (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Inclusión Financiera en Moreno. Análisis de Conocimientos Financieros de su población” (UNM). Expone: María Carolina IBAÑEZ (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Dimensión Tributaria y Previsional en los procesos de flexibilización y/o precarización del trabajo en economías de plataforma / El caso del partido de Moreno”. Exponen: Romina RÍOS (UNM) y Marcelo CAFFERATA (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Impacto de la RG 4838/2020 (AFIP) en el ejercicio profesional del Contador Público y su relación con los contribuyentes. Un estudio exploratorio – Planificación Fiscal”. Expone: Bárbara BERMÚDEZ (UNM).

- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “La auditoría como herramienta para la toma de decisiones en materia de políticas públicas socio-sanitarias. Conclusiones Maternidad Estela de Carlotto (2021)”. Expone: Patricia CAMPANA (UNM).

Moderadora: Verónica GARCÍA ALLEGRO (UNM)

Mesa H Mesa de presentación de trabajos seleccionados de las I Olimpíadas de Economía de la UNM

Expositores:

- Estudiantes de las Escuelas Secundarias de Moreno, que participaron de las I Olimpíadas de Economía de la UNM, aprobadas por Disposición UNM-SAC N° 96/22.

Moderador: Agustín MARIO (UNM)

18:30 a 20 hs. MESA DE CIERRE

- Jose Luis FIORI (UFRJ, Brasil)
- Comenta: Eduardo CRESPO (UNM, Argentina)

Moderadora: Florencia GOSPARINI (UNM, Argentina)

DÍA 2 – 10 de noviembre de 2022

9:30 a 11:30 hs. Panel central Eje 3

“Estudios de economía política internacional”

- Carlos RAIMUNDI (Embajador de Argentina ante la OEA)
- Carlos AGUIAR DE MEDEIROS (UFRJ, Brasil)
- Mariana VAZQUEZ (UBA – Observatorio del Sur Global, Argentina)
- Pablo TAVILLA (UNM, Argentina)

Moderador: Ramiro BERTONI (UNM, Argentina)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 3 – Mesas simultáneas**Mesa I “Economía, desarrollo y poder en el sistema mundial capitalista e interestatal”****Panelistas:**

- Esteban NICOLAU (UNM): “Geopolítica del cambio climático. Las relaciones de poder que se dan en el marco del uso político del fenómeno y las nuevas amenazas que deben enfrentar para su desarrollo material los países de la periferia”
- Juan SCHULZ (IdIHCS, UNLP/CONICET): “Debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense”
- Santiago Eduardo JUNCAL (UNGS/UNQ) y Rodrigo Federico PASCUAL (UNTDF/CONICET): “Imperialismo, una categoría maldita”
- Guido Ezequiel MENDIZABAL (UNQ): “Las relaciones entre el análisis histórico y el análisis lógico en el debate alemán sobre la derivación del Estado”
- Iris BARBOZA (UNM) y Pablo TAVILLA (UNM): “La gestión de la restricción externa y la relevancia de la dimensión internacional en el desarrollo periférico. El caso del apoyo político y económico de EEUU a Argentina en 2018”
- Tomás LÓPEZ MATEO (UNM): “La nueva geografía del Asia-Pacífico. Cadenas, rentas e innovación tecnológica”

Moderador: Federico ZIRULNIK (UNM)

Mesa J “Economía política internacional, tendencias, comercio y finanzas”**Panelistas:**

- Orlando GUTIERREZ ROZO (UNAL, Colombia): “Crisis, Acumulación y Trabajo Digital”
- Leticia PATRUCCHI (UNM) y Andrea MOLINARI (CONICET/UNSAM-EIDAES): “Una singular-complementariedad: Hacia un perfil del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y el Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS”
- Lucas BENITEZ (UNM), Emiliano COLOMBO (UNM), Mayra LEMES LAPASTA (Estudiante UNM), Esteban NICOLAU (UNM) y Alejandro ROBBA (UNM): “La dinámica de la coyuntura internacional en tiempos de postpandemia y nuevos conflictos bélicos”

