realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Aparece cada 45 días

275

1° de abril al 15 de mayo de 2013

REALIDAD ECONOMICA

Karl Marx
Ilustración de Julio Cesar Ibarra Warnes

Argentina
TASA DE GANANCIA 1910-2011

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:
Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:
Sergio Carpenter

Vicepresidente:
Alfredo T. García

Secretario:
José María Cardo
Prosecretaria:
Marisa Duarte

Tesorero:
Eduardo Kanevsky
Protesorera:
Flora Losada

Vocales Titulares:
Juan Carlos Amigo
Mariano Borzel
Roberto Gómez
Enrique Jardel
Daniel Rascovschi
Alberto Rosenthal*
Horacio Rovelli
Ariel Slipak

Vocales Suplentes:
Roberto Adaro
Ramiro L. Bertoni
Nicolás Dvoskin
Pedro Etchichury
Teresa Herrera
Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:
Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

ISSN 0325-1926

realidad económica

Nº 275
1° de abril al
15 de mayo de 2013

Editor responsable:
Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)

Director:
Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 133452

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Consulte por suscripciones y envíos al exterior

Impreso en Publimprent S.A., Cóndor 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel. 4918-2061/2

realidad económica
Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar, realidadeconomica@iade.org.ar - http://www.iade.org.ar

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

* Falleció el 7 de abril de 2013

SUMARIO

Debates urbanos

Ciudades en disputa: diálogos críticos entre América latina y Europa 9

Red Contested_cities / Ciudades en disputa

El programa de intercambio interdisciplinario CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA reúne investigadores de universidades europeas y latinoamericanas para discutir las consecuencias de la neoliberalización urbana y los movimientos sociales de resistencias originados en diferentes contextos geográficos. Mediante la utilización de metodologías cualitativas innovadoras, el proyecto tiene como objetivo generar avances teóricos en los estudios sobre ciudadanía y geografía urbana, así como producir nuevas indagaciones empíricas sobre las consecuencias de las recientes políticas. En el marco de una red para analizar y comparar políticas urbanas, gentrificación y resistencia en Europa y América latina, el programa crea además condiciones para la transferencia de políticas a partir del aprendizaje de las experiencias desarrolladas en las ciudades latinoamericanas. Además, se propone generar un ámbito teórico que ayude a superar las lagunas existentes en los debates urbanos en la literatura en inglés, español y portugués.

Contested_Cities: critical dialogues between Latin America and Europe

Red Contested_cities / Ciudades en disputa

The interdisciplinary exchange programme CONTESTED_CITIES brings together scientists from European and Latin American universities to discuss some of the striking consequences of urban neoliberalisation and the resistance originated in different geographical backgrounds. By applying innovative qualitative methodologies, the project aims at providing theoretical advances within citizenship studies and urban geography as well as at producing new empirical insights to the consequences of recent urban policies. Within an interdisciplinary network to analyze and compare urban policies, gentrification and resistance in Europe and Latin America, the program creates additionally the conditions to introduce policy transfer by learning from Latin American cities, and to create a theoretical background that overcomes existing gaps between urban debates in the English, Spanish and Portuguese-speaking literature.

El sistema bancario chino como instrumento de política económica: crecimiento interno y expansión internacional

21

Julio Sevares

China inició una reforma financiera que incluye la creación de bancos y la adopción de los estándares reguladores internacionales con el propósito de expandir su sistema bancario y su mercado de capitales y proyectar el yuan como moneda internacional. La reforma tendrá impacto en la Argentina y Latinoamérica porque los bancos chinos financiarán importaciones desde China y empresas de ese país. La llegada del ICBC a la Argentina es un paso en esa tendencia.

The Chinese banking system as economic policy tool: internal growth and international expansion

Julio Sevares

The Chinese government began a financial reform that includes the creation of new banks and the adoption of the international financial regulatory standards. The purpose of the reforms is to expand the Chinese banking system and capital markets as well as the projection of the yuan as international currency. The financial reform will impact on Argentinian and Latin American markets because Chinese banks will support imports from China and the development of the Chinese firms in the region. The landing of ICBC in Argentina it's a step in this direction.

Estrategias de salida a la crisis del capitalismo actual

Alejandro Rofman

El texto que se presenta a continuación se basa sobre las palabras pronunciadas por el autor de estas notas en ocasión de la entrega del nombramiento como Presidente Honorario del IADE, el día 19 de marzo de este año. Como el documento se redactó días después hay algunos datos y referencias que no estaban presentes el día del evento y que nos hemos tomado la libertad de incorporarlos al texto final.

Estas reflexiones sobre la crisis económica mundial que se inició en el año 2008 y que se agudizó, luego de una pausa en los años 2010 y 2011, tienen como objetivo central abordar la temática de las salidas a dicha crisis que se ofrecen desde diferentes espacios políticos, económicos y académicos. Es decir, no nos ocuparemos con preferencia del diagnóstico -aunque aludamos a las diferentes interpretaciones del origen de la crisis- sino que pondremos especial énfasis en analizar las diversas opciones que se ofrecen para desembarazarse de la misma y retomar una senda de crecimiento con inclusión social.

Strategies to exit the current crisis of capitalism

Alejandro Rofman

The present text is based on the lecture of the author when he was named Honorary President of IADE, on 19 March 2013. As this document was drafted some days later, there are some datesand references that were not used the day of the event, so we decided to include them in the final version.

These reflexions about the global crisis started in 2008 deepened after a pause between 2010 and 2011, aim to address the issue of the exits offered from different political, economic and academic spaces. We will not focus on the diagnosis -although we will mention some interpretations- but on the different options given to find the way back to growth and social inclusion.

Cómo el sector financiero se beneficia de la destrucción de capital real y qué conclusiones se pueden extraer

61

Felix Fuders - Patricio Belloy

El 27 de febrero de 2010 un terremoto con una magnitud de 8,8 en la escala Richter sacudió a Chile durante tres minutos. La región más afectada fue aquella donde vive el 80% de la población chilena (CEPAL 2010: 7). Aunque el terremoto causó daños por miles de millones (USD), también existió un beneficiario tras este desastre natural: el sector financiero. Uno de los objetivos de este artículo es analizar los antecedentes de esta afirmación y qué conclusiones se pueden extraer. Este contexto será utilizado para luego explicar lo que llamamos Paradoja Inflación-Deflación, y para contribuir a una nueva comprensión de cómo el dinero es creado por bancos comerciales. El dilema que se describirá ofrece una explicación de la política de "dinero barato" que ha sido aplicada por los Bancos Centrales de casi todas las economías industrializadas en los últimos 15 años.

How the financial sector benefits from the destruction of real capital and what conclusions can be drawn

Felix Fuders - Patricio Belloy

On February 27th 2010 an earthquake hit Chile for three minutes with a magnitude of 8.8 on the Richter scale. Worst hit was the region where 80% of Chilean populations live (ECLAC 2010: 7). Although the earthquake caused billions of dollar in damages, there is also a beneficiary from the earthquake: the financial sector. One of the aims of this article is to analyze the reasons of this, and what conclusions can be drawn. This context is then used to explain what might be called the Inflation-Deflation Paradox and to contribute to a new understanding of how money is created by commercial banks. The dilemma described offers an explanation for the policy of "cheap money" that has been applied by Central Banks of almost every industrialized economy during the last 15 years.

Menos extranjeros, más extranjerización
Agronegocios, reflexiones a partir de las leyes "de tierras rurales" y "de emergencia de tierras de las comunidades originarias"

Luis Daniel Hocsman

Recientemente se ha sancionado la "ley de tierras rurales" (contra la "extranjerización"), que se suma a la ley para "resguardar" los derechos de las poblaciones originarias ocupantes de tierras.

En primer lugar, la extranjerización de tierras no es un problema central de la Argentina, sino la concentración de factores que intervienen en el proceso productivo y la inequidad en la distribución del producto social, del cual la extranjerización es un sucedáneo. Agricultores de menor grado de capitalización, campesinos y pueblos indígenas son despojados bajo un modelo socioeconómico básicamente extractivo, donde agronegocios, megaminería, explotación hidrocarburífera y desarrollo turístico inmobiliario, encuentran variadas formas de apoyos gubernamentales.

Regular la extranjerización de tierras no combate la base de la inequidad en el espacio rural. Empresarios e inversores extranjeros no necesitan comprar tierras para explotarlas. Es en esta dirección, y bajo el análisis de los aspectos centrales de la legislación referida, que orientamos nuestra reflexión. Antes presentamos una caracterización del modelo agrícola, y una aproximación a la historia reciente de las políticas de acceso y distribución de tierras.

Less foreigners and more foreignization. Agribusinesses, reflections on "rural lands" and "emerging lands of indigenous communities" laws

Luis Daniel Hocsman

The "rural lands law" has been recentrly passed, in addition to the law to "safeguard" the rights of the indigenous communities that occupy lands.

Firstly, the foreignization of lands is not a central problem in Argentina, as the concentration of factors involved in the productive process is, together with the inequity in the distribution of the social product, as a substitute of foreignization. Farmers with less capitalization, peasants and indigenous communities are deprived under a socioeconomic model basically extractive, where agribusinesses, megamining, hydrocarbon exploitation and tourist and real estate development, find various forms of government support .

Regulate the foreignizaton of lands does not fight against the bases of inequity in the countryside. Foreign entrepreneurs and investors do not need to buy land to exploit it. That is the orientation of our reflection, under the analysis of main aspects of the legislation referred. Before that, we present a characterization of the agricultural model, and an approach to recent history of land access and distribution policies.

Los productos de la Universidad actual: concepto e innovación. El caso de la Universidad argentina

Cecilia Alejandra Rikap

El presente trabajo se propone estudiar dos de los tres productos centrales de la Universidad -el concepto y la innovación- a partir de la teoría económica, para luego estudiar el caso de la Universidad argentina. Para ello, en primer lugar, se acude al concepto de mercancía desarrollado por Marx (1867) y actualizado a partir del planteo de Levin (1997). Seguidamente, se estudian los mencionados productos de la Universidad desde esta perspectiva. El estudio permitirá entender por qué ambos productos dado que son irreproducibles no pueden ser mercancías, aun cuando puedan presentarse con un precio en el mercado. Finalmente, estaremos en condiciones de realizar un primer acercamiento a ambos productos en el contexto de la Universidad argentina.

Today's University products: concept and innovation. Argentinian University as a case study

Cecilia Alejandra Rikap

This paper aims to study two of the three Universities main products –concept and innovation- from economic theory, in order to look at Argentinian University. To do so, it first stands at Marx (1867) commodity concept including Levin (1997) immanent critic. Secondly, the paper analyzes the University products mentioned before from this perspective. That study will enable us to understand why the production of science and innovation can not be commodities, even tough they may have a price. Finally, we will be able to develop an initial approach to both products in Argentine University.

Investigación

La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011 — 127

Esteban Ezequiel Maito

El trabajo presenta una estimación del comportamiento de la tasa de ganancia en la Argentina para el período 1910-2011, a partir de la elaboración de cinco series largas: productividad real del capital fijo en maquinaria (1874-2011), productividad real y nominal del capital fijo (1910-2011) y tasa de ganancia real y nominal sobre capital fijo (1910-2011). Todas las series muestran una tendencia descendente de la rentabilidad, de acuerdo con lo planteado por Marx, en virtud del aumento relativo de los gastos en inversión respecto a los gastos en fuerza de trabajo, la cual constituye la fuente propia de la ganancia. La tendencia descendente de la tasa de ganancia se da con independencia de los cambios en la distribución del ingreso, cuyos efectos sobre la rentabilidad se encuentran más relacionados con los ciclos de corto y mediano plazo.

Argentina and the tendency of the rate of profit to fall

Esteban Ezequiel Maito

This work presents an estimation of the profit rate evolution in Argentina for the period 1910-2011, on the basis of five long time series: real machine fixed capital productivity (1874-2011), real and nominal fixed capital productivity (1910-2011), and real and nominal profit rate on fixed capital (1910-2011). All these series show a tendency to fall, according to Marx´s approach, due to relative increase on investment expenses in relation to labor force´s, which represent the profit source. The tendency of the profit rate to fall takes place beyond any change on income distribution, which effects over profitability are more related with short and medium place cycles.