- Ignacio SABBATELLA (CONICET-FLACSO-UNM): “La economía política internacional de la energía: cambios y tensiones en el escenario post-pandémico y bélico actual”
- Alejandro Gabriel MANZO (UNC): “Discursos alternativos al orden financiero internacional vigente: las estrategias del Consejo de DDHH frente al caso de los fondos buitre contra Argentina”
- Alejandro Gabriel MANZO (UNC): “Las dificultades del discurso de DDHH para anidar en el campo financiero internacional: el poder de veto de las élites financieras a la luz del caso argentino”

Moderadora: Florencia QUINTANA (UNM)

Mesa K “Políticas, gobierno y gestión nacional de las relaciones internacionales”

Panelistas:

- Bárbara VEGA (Estudiante UNGS) y Tomás VALLICA (Estudiante UNGS): La relación bilateral entre Argentina y la República Popular China: de la Asociación Estratégica Integral al ingreso a la Iniciativa de la Franja y la Ruta
- Ignacio DE ANGELIS (Universidad Internacional de Valencia/UNICEN): Sistemas de innovación e inserción internacional en América del Sur. Una tipología para pensar los acuerdos comerciales
- Juliana TOMASELLO (UNM): La importancia de las dinámicas en los territorios de frontera del MERCOSUR. Las buenas prácticas locales de coordinación binacional
- Sergio ESPARZA (UNLZ): Inflación, industrialización sustitutiva y comercio internacional: una respuesta alternativa

Moderadora: Ana LOGIUDICE (UNM)

14:30 a 16:30 hs. Panel central Eje 4

“La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones”

- Fabián AMICO (IET-UMET, Argentina)
- Veronica ROBERT (CONICET-UNSAM, Argentina)
- Teresa SANTOS LÓPEZ GONZALEZ (UNAM, México)

Moderador: Alejandro ROBBA (UNM, Argentina)

16:30 a 18:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 4 – Mesas simultáneas**Mesa L “Teoría del desarrollo”****Panelistas:**

- Adrián Eduardo GONZÁLEZ (UBA) y Felisa Josefina MICELI (UBA): “Mitos, discursos y mentiras neoliberales”
- Fernando CORDOBA (UNM) y Alejandro FIORITO (UNM/UNLu): “Desarrollo Económico y Ambiente: Límites al crecimiento ¿Una posibilidad para países periféricos?”
- Patricio NARODOWSKI (UNLP/UNAJ) y Luz NARODOWSKI (UNAJ): “Tailandia. Un modelo de economía abierta con impactos controvertidos”
- Rodrigo AGOSTINO (UNM): “La otra cara del desarrollo del centro: nuestro subdesarrollo. Aportes desde la economía social”
- Eduardo SARTELLI (CEICS/UBA/UNLP): “Argentina 2050. Una Vía Socialista posible”

Moderadora: Sara MELO TEJADA (UNM)

Mesa M “Estudios sectoriales e instrumentos de promoción”**Panelistas:**

- Benjamín CUEVAS (UNQ): “Cooperación espacial entre Argentina y Brasil: ¿realidad económica o conveniencia política?”
- Javier GHIBAUDI (CEUR CONICET; UFF Brasil): “Instituciones Estatales para el Desarrollo en Brasil: trayectoria y coyuntura del BNDE”
- Claudia SOBRADO LUNA (UABC, México): “Impacto de las franquicias en el crecimiento económico de México”
- Martín PEZZARINI (UBA) y Marina KABAT (CONICET): “La industria del calzado en Argentina: evolución, situación actual y perspectivas futuras”
- Julio Cesar NEFFA (UNM-CONICET): “El modelo productivo Toyota (“Lean Production”) y su aporte al “Lean Managment””
- Ramiro BERTONI (UNM), Mariel ZAMBON (UNM), Florencia QUINTANA (UNM) y Gastón FERREGUT (Estudiante UNM): “La dinámica del sector automotriz a nivel internacional y la inserción de Argentina. Un análisis centrado en la segunda década del Siglo XXI”
- Luciano PELLE (Estudiante UNM), Sebastian LUNA (Estudiante UNM) y Galo HERNANDEZ (Estudiante UNM): “Informe sobre realidad sectorial industrial: El sector fabricantes de neumáticos en Argentina, evolución reciente y relaciones laborales”

Moderadora: Adriana SANCHEZ (UNM)