In memoriam

Ing. Agr. Alberto Rosenthal (1942-2013) — 153

Galera de corrección

América latina en la geopolítica del imperialismo — 156

ATILIO BORON

Marcelo F. Rodríguez

Iade

Actividades — 159

Debates urbanos

Ciudades en disputa: diálogos críticos entre América latina y Europa

*Red Contested cities/ Ciudades en disputa**

El programa de intercambio interdisciplinario CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA reúne investigadores de universidades europeas y latinoamericanas para discutir las consecuencias de la neoliberalización urbana y los movimientos sociales de resistencias originados en diferentes contextos geográficos. Mediante la utilización de metodologías cualitativas innovadoras, el proyecto tiene como objetivo generar avances teóricos en los estudios sobre ciudadanía y geografía urbana, así como producir nuevas indagaciones empíricas sobre las consecuencias de las recientes políticas. En el marco de una red para analizar y comparar políticas urbanas, gentrificación y resistencia en Europa y América latina, el programa crea además condiciones para la transferencia de políticas a partir del aprendizaje de las experiencias desarrolladas en las ciudades latinoamericanas. Además, se propone generar un ámbito teórico que ayude a superar las lagunas existentes en los debates urbanos en la literatura en inglés, español y portugués.

Palabras claves: Neoliberalismo – Políticas urbanas – Gentrificación – Movimientos sociales

* CONTESTED_CITIES es una red que agrupa a investigadores de las universidades Autónoma de Madrid (España), de Leeds (Reino Unido), Federal de Río de Janeiro (Brasil), Nacional Autónoma de México y Autónoma de Querétaro (México), Universidad de Chile y Católica de Chile y la Universidad de Buenos Aires (Argentina). La coordinación del proyecto está a cargo de Michael Janoschka (Universidad Autónoma de Madrid) y Sara González (Universidad de Leeds). La síntesis y la traducción de este artículo estuvieron a cargo de Jorge Blanco (Universidad de Buenos Aires). El seminario contó con el auspicio del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Nota de RE: Cuando el presente número de RE se encuentre en distribución el seminario realizado entre los días 20 y 23 de mayo de 2013 ya se habrá efectuado. Las intervenciones serán difundidas por nuestros medios de comunicación. Además de investigadores y académicos participan activistas de movimientos sociales. Asimismo se realizó una exposición de las fotografías ganadoras del 1° Concurso de fotografía urbana Ciudades en Disputa.

Contested_Cities: critical dialogues between Latin America and Europe

The interdisciplinary exchange programme CONTESTED_CITIES brings together scientists from European and Latin American universities to discuss some of the striking consequences of urban neoliberalisation and the resistance originated in different geographical backgrounds. By applying innovative qualitative methodologies, the project aims at providing theoretical advances within citizenship studies and urban geography as well as at producing new empirical insights to the consequences of recent urban policies. Within an interdisciplinary network to analyze and compare urban policies, gentrification and resistance in Europe and Latin America, the program creates additionally the conditions to introduce policy transfer by learning from Latin American cities, and to create a theoretical background that overcomes existing gaps between urban debates in the English, Spanish and Portuguese-speaking literature.

Key words: Neoliberalism - Urban policies - Gentrification - Social movements

Fecha de recepción: abril de 2013

Fecha de aceptación:abril de 2013

El proyecto CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA

Las ideologías neoliberales aplicadas a las políticas urbanas pueden ser consideradas aspectos clave de las progresivas, y a menudo conflictivas, transformaciones del espacio urbano actual. Tales transformaciones no se emplean exclusivamente en la esfera política, sino que la neoliberalización ha impregnado las formas en las que las personas imaginan, perciben y se apropian de los espacios urbanos en su vida cotidiana. Las ciudades juegan un rol estratégico en las variadas geografías de la neoliberalización de la esfera pública (Brenner et al, 2010), pero es relativamente escasa la literatura que investiga críticamente los desafíos que los ciudadanos enfrentan en las sociedades neoliberales.

A partir de estos desafíos se creó un programa de intercambio interdisciplinario, denominado CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA, que se propone abordar este vacío investigando los discursos y las prácticas de resistencia y reapropiación del espacio urbano, y proporcionando una nueva comprensión de cómo se remodela la oposición contra el desarrollo urbano neoliberal en el marco de la actual crisis económica y financiera. CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA reúne una serie de investigadores de universidades europeas y latinoamericanas para discutir algunas de las consecuencias más impactantes de la neoliberalización urbana y las resistencias originadas en diferentes contextos geográficos. Se trata de una red formada por las universidades Autónoma de Madrid (España), de Leeds (Reino Unido), Federal de Río de Janeiro (Brasil), Nacional Autónoma de México y Autónoma de Querétaro (México), Universidad de Chile y Católica de Chile y la Universidad de Buenos Aires (Argentina). Por la Universidad de Buenos Aires participan grupos de investigación del Instituto Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales), Instituto de Geografía (Facultad de Filosofía y Letras) y de la Facultad de Agronomía. El programa cuenta con financiamiento de la Comisión Europea y se desarrollará hasta 2016 (FP7-PEOPLE- PIRSES-GA-2012-318944).

El proyecto tiene como objetivo promover avances teóricos en los estudios de ciudadanía y de geografía urbana, así como la producción de nuevos conocimientos empíricos sobre las consecuencias de las recientes políticas urbanas. En el marco de una red interdisciplinaria que se propone analizar y comparar las políticas urbanas, los procesos de gentrificación y los movimientos sociales urbanos contestatarios en Europa y América, el programa de intercambio apunta a crear las condiciones para introducir la transferencia de políticas a partir del aprendizaje de las experiencias de las ciudades latinoamericanas, que han sufrido durante décadas conflictos urbanos y han proporcionado soluciones innovadoras. CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA

también aspira a crear condiciones para desarrollar una base teórica que supere las lagunas existentes en los debates urbanos entre las literaturas de origen anglosajón, hispanoamericana y del ámbito lusófono (Janoschka et al. 2013). Por la perspectiva adoptada, es de importancia la transferencia de los nuevos conocimientos a los actores con capacidad para formular políticas y grupos de la sociedad civil.

Los ejes de las investigaciones

Aunque la investigación sobre los impactos de la crisis financiera mundial es aún limitada, hay acuerdo en que los orígenes de la crisis están vinculados con un cambio hacia una forma más empresarial de gobierno de las ciudades, la liberalización de la planificación de los procesos de regulación urbana y la mercantilización de la vivienda y el espacio público. En los círculos académicos y políticos, este tipo de transformación se ha resumido en la expresión "neoliberalismo urbano", y se considera que forma parte de un proceso más amplio de neoliberalización que Europa ha vivido en las últimas décadas, poniendo en peligro el modelo social europeo (Peck y Ticknell, 2002). Ha habido un amplio debate sobre si Europa y otras economías occidentales están presenciando una crisis de este modelo neoliberal, pero las actuales medidas de austeridad parecen sugerir pocos cambios más allá de una regulación más estricta de los mercados financieros.

En el otro extremo del espectro, los ciudadanos europeos en las calles y plazas de sus ciudades exigen una revisión radical de este modelo introduciendo nuevas ideas. Los caminos que tomarán los posibles nuevos acuerdos políticos y cómo se traducirán en nuevas formas urbanas, aún no están claros. Pero hay expectativas de que algunas de las ideas alternativas que se están desplegando sean tomadas por las principales corrientes políticas, tal como sucedió en crisis anteriores. Expuesto de esta manera, el tema presenta un extraordinario interés y actualidad, sobre todo si se combinan los debates europeos actuales con los debates y las innovadoras experiencias que tienen lugar en América latina. Para cubrir este vacío, el programa considerará con particular atención distintas ciudades de América latina donde las políticas basadas sobre el mercado y las privatizaciones fueron implementadas desde la década de 1970 -pero con particular intensidad durante la década de 1990- para saber qué diferentes escenarios podrían enfrentar las ciudades europeas.

La reestructuración política contemporánea en las sociedades latinoamericanas está estrechamente relacionada con las experiencias anteriores de neoliberalización que afectaron considerablemente a las economías urbanas, hasta entonces más o menos reguladas por el Estado,

y a las políticas de cohesión social urbana que se desarrollaron con mayor o menor éxito en décadas previas en la mayoría de los países latinoamericanos. Por ejemplo, el "experimento" neoliberal chileno pretendió contraer la oferta monetaria, procurando contrarrestar la inflación y normalizar la economía, pero básicamente se trató de uno de los primeros ejemplos mundiales de profunda retracción del Estado, desregulación económica y segregación social, impuestos por un largo gobierno dictatorial militar (1973-1990). Entre los principales sectores objeto de desregulación y privatización se encontraron los sistemas de salud, de previsión social y de educación, la desindustrialización de la economía (con el efecto secundario de la destrucción de amplios sectores de la ciudad consolidada) y la liberalización de la expansión urbana periférica, la privatización del sistema de vivienda estatal, una radical mercantilización de la tierra urbana y rural y un refuerzo de la segregación urbana. Estas transformaciones establecieron las condiciones en las que se lleva a cabo el desarrollo urbano actual, y condiciones similares se produjeron en México, la Argentina y el Brasil, por lo que las ciudades latinoamericanas se ven enfrentadas a las consecuencias de la aplicación de esas políticas, tanto en términos de exclusión y segregación urbana como en lo que respecta al creciente aumento de las resistencias y las protestas contra la aplicación de las políticas neoliberales y sus inherentes periódicas crisis.

Tres de los países que han sufrido algunas de las primeras crisis del neoliberalismo (México 1994, Brasil, 1999 y Argentina 2001) participan en el programa CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA. Además, en los discursos hegemónicos Chile representa la aplicación supuestamente "exitosa" de los programas de reestructuración urbana basados sobre el mercado. Los cuatro países representan cuatro maneras diferentes de responder y hacer frente a esa tradición de políticas neoliberales, desde una readaptación del papel estatal en curso, inducida por las recientes crisis (como son los casos de la Argentina y el Brasil), hasta un enfoque más liberal (como representan los casos de Chile y de México) (Sader, 2009).

La propuesta para capitalizar ese aprendizaje de las ciudades latinoamericanas va más allá de la aplicación de datos empíricos al debate urbano del mundo anglófono, sino que apunta a cuestionar la naturaleza hasta ahora predominantemente anglo-céntrica de algunos debates. Esto está en consonancia con un nuevo enfoque post-colonial de los estudios urbanos, para poner fin a una larga tradición que ve a Europa y Occidente como el centro de formación de la teoría y a la "periferia" como el lugar donde "probar" las teorías. En su lugar, esta perspectiva requiere un enfoque comparativo, que se comprometa con un "aprendizaje urbano translocal", que considere a todas las ciudades "como fuen-

tes y como sitios de generación de teoría " y va mucho más allá de un ejercicio mecánico cuantitativo para encontrar semejanzas o diferencias. Esta última idea es compartida por los autores que afirman que el análisis comparativo internacional es una condición necesaria para explicaciones sistémicas más profundas de procesos estructuralmente similares, que toman distintas formas en diferentes lugares del mundo. La red cubrirá un vacío importante dado que hasta ahora ha habido poco debate urbano entre los mundos académicos hispano, portugués y anglo parlantes.

Para llevar a cabo este enfoque de aprendizaje comparativo el programa de intercambio se centrará alrededor de dos debates principales que hasta ahora han permanecido relativamente separados:

1. Las variadas y múltiples geografías de la gentrificación neoliberal

El programa reunirá, en primer lugar, a las más recientes investigaciones en torno de la naturaleza variada del "neoliberalismo realmente existente" y las geografías de la gentrificación indagando en la diferente naturaleza e impacto de las políticas de gentrificación en diferentes países y ciudades (Brenner et al, 2010). Como se ha anticipado, el neoliberalismo urbano se refiere a las crecientes limitaciones que imponen a las sociedades urbanas la orientación al mercado, la liberalización, la competencia intermunicipal y la introducción de nuevos regímenes de bienestar urbanos (Theodore et al, 2009).

A pesar de la retórica del "libre mercado" del neoliberalismo, investigaciones recientes han demostrado que en la mayor parte del mundo el Estado es un agente activo de este proceso de neoliberalización. Al ser más un proceso dinámico que una condición final, las políticas neoliberales tienden a abolir cada vez más los lazos sociales entre los individuos con el fin de facilitar la introducción de mecanismos de mercado en áreas de la vida social que habían sido organizadas previamente en otras formas.