Mesa N “Desarrollo económico argentino”**Panelistas:**

- Camilo HEREÑÚ (Estudiante UNM): “Minería en Argentina. El aporte del sector minero al balance cambiario argentino, 2003-2022”
- Jonatan NUÑEZ (IEALC-UBA/CONICET): “Desarrollo e hidrocarburos en Sudamérica. Una aproximación a las políticas de promoción de Vaca Muerta en Argentina (2010-2021) y el Pré-sal en Brasil (2007-2021)”
- Eliana CANAFOGLIA (INCIHUSA-CONICET): “Comercio internacional y configuraciones socioproductivas regionales: un análisis durante la pandemia de Covid-19”
- Fabian FANEGO (UNM): “Argentina y la deuda ecológica”
- Matías BUZZONE (UNM): “Universidad Pública y Desarrollo Económico: debates actuales”
- Juan Cruz CAMPAGNA (UNCuyo): “Geopolítica y desarrollo económico argentino: hacia una nueva política de estado para Malvinas”

Moderador: Esteban SANCHEZ (UNM)

18:30 hs. Distinción de trabajos de estudiantes

18:40 a 20 hs. MESA DE CIERRE “Malvinas, política exterior y política de Defensa Nacional”

- Guillermo CARMONA, Secretario de Malvinas, Antártida y Atlántico Sur en la Cancillería Argentina
- Daniela CASTRO, Secretaria de Investigación, Política Industrial y Producción para la Defensa. Ministerio de Defensa de la Nación.

PARTICIPANTES

APELLIDO	Nombre
ABREGÚ	Maximiliano Nicolás
ABREGÚ	Juan Manuel
ACEVAL	Agustina
ACEVEDO	Araceli Rocío
ACOSTA	Lucia Belén
ACUÑA	Mauro
AGOSTINO	Rodrigo Javier
AGUIRRE	Gabriela Belén
AGUIRRE PLUSCHY	Daniela
ALARICO	Cintia
ALBORNOZ	Fernando
ALIANI	Mario Francisco
ALLENDE CASTILLO	Facundo
ALMIRÓN	Gisela Anahi
ALONSO	Camila
ALVARENGA	Gabriela Isabel
ÁLVAREZ	Ramiro
AMARILLA	Yesica
ANCHORENA	Sergio Oscar
ANDRADA	Oscar Alfredo
ANDRADA	Oscar Alfredo
AQUINO	Priscila Ximena
ARAOZ	Florencia Anabella
ARIZAGA	Juan Manuel
ARROYO	Brenda Anahi
ARROYO	Gastón Arroyo
ASCONA	Belén
ASSIS	Maria Paula
AYALA SEGOVIA	María Sol de los Milagros
BALLINA	Marcela Alejandra
BANUERA	matias
BARRAZA	Juan Lautaro
BARRAZA	Abigail Denise
BARRIOS	Olga
BEMBIBRE	Rocio Belen
BENCHIMOL	Pablo
BENÍTEZ	Florencia Magali
BENÍTEZ	Lucas
BERTONI	Ramiro
BIL	Damián Andrés
BOIKO	Abigail
BONDONNO	Santiago
BOSCO	Sandra Daniela

APELLIDO	Nombre
BRANDAN	Ignacio Ricardo
BURKUN	Mario
BUZZONE	Matias Gabriel
CACAVIELI	Yesica
CAGGIANO	Fernando Ivan
CALANDRIA	María Trinidad
CAMPOS	Alfredo Esteban Daniel
CANAFONGLIA	Eliana
CÁNEPA	Luis Alejandro
CAPAGNA	Juan Cruz
CARABAJAL	Maria Priscila
CARABIO	Silvana
CARAMES DIZ	Alicia Rita
CÁRCAMO	José Salvador
CARI	Lucia Agostina Cari
CARMO	Corival
CARRIZO	Gabriela
CARRIZO	Ana Noemi
CAVARRUBIAS	José Gerardo
CEJAS	Joaquín
CENTURIÓN AGUILAR	Yanina Mariel
CEREZO	Nadia
CHOQUE	Maia
CICINIO	Carolina
CONOCCHIARI	Alberto Rubén
CONTRERA SUAREZ	Diego
CÓRDOBA	Fernando
CÓRDOBA	Daiana Belén
CORTEZ	Gabriel
CUENCA	Franco Julián
CUEVAS	Benjamín
D' AMATO	Marisa
DE ANGELIS	Ignacio
DE CHARRAS	Diego
DE SANTIAGO	Laura Soledad
DECCICO	Leonela
DEL MAZO	Facundo
DEL VALLE VISAURA	Andrea
DELGADILLO C.	Karen Helen
DI ANGELO BRANDANA	María Eugenia
DÍAZ	Marcela
ECHEVARRIETA	Santiago
ENRIQUEZ	Juan Cruz Martin
ENRIZ OCHOA	Juan Eduardo