Una innovación reciente en este debate ha sido la de subrayar el carácter geográficamente diversificado del proceso de neoliberalización. Para una explicación de las consecuencias prácticas de las políticas neoliberales, diversos investigadores entienden como algo vital el proporcionar una mirada analítica de sus expresiones locales, afirmando que las ciudades juegan un papel estratégico en las múltiples geografías del neoliberalismo. En otras palabras, las estructuras políticas, administrativas y sociales locales, geográficamente específicas, son factores clave dentro de la aplicación y la reorganización de las políticas neoliberales, por ejemplo, a través de la articulación de contextos, luga-

res, localidades y escalas. La crisis económica actual presenta un momento particularmente interesante donde analizar cómo diferentes lugares se ajustan y se adaptan a los cambios económicos y políticos. Este debate reciente sobre la naturaleza variada del proceso de neoliberalización ha mostrado claramente cómo la dinámica de los procesos de formulación de políticas neoliberales contemporáneos han atravesado fronteras jurisdiccionales, promoviendo una transnacionalización de los dispositivos institucionales de transferencia y difusión de políticas, con el fin de garantizar la movilidad de la política, por ejemplo a través de organismos internacionales, redes profesionales y una multiplicidad de adaptaciones y mutaciones locales y regionales.

La aplicación de las políticas urbanas neoliberales tiene como objetivo restablecer el control de clase e induce a extensos procesos de "acumulación por desposesión" (Harvey, 2004). En el nivel del barrio, tal desposesión, así como la consolidación de las desigualdades de clase suelen ser abordadas a través del concepto de gentrificación.

Cuando nos referimos hoy a la gentrificación es imprescindible tomar en cuenta las transformaciones que se han sucedido en la política, la ciencia y la sociedad desde entonces. Tal y como plantea Harvey (2008), entendemos que la gentrificación es más que la explotación de una renta de monopolio por parte de inversores y especuladores, ya que también comprende una serie de capitales culturales, relacionales y simbólicos que condicionan la eficacia de este tipo de procesos. En este sentido, y siguiendo las afirmaciones de Lees et al. (2008), la investigación de la gentrificación debe ser lo suficientemente flexible en sus múltiples perspectivas, para poder reflejar de manera transversal las mutaciones que acontecen en las ciudades del siglo XXI. Esta suposición es de especial importancia si tenemos en cuenta que el término gentrificación es clave para contrarrestar los discursos de la política urbana en los debates científicos en América latina, ya que las diferentes geografías y políticas de gentrificación de las ciudades latinoamericanas requieren enfoques alternativos que incluyan una diferente puesta en práctica del término en y para la reflexión crítica de las políticas urbanas. Siguiendo a los autores anteriormente mencionados, sugerimos hablar de gentrificación cuando se cumplen las siguientes cuatro condiciones:

(i) la reinversión de capital en un espacio definido y un alza correspondiente del valor del suelo de ese espacio o en áreas colindantes;

(ii) la llegada de agentes con mayor capacidad de pago que los usuarios establecidos en ese espacio o en áreas colindantes;

(iii) cambios en las actividades y en el paisaje urbano controlados por los grupos que ingresan al territorio en cuestión;

(iv) el desplazamiento directo, o la presión indirecta para el desplazamiento, de grupos sociales de ingresos más bajos que los que entran.

Al proponerse la tarea de descentrar las narrativas dominantes de la gentrificación a través de un análisis de una variedad de ciudades de Europa y América latina, el programa de intercambio contribuirá a la investigación de vanguardia, relacionando la movilidad de las políticas con investigaciones empíricas sobre las geografías de la gentrificación. En comparación con la amplia documentación de la gentrificación en el mundo angloparlante, hasta ahora relativamente pocos estudios han prestado atención a este fenómeno en América latina. El programa intenta salvar esta brecha, haciendo hincapié en la necesidad de caracterizar los discursos sobre la gentrificación en diferentes condiciones sociales, urbanas y económicas, preparando la apropiación conceptual y la contextualización del término dentro de este marco geográfico específico. Además, se espera poder confirmar que la gentrificación en América latina varía sustancialmente de los procesos observados en el mundo anglófono. Este supuesto es de importancia específica si consideramos gentrificación como un término clave para incorporar en los debates de política urbana en los ámbitos no anglófonos. Por ejemplo, las diferentes geografías y políticas de gentrificación de las ciudades españolas y latinoamericanas requieren enfoques alternativos para incluir y operacionalizar mejor el término y para la reflexión crítica sobre el resultado de las políticas urbanas. En este sentido, nuestros debates se refieren a cuestiones más amplias relativas a la justicia social y la cohesión social en la ciudad contemporánea.

2. Movimientos sociales urbanos de resistencia al neoliberalismo urbano

Junto con una creciente literatura sobre el neoliberalismo urbano se han producido numerosos debates sobre los movimientos sociales urbanos, la ciudadanía y la resistencia a estas políticas en todo el mundo. Cada vez más, movimientos recientes como los indignados españoles, el movimiento ocupa, así como los múltiples ejemplos de resistencia de los excluidos social y económicamente en América latina, tienen en común que ponen en la agenda pública las consecuencias negativas del neoliberalismo urbano, proponiendo alternativas a las políticas urbanas tradicionales. Diferentes autores han demostrado que el neoliberalismo no es sólo un conjunto de políticas, sino fundamentalmente una tecnología de gobierno que establece regímenes nuevos, excepcionales, de la ciudadanía urbana (Ong, 2007). Además, la neoliberalización implica un proceso de despolitización a través del cual el ejercicio del gobierno es clasificado como una práctica no-ideológica

que necesita soluciones "técnicas". Este argumento viene junto con la observación de que la lógica neoliberal requiere que los ciudadanos (o sujetos) sean individuos libres, autogestivos y autoemprendedores. En la literatura sobre la ciudadanía, tales arreglos conceptuales se refieren a menudo como un cambio de la comprensión clásica de la ciudadanía como un conjunto de derechos y obligaciones hacia un marco que se concentra sobre los "actos" de los sujetos que reclaman en diversos sitios y escalas (Leitner, 2008). Estos "actos de la ciudadanía" pueden centrarse sobre el papel constitutivo de la ruptura y el desorden, y explorar las formas en que la ciudadanía se recrea permanentemente. Este es en particular el caso de la conceptualización de los movimientos contrahegemónico sociales y políticos, las redes de la protesta y la resistencia, y la solidaridad política; un debate que se desarrolla más allá para mirar en profundidad la emergencia de derechos ciudadanos y la institucionalización/legalización de las luchas ciudadanas como proyectos contrahegemónicos impulsados desde abajo.

Una contribución importante de la investigación será la reconfiguración de los individuos y los grupos no como receptores pasivos de las políticas sino como activos formadores de políticas. Los debates urbanos latinoamericanos enfatizan que las acciones y los movimientos de resistencia a la gentrificación de las ciudades pueden ser redefinidos como "actos de ciudadanía". Los activistas urbanos expresan y visualizan las rupturas e incoherencias inherentes al capitalismo actual, aspectos clave para el desarrollo de la teoría urbana crítica.

Así como las políticas urbanas se transfieren y viajan a través de las diferentes naciones y ciudades, las críticas, los movimientos y los grupos antigentrificación pueden también viajar y aprender unos de otros para luchar de manera activa contra la gentrificación. En este sentido, es interesante investigar cómo los actuales movimientos de protesta desarrollan redes conectadas que reclaman nuevos "espacios de ciudadanía", creando "Geografías de la ciudadanía" alternativas. Por lo tanto, los sitios específicos de "hacer y promover la ciudadanía" serán examinados para reunir la investigación empírica y teórica sobre los múltiples desafíos que la democracia enfrenta tras el giro neoliberal.

Las preguntas de investigación

Con respecto a este marco teórico, CONTESTED_CITIES/CIUDADES EN DISPUTA implementará un diseño de investigación innovador que reunirá enfoques interdisciplinarios de campos tales como los estudios urbanos, los estudios sobre ciudadanía e investigaciones sobre los movimientos sociales, con el fin de proporcionar un análisis teórico de cómo la ciudad neoliberal está siendo imaginada, negociada y desarro-

llada entre los responsables políticos y los medios de comunicación, por un lado, y desafiada por los ciudadanos y los medios de comunicación alternativos, por otro.

Por lo tanto, los principales intereses de la investigación se centran sobre cinco cuestiones, que reflejan los objetivos clave para el programa de intercambio:

1. El desarrollo de enfoques metodológicos innovadores, basados sobre la sociología visual y la antropología visual, para discutir el neoliberalismo urbano y las re-apropiaciones subalternas del espacio urbano. Esta propuesta está relacionada con el cambiante papel que la performatividad y las visualizaciones (por ej. fotos, vídeos, páginas web) desempeñan en la ciencia y la sociedad actuales. Se sugiere el uso de datos visuales generados por los participantes, bajo el supuesto de que en la interacción de fotos o videos con una entrevista se está logrando una doble reflexividad. Debido a la creciente proliferación de teléfonos móviles con cámaras integradas, la fotografía y el video son actualmente una tecnología cultural común que gana importancia cada vez mayor para las manifestaciones individuales y políticas. En el curso del proyecto, la fotografía reflexiva y otros métodos visuales, tales como la producción y la interpretación de vídeos, posters y otros testimonios visuales se desarrollarán de manera complementaria y concomitante con aproximaciones empíricas a la recolección de datos cuantitativos y cualitativos. Por esto, el proyecto acercará respuestas a la pregunta sobre cómo estas interacciones simbólicamente importantes como representaciones visuales pueden ser analizadas y operativizadas por los discursos científicos críticos.
2. La provisión de nuevas indagaciones empíricas en las variadas geografías del neoliberalismo urbano y la gentrificación, este último como un ejemplo específico para la movilidad de las políticas, en respuesta a las preguntas de investigación: ¿Cómo las instituciones públicas y privadas que intervienen en la ejecución de las estrategias de desarrollo urbano y de gobernanza (neoliberal) urbana reaccionan ante la creciente difusión de la conciencia de oposición al neoliberalismo? ¿Cómo defienden y promueven nuevas legitimaciones políticas neoliberales a través de diferentes cuerpos discursivos? ¿Y cómo los procesos de gentrificación y resistencia moldean la vida cotidiana, recreando identidades y transformando las percepciones de la comunidad?
3. El estudio de las resistencias al neoliberalismo urbano, como nuevas expresiones de los movimientos sociales y las luchas contrahegemónicas en áreas urbanas de Europa y América latina. En este

sentido, el interés se centra sobre cuestiones tales como: ¿de qué maneras los movimientos sociales subalternos imaginan y perciben las transformaciones en la "ciudad neoliberal" después de la crisis financiera?, ¿qué imaginación y qué apropiación alternativa proponen? ¿cómo promueven resistencias a la corriente principal de debate en las políticas urbanas, y hasta qué punto son ellos mismos un objeto de la extensa neoliberalización de la esfera pública? ¿cómo se imaginan y crean formas alternativas de provisión de vivienda y ocupación de la tierra?

4. La discusión y el desarrollo de nuevos enfoques teóricos hacia el neoliberalismo urbano y la ciudadanía neoliberal, respondiendo a la pregunta de cómo la teoría crítica social puede ayudar a comprender las geografías cambiantes del neoliberalismo urbano y cómo pueden pensarse conceptualmente la promoción de la ciudadanía a través de los movimientos contra-hegemónicos involucrados en diálogos a menudo conflictivos con la sociedad tradicional.
5. La transferencia de conocimiento, siguiendo el postulado clave de que las ciencias sociales deben difundir conocimiento en la sociedad. En este sentido, nuestra pregunta de investigación es qué nuevos canales y métodos participativos pueden aplicarse con éxito para proporcionar información relevante a los responsables políticos, activistas sociales y otros interesados, ayudando a articular una nueva comprensión de los problemas sociales que enfrentan las ciudades contemporáneas y mejorando los procesos de toma de decisiones.

Bibliografía

Brenner, N., Peck, J., Theodore, N. (2010). "Variegated neoliberalization: geographies, modlities, pathways". En *Global Networks* 10 (2), 182-222.

Harvey, D. (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid, Akal.

Harvey, D. (2008) The Right to the City. En: *New Left Review* 53.5: 23-40.

Janoschka, M., Sequera, J, Salinas, L.; 2013. Gentrification in Spain and Latin America-a critical dialogue. En *International Journal of Urban and Regional Research 37*.

Lees, L., Slater, T., Wyly, E. (2008) *Gentrification*. Londres, Routledge

Leitner, H. Sheppard, E. Sziarto, K. (2008). The spatialities of contentious politics. En: *Transactions of the Institute of British Geographers*, 33:157-172

Ong, A. (2007), Boundary crossings. Neoliberalism as a mobile technology. En: *Transactions of the Institute of British Geographers,* 32: 3-8.

Peck, J. Ticknell, A. (2002). Neoliberalizing Space. En *Antipode*, 34:380-404.