APELLIDO	Nombre
ESCALERA GALARZA	Giselle Yésica
ESPARZA	Sergio
ESPETXE	Rodolfo Ernesto
ESPINDOLA	Sergio
FANEGO	Fabián Fernando
FARÍAS	Dalma Milagros
FARÍAS	Lucia Ludmila
FARÍAS	Roberto
FENTE	Tomas
FERNANDEZ	Walter Daniel
FERNANDEZ	Constanza Analía
FERNÁNDEZ	Guadalupe Sol
FERNÁNDEZ	Emiliano
FERNÁNDEZ FORTUNATO	Eliana
FERREYRA	Daniel Agustin
FERREYRA	Mariela Giselle
FIORITO	Alejandro
FLAMENCO	Agustina Micaela
FLORES	Julia beatriz
FLORES	Cecilia Rocio
FONTES	Yoseli Abigail Julieta
FREGOTTE	Paola Alejandra
GALETTTO	Carlos Ruben
GARCÍA	Santiago
GARCÍA	María Agustina
GARRIDO	Maria Alejandra
GHIBAUDI	Javier Walter
GIGLIANI	Guillermo
GIMENEZ GARCÍA	Ramiro
GIUSTI	Juan Enrique
GODOY	Mirian Eliana
GÓMEZ	Nerea
GÓMEZ HERMOZA	Solange Micaela
GONZA	Catalina
GONZALEZ	Silvia Mariana
GONZÁLEZ	Adrián Eduardo
GONZÁLEZ	Ana
GONZÁLEZ	Emanuel David
GONZÁLEZ	Juan Manuel
GONZALEZ A.	Soledad
GONZÁLEZ FONSECA	Camila Victoria
GOSPARINI	Maria Florencia
GRIBAUDO	Silvana Lorena
GRIEMANN	Valentina

APELLIDO	Nombre
GUTIERREZ	Maria Cecilia
GUTIERREZ ROZO	Orlando
HAGE	Graciela Cecilia
HEREDIA	Cecilia Romina
HEREDIA	Andrea Sofía
HEREÑÚ	Camilo
HERMOZA	Eliana
HERNÁNDEZ	Ramiro Alejandro
HYCUK	Cindy Nicole
IBARRA	Melina Antonella
IBARROLA	Julio
INTILI	Martin Ariel
JARA	Mercedes
JUNCAL	Santiago Eduardo
JUNCOS	Ignacio
KISMAN	Natalia
KORNCHU	Agustina Araceli
LABAYRU	Ester Claribel
LAFUENTE	Santiago Agustín
LAIBOL	Agustina Maite
LAIBOL	Agustina Maite
LARRACHE	Federico
LARROSA	Gianella Nicole
LASTONAU	Alan Rodolfo
LAZARTE KERPS	Gisele
LÁZZARO	Haedo Luis
LEDESMA	Roxana
LEIVA	Candela Elizabeth
LEIVA	Victor Lucas
LESCANO	Camila
LEZCANO	Eduardo Gustavo
LINGUA	Leandro Emmanuel
LO CICERO	Trinidad
LÓPEZ	Andrea Magdalena
LÓPEZ	Santiago Iván
LÓPEZ	Pablo Fernando
LÓPEZ GONZÁLEZ	Teresa
LÓPEZ MATEO	Tomás
LUBARY	Brisa
LUCERO	Mariela Estefanía
LUCIANI	Agustín Gabriel
LUNA	Eugenia
MALDONA	Luana
MALGOTT	Candela Itati

APELLIDO	Nombre
MALIC	Estanislao Malic
MAMANI	Carlos Daniel
MAMBRIN GODOY	Gabriela Agustina
MANON TRUNZO	Luana
MANZANO	Vida Cecilia
MANZO	Alejandro
MAQUES	Osvaldo Daniel
MARASCIULO P.	Denise Agostina
MARIANETTI	Agustina Belén
MARTINEZ	Natalia
MARTÍNEZ	Nicolas
MAYORGA	Estefania
MEDINA	Camila Agustina
MEDINA	Florencia Agustina
MELIÁN	Esmeralda Verónica
MENDEZ	Milena Belén
MENDIZABAL	Guido Ezequiel
MENDOZA YUCRA	Laura Ayelén
MIRANDA	Brenda Tamara
MOLINA SANTILLÁN	Kevin Joaquin
MONASTERIO	Jesús Alejandro
MONTIEL	Rosalía Nélica
MONTOYA	Florencia
MONZÓN	Marcelo
MORAZZINI	Osvaldo
MOREIRA	Maximiliano O.
MORENO	Daniel Alberto
MORENO	Juan Pablo
MOREYRA	Ricardo Daniel
MOREYRA	Sabrina Jaqueline
NACIR	Milagros Benito
NARODOWSKI	Patricio
NEFFA	Julio Cesar
NERI	Camila Luciana
NICOLAU	Esteban
NIRO	Julieta Nahir
NOYA	Facundo Octavio
NUÑEZ	Jonatan Andrés
ORELLANA	Natalia Maria Florencia
ORFILA	Natalia
ORTIZ	Fernanda
ORTIZ	Silvia
ORTIZ	Dalma
ORTIZ MIRANDA	Fernando

APELLIDO	Nombre
OVIEDO BALDERRAMA	Melanie Yazmín
PAEZ	Maia Paez
PALACIOS	Gisela Anabel
PALACIOS	Adriana Vanina
PASCUAL	Rodrigo Federico
PASTORE	Renato
PATRUCHI	Leticia
PAZOS	Matias Gabriel
PELLE	Luciano
PENELAS	Agustín Tomás
PERALTA	Matias Ezequiel
PERDOMO	Marcela
PEREIRA	Gaston
PÉREZ	Ezequiel
PÉREZ RESTREPO	Samuel
PEZZARINI	Martín
PIEDRABUENA	Nora Zulema
PIUMA	Johana
POPEK	Karen Micaela
POUSA	Yesica Vanesa
PRIETO	Alexis Ezequiel
QUILLCA SUSANO	Carolina
QUINTANA	Florencia Nahir
QUINTANA	Florencia Nahir
QUINTELA	Ezequiel
QUINTERNO	Graciela
QUIROGA	Gabriel Hernan
RAMIREZ	Silvio
RAMÍREZ	Orlando René
RAMÍREZ	Nicolas Elias
RAMOS	Graciela Noemí
REBUSQUE	Vanesa
REPRESAS	Matias
REYES	Carolina
RIOS	Rocio
RÍOS	Melanie
RÍOS	Briana
ROBBA	Alejandro
RODAS	Jessica Tamara
RODRÍGUEZ	Enzo Matías
ROJAS	Melissa
ROJAS	Mara Leticia
ROJAS PEÑA	Paula Andrea
ROJO	Lucia Anabella

APELLIDO	Nombre
ROMERO	Mailen
ROMERO	Marilyn
ROMERO VILLALBA	Rocio Florencia
ROMERO VILLALBA	Maria de los Milagros
ROSA	Maia Soledad
ROSA	Luciano Gabriel
ROSCARDI	Mariela
ROSSI	Verónica Alejandra
RUEDA SANTOS	Rocío Anabela
RUMBICINI SHIMPF	Emiliano
RUOCCO	Martin
RUPANI	Sebastián Gabriel
RUSSO	Brian Angel
SABBATELLA	Ignacio
SALGUERO	Hernan Valentin
SALINAS	Homero
SANCHEZ VALERO	Wendy Milenka
SANTILLAN	Silvina Elizabeth
SARTELLI	Eduardo
SARTORI	Jorge
SEGOVIA	Loana
SEIJO	Roberto Omar
SHULZ	Juan Sebastián
SIERRA RUIZ	Julieta
SIERRA RUIZ	Nicole
SILVA	Horacio
SILVA	Melany
SILVEIRA	Yolanda Griselda
SINCHES	Pamela
SIVIT	Jorge Daniel
SOAVE ARTIME	María Belén
SOBRADO LUNA	Angelina Claudia
SOSA	Roberto
SOSA	Micaela Josefina
SOTO	Dylan Nahuel
STANZIANO	Nicolas
TAPIA PANIAGUA	Shany Abigail
TAPONECO	Pablo Ezequiel
TARDITI	Roberto
TASSI	Daiana Nahir
TAVILLA	Pablo
TIMPANI	Milagros Ayelen
TOMASELLO	Juliana
TOSONIERI	Camila