Sader, E. (2009). Postneoliberalism in Latin America. En Development Dialogue 51:171-179.

Theodore, N. Peck, J. Brenner, N. (2009). Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. En *Temas Sociales*, 66:1-12.

El sistema bancario chino como instrumento de política económica: crecimiento interno y expansión internacional*

*Julio Sevares***

China inició una reforma financiera que incluye la creación de bancos y la adopción de los estándares reguladores internacionales con el propósito de expandir su sistema bancario y su mercado de capitales y proyectar el yuan como moneda internacional. La reforma tendrá impacto en la Argentina y Latinoamérica porque los bancos chinos financiarán importaciones desde China y empresas de ese país. La llegada del ICBC a la Argentina es un paso en esa tendencia.

Palabras clave: China - Reforma financiera - Financiamiento chino - Yuan - Competencia china

* Versión de la ponencia presentada en las 3ras. Jornadas de Relaciones Internacionales. FLACSO, 2012

** Economista y periodista

The Chinese banking system as economic policy tool: internal growth and international expansion

The Chinese government began a financial reform that includes the creation of new banks and the adoption of the international financial regulatory standards. The purpose of the reforms is to expand the Chinese banking system and capital markets as well as the projection of the yuan as international currency. The financial reform will impact on Argentinian and Latin American markets because Chinese banks will support imports from China and the development of the Chinese firms in the region. The landing of ICBC in Argentina it's a step in this direction.

Key words: China - Financial reform - Chinese financing - Yuan - Chinese competitiveness.

Fecha de recepción: marzo de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

En 1995 el gobierno chino lanzó una reforma financiera con el propósito de modernizar y expandir su sistema financiero en el mercado local y en el exterior, mejorar la capacidad de financiamiento de las empresas chinas y de las inversiones directas chinas en el exterior y, también, de promover la utilización del yuan como moneda de intercambio.

La reforma incluye la transformación de bancos estatales en comerciales, la creación de bancos de desarrollo, el establecimiento de entidades reguladoras bancarias y del mercado de capitales adaptadas a las normas de Basilea y a los estándares vigentes en los mercados avanzados.

El sistema financiero chino se apoya sobre la enorme pileta de liquidez proporcionada por los depósitos locales a lo que se suma el financiamiento estatal de bancos de desarrollo.

El desarrollo del sistema chino impacta en América latina de diversas formas: el aumento del financiamiento chino a la región, la apertura de bancos que previsiblemente van a priorizar el financiamiento de proyectos que interesen al país asiático, todo lo que consolida el desafío que implica la consolidación de un patrón de demanda y precios relativos que estimula la primarización de la economía y competitividad china sobre las industrias de la región.

La reforma

En 1995, se promulgó la Ley de Bancos Comerciales, que creó las condiciones para formar un sistema de bancos comerciales y para transformar los bancos estatales especializados en bancos comerciales, pero siempre bajo la propiedad del Estado.

Los principales puntos de la reforma son:

- Conversión del sistema financiero en comercial y su racionalización;
- Avance en la liberalización de las tasas de interés;
- Profundización de los mercados de capital;
- Mejorar la infraestructura y el marco legal;
- Mejorar el marco de regulación y supervisión;
- Construir una red de seguridad, desarrollar manejo de crisis y esquemas de insolvencia;
- Reformular los derechos y responsabilidades del gobierno.

(Fuente: BM-Consejo de Estado de la RPC, 2012)

El objetivo de desarrollar los instrumentos de financiamiento y los mercados de capital está articulado con:

- la promoción de la inversión externa, mayormente orientada a la provisión de recursos naturales;
- la expansión de sus empresas -incluidas las financieras- en el exterior;
- la promoción de la internacionalización del yuan (=desplazamiento del dólar).

La reforma de 1995 convirtió los principales bancos estatales en comerciales con mayoría accionaria estatal: se establecieron 120 bancos comerciales de tamaño chico o mediano y las instituciones de títulos y seguros fueron estandarizadas y desarrolladas y se permitió la apertura de bancos privados, nacionales y extranjeros y la realización de Joint Ventures.

Inmediatamente después, en 1996, abrió el China Minsheng Banking Corporation, el primer banco comercial con participación accionaria de empresas privadas.

En enero de 2004 el Consejo de Estado decidió que los bancos estatales Banco de China y Banco Chino de la Construcción se transformaran en sociedades basadas sobre acciones.

En 2005 los bancos comerciales de sociedades de acciones, comenzaron a aceptar inversores y accionistas externos.

En 2005 la Comisión de Regulación Bancaria de China anunció la creación de un nuevo banco de ahorro postal para reemplazar al viejo sistema de más de 36.000 oficinas en todo el país.

La creación de bancos comerciales tiene el propósito de separarlos de los bancos políticos y obligar a la dirección de los bancos a operar bajo condiciones más vinculadas con el mercado de crédito.

Sin embargo, las decisiones de crédito no son tomadas por los bancos individualmente ni por uno de los banqueros sino que es manejado por mandato central y aún los bancos comerciales son dirigidos por funcionarios que circulan en el sistema estatal.[1]

[1] Según un informe de *The Economist*, "apenas se entiende quién toma las decisiones. El gobierno y el Partido Comunista están íntimamente ligados con los gerentes de las entidades financieras. Comprender quién está realmente a cargo es casi imposible…Los jefes de los bancos chinos son hombres poderosos cuyas carreras han sido meticulosamente administradas. Pero ninguno tiene la libertad de su pares del Oeste, incluyendo los de esas firmas infectadas de Estado, como el Citigroup y la RBS. Quizá el único equivalente occidental a un banco chino son las dos agencias de vivienda estadounidenses, Fannie Mae y Freddie Mac, grandes instituciones con el mandato político de expandir el crédito y con protección sobre las consecuencias de su papel en expandir las deudas malas" (*The Economist. Who matters in the world's second-largest financial system is barely understood*.4.2.2010) Según fuentes de *The*

Los bancos son utilizados para el financiamiento de los proyectos oficiales en el país y en el exterior y, luego de iniciada la crisis en 2008, como instrumento contracíclico expandiendo el crédito: En 2009 los bancos chinos aumentaron sus préstamos por casi 9,600 billones de yuan (US$ 1,5 billones), una suma que duplica el tamaño del sistema bancario indio.(Hu, sin fecha)[2].