APELLIDO	Nombre
UBEDA	Tamara Sol
URQUIZA	Mariela
VALHOF	Axel
VALLEJOS	Sofia Abigail
VALLS PEREYRA	Ismael
VALORI	Gonzalo Gabriel
VÁZQUEZ	Claudio
VEGA	Bárbara
VEGA	Florencia
VELAZQUEZ CHIRI	Victor Ariel
VERGE	Ramiro
VERÓN	Cecilia Alejandra
VEZZATO	Joan
VIGO DEANDREIS	Juan Angel
VILLA	Sofia Camila
VILLALBA	Daniela Ayelén
VILLALBA	Estefania
VILLALBA	Mariano Sebastián
VILLANO	Gabriela Fabiana
VILLARREAL	Maria
YBAÑEZ	Santiago Abel
ZIRULNIK	Federico

REGLAMENTO
CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2022

El III CEPI se desarrollará bajo la modalidad de Congreso con Conferencias Magistrales y abierto a la presentación de ponencias que integrarán Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los mencionados Ejes-temáticos.

Cada Eje-temático plantea un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

- ☐ Producir innovaciones científicas y curriculares.
- ☐ Contribuir a la formulación de políticas públicas.
- ☐ Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina.

Se propone compartir opiniones y conocimientos e impulsar un debate plural con la mirada puesta tanto en la producción científica y su actualidad como en la preocupación por el impacto de esta en el diseño e implementación de estrategias de gobierno y de políticas públicas, a partir de los siguientes Ejes-temáticos, que incluyen a modo indicativo posibles ítems más específicos:

El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son:

Eje temático I: MODELOS MACROECONÓMICOS DE ECONOMÍAS ABIERTAS PARA EL ANÁLISIS DE CICLOS, CRECIMIENTO, DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y FRAGILIDAD FINANCIERA

Las alternativas para financiar los déficits externos. Las fuentes de financiamiento de los casos “modelo” en materia de experiencias de desarrollo. Las regulaciones macro-financieras necesarias para evitar o disminuir los efectos negativos del financiamiento externo sobre países periféricos. Alcances, potencialidades y limitaciones del mercado financiero internacional. ¿Es posible evitar los mercados financieros y pensar en acuerdos bilaterales o multilaterales como fueron los intentos

con Rusia, China, Banco del Sur? Elites transnacionalizadas de Periferia, dolarización de activos y políticas económicas. Dolarización de activos y pasivos y grados de libertad para políticas financieras adecuadas a estrategias de desarrollo. Perspectiva de la Periferia para recibir flujos de capitales internacionales en los próximos años. Arquitectura financiera internacional actual como posibilidad (o imposibilidad) para el desarrollo de las economías periféricas. Las necesidades de un nuevo orden mundial. Restricción externa financiera y no sólo de brecha tecnológica, con su dimensión de poder.

Eje temático II: POLÍTICA DE PLENO EMPLEO EN PAÍSES EN DESARROLLO

La Teoría Monetaria Moderna (TMM) y el empleador de última instancia. Viabilidad (y deseabilidad) en la periferia. La discusión sobre el financiamiento. El debate sobre los efectos potenciales: inflación y canales. Política de pleno empleo e inflación de demanda. Deuda pública denominada en moneda extranjera. Deuda pública denominada en la propia moneda y política de tasa de interés. Política cambiaria y la restricción del balance de pagos. Garantizar empleo y/o ingresos: el debate sobre la renta básica.

Eje temático III: ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

EEUU y su política internacional. Los cambios en la estrategia hegemónica de EEUU y las oportunidades y restricciones para estrategias de desarrollo en países periféricos. Las disputas hegemónicas, China y EEUU. El papel de los Estados nacionales y las cuestiones de soberanía. Los límites y posibilidades que fijan los organismos internacionales en relación con las políticas industrial y comercial de los países periféricos. El lugar de América Latina y la integración regional en la nueva geopolítica. Oleada de nuevos gobiernos progresistas en América Latina y sus posibilidades y condicionamientos. Los conflictos bélicos y las hipótesis de guerra. Perspectivas teóricas para dar cuenta del sistema capitalista, las relaciones de poder internacional y las relaciones interestatales. Escenarios futuros de mediano plazo y políticas consecuentes. Las relaciones con EEUU, China y Brasil. Las coordenadas del rico y renovado debate teórico sobre relaciones entre Centro y Periferia, dependencia y soberanía, orden jerárquico mundial y sus condicionantes. Las experiencias históricas de desarrollo capitalista y el rol decisivo del tipo de relación con las potencias hegemónicas y sus estrategias geopolíticas.

Eje temático IV: LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL Y SUS DIMENSIONES

Miradas sobre la coyuntura nacional (inflación, Dinámica y motores del crecimiento, Impacto fiscal y Restricción externa) e internacional (inflación en EEUU y precios internacionales). Impacto de las medidas de política industrial y aquellas orientadas a: favorecer la mayor intensidad tecnológica en la producción de bienes y servicios, estimular la inserción de nuevas actividades productivas conocimiento-intensivas, la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. Instrumentos,

políticas y condiciones que propicien el crecimiento, el empleo y la inversión. Políticas económicas tendientes a incrementar la inversión en I+D. La relación con el FMI, condicionamientos y posibilidades.

PRESENTACIÓN DE PONENCIAS:

Cada Eje-temático comprende un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

Producir innovaciones científicas y curriculares.

Contribuir a la formulación de políticas públicas.

Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y de política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina. El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son:

Los interesados, podrán presentar sus trabajos, producto de investigaciones o sistematizaciones académicas en torno a los Ejes-temáticos propuestos, siempre que sean originales deberán remitir un resumen de su Ponencia de hasta 3 páginas (máximo 6.000 caracteres), consignando título y autor, y curriculum vitae en 1 página (máximo 2.000 caracteres).

Los mismos serán evaluados por el Comité Académico del Congreso en función de su pertinencia y contribución a los objetivos antes indicados. Con posterioridad, el Comité establecerá la organización e integración de las Mesas paralelas abiertas, en función de la selección de los trabajos admitidos que se estimen más relevantes y las disponibilidades. Quienes hayan sido admitidos deberán presentar su Ponencia en forma completa.

Las Ponencias tendrán una extensión de entre 12 y 20 páginas (entre 24.000 y 40.000 caracteres). Deberán redactarse en fuente Times New Roman, 12 pts. con interlineado de espacio y medio y contener:

Datos autor/autores: Nombre/s y apellido/s, Pertenencia Institucional, Dirección de e-mail.

Título de la ponencia: En mayúsculas y negritas.

Subtítulos: En negrita.

Notas: al pie, tamaño 10 pts.

Bibliografía al final, con datos completos, formato editorial.

Forma de envío: en archivo Word (doc.).

EXPOSICIÓN EN EL CONGRESO:

La estructura de la presentación debe comprender: introducción; metodología empleada; desarrollo; resultados y conclusiones. La presentación oral se realizará en la Mesa paralela abierta que el Comité haya establecido. El tiempo estimado para la presentación es de 30 a 45 minutos más 10 a 20 minutos para preguntas y contará con un moderador.

Se admite la presentación de Posters que tengan las siguientes dimensiones: 90 cm de ancho x 100 cm de alto y en caso de incorporarse audiovisuales breves o cortometrajes: el tiempo máximo de duración para los mismos será de 15 minutos.

PUBLICACIÓN:

Por medio del sitio: <http://www.cepi.unm.edu.ar/>, la Universidad publicará toda la información relativa al Congreso, incluida la edición digital de todos los trabajos completos seleccionados por el Comité Académico, como así también, las ponencias, presentaciones y relatorías del encuentro.

Los resúmenes y las ponencias seleccionadas serán publicados en forma electrónica en un CD que será entregado a los participantes del encuentro. La Universidad se reserva el derecho de publicar aquellas ponencias que hayan sido seleccionadas por el Comité por intermedio de UNM Editora, como así también, versiones abreviadas por el autor, de aquellas especialmente seleccionadas para integrar dossiers, presentaciones y/o en las publicaciones periódicas, tanto impresas como digitales.



PUBLICACIONES DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS

ECONOMÍA POLÍTICA

Massimo PIVETTI

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

225 Págs-1.5x22cm



TEORÍA DEL DINERO MODERNO Y EMPLEADOR DE ÚLTIMA INSTANCIA. CÓMO LA ARGENTINA PUEDE USAR EL PLENO EMPLEO PARA CONTROLAR LA INFLACIÓN

Agustín A. MARIO

BE13 ISBN 978-987-782-026-3

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

268 págs. - 1.5x22 cm



TEORÍAS DEL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN. UNA COMPARACIÓN ENTRE CLÁSICOS Y NEOCLÁSICOS

Fabio PETRI

BE12 - ISBN 978-987-782-024-9 - 2020

460 Págs-1.5x22cm



PIERO SRAFFA. LOS FUNDAMENTOS DE LA TEORÍA CLÁSICA DEL EXCEDENTE

Alejandro FIORITO

BE11 - ISBN 978-987-782-008-9 - 2019

E-Book - ISBN digital 978-987-782-009-6 - 2019

160 págs. - 1.5x22 cm



SEIS CLASES SOBRE ECONOMÍA. CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA ENTENDER LA CRISIS MÁS LARGA (Y CÓMO SALIR DE ELLA)

Sergio CESARATTO

BE10 - ISBN 978-987-3700-94-1 - 2018

327 págs. - 1.5x22 cm



LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

Gérard DUMÉNIL y Dominique LÉVY

BE08 - ISBN 978-987-3700-71-2 - 2017

400 págs. - 1.5x22 cm.



AUTORIDADES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS

Director - Decano
Lic. Marcelo A. MONZÓN

Licenciatura en Relaciones del Trabajo
Coordinadora-Vicedecana
Lic. Lara E. YEPES

Licenciatura en Administración
Coordinadora - Vicedecana
Mg. M. Leticia PATRUCCHI

Licenciatura en Economía
Coordinador - Vicedecano
Dr. Agustín Á. MARIO

Contador Público Nacional
Coordinador - Vicedecano
C.P. Marcelo Alejandro CAFFERATA FERRI

Abogacía
Coordinador - Vicedecano a/c
Ab. Guillermo E. CONY

Consejo de Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas
Consejeros
Claustro docente:
Adriana M. SÁNCHEZ
M. Florencia GOSPARINI (s)
Claudio FARDELLI CORROPOLESE (s)
Alejandro OTERO

Claustro estudiantil:
Cecilia C. BALMACEDA
Gastón L. FERREGUT
Tobías I. BENÍTEZ
Florencia X. PRESENTADO

CARRERA DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA
Coordinador - Vicedecano
Agustín Á. MARIO

Consejeros
Claustro docente:
Florencia MEDICI
Alejandro FIORITO

Claustro estudiantil:
Diego A. CONTRERA SUÁREZ

CONTACTOS**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS**

Av. Bmé Mitre 1891 Moreno (B1744OHC) Buenos Aires

Oficina A 101

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Interno: 4133

Teléfonos: 0237 460-9300 (líneas rotativas)

011 2078-9170 (líneas rotativas)

dceyj@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

administracion@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

economia@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

contadordpublico@unm.edu.ar

CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

Oficina A 102

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Interno: 3620

ceepyd@unm.edu.ar

El Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) se lleva a cabo desde el año 2014 con el propósito de impulsar un espacio de diálogo e intercambio para contribuir a la formulación de políticas en la materia, desde una perspectiva estratégica conducente a una mejor forma de articulación en la economía internacional.

Su primera edición del CEPI: "Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia", se llevó a cabo en la Universidad Nacional de Moreno y se reeditó en 2016, bajo el título de II Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) 2016: "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia".

En el año 2022, durante los días 9 y 10 de noviembre, se realizó una nueva edición bajo el título III Congreso de Economía Política Internacional: "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia".

El objetivo de esta última convocatoria giró en torno a los siguientes 4 ejes-temáticos:

Eje N° 1: Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera.

Eje N° 2: Política de pleno empleo en países en desarrollo.

Eje N° 3: Estudios de economía política internacional.

Eje N° 4: La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones.

El III CEPI fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas y contó con casi 300 participantes de todo el país, a los que suman más de 100 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior.

Este volumen se compone de las principales ponencias que fueran seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a los ejes temáticos 3 y 4.