Según un informe del FMI (2011), los bancos comerciales actúan frecuentemente como canales de la política monetaria y como instrumentos de la política fiscal y los vínculos entre la política macroeconómica y el sector financiero son intrínsecos para la estabilidad financiera china.

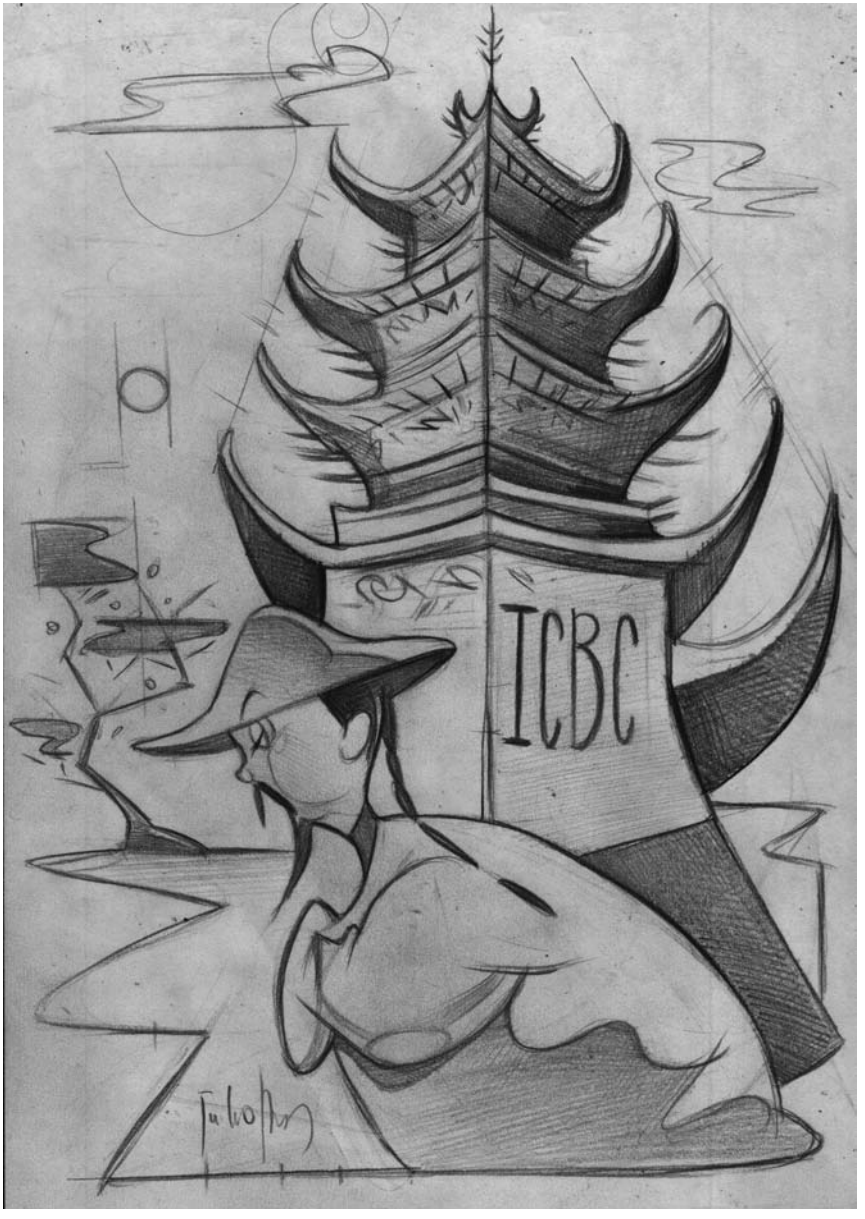
Aun así, el sistema aparece estable en términos prudenciales, con un bajo nivel de préstamos con problemas, alta disponibilidad de financiamiento y poco apalancamiento de los principales prestamistas.

Sin embargo, según la visión ortodoxa del FMI, la utilización política de los bancos da lugar a ineficiencias en la asignación del crédito y vulnerabilidades estructurales, estimula un alto nivel de ahorro y de liquidez y crea riesgos de mala asignación de capital y de formación de burbujas. El costo de esas distorsiones, sostiene el FMI, se manifestará en el futuro

Según el informe "The New Banks in Town", "Si bien el gobierno chino diseñó las reformas bancarias para separar el financiamiento de carácter político del comercial, los bancos chinos continúan mezclando ambos…El Gobierno todavía obliga a los bancos nominalmente comerciales a rescatar empresas estatales. Al mismo tiempo, los bancos políticos se convirtieron en más comerciales. Chen Yuan, el director del CDB ha combinado exitosamente los objetivos políticos del banco con sólidos préstamos comerciales, por lo que el CDB tiene elevadas ganancias y un balance más saludable que el de los bancos comerciales chinos. El Ex – Im Bank también ofrece préstamos a tasas comer-

Economist, en un momento en que las autoridades decidieron racionar el crédito (en 2011) los créditos por encima de los 500 millones de dólares eran directamente vetados por el Consejo de Estado. (Chinese Banks. Circular logic, August 19th. 2010)

[2] "Los actuales dirigentes del Partido Comunista Chino, Hu Jintao y Wen Jiabao, han adoptado las recetas keynesianas con gran determinación. En respuesta a la crisis financiera de 2008 aprobaron un audaz paquete de estímulos, desbalanceando las cuentas del gobierno y empujando a los bancos a prestar. Esto ayudó a defender su particular estilo de capitalismo de una tremenda desaceleración. Algo similar se requeriría en 2012 si la estagnación de Estados Unidos y la deuda europea amenazan otra vez la economía global. Pero la nueva dirigencia de Xi Jinping y Li Keqiang (que se esperan tomen el poder a fin de año) difícilmente adopten a Keynes tan incondicionalmente como sus predecesores. En rigor, ellos pueden encontrarse como esclavos de los garabatos de otro economista muerto, el enemigo intelectural de Keynes, Friedrich Hayek" China Keynes vs.Hayek in China http://www.economist.com/node/21537010


ICBC

Papel de los bancos en la reactivación de la economía china

Según *The Economist*, "Los actuales dirigentes del Partido Comunista Chino, Hu Jintao y Wen Jiabao, han adoptado las recetas keynesianas con gran determinación. En respuesta a la crisis financiera de 2008 aprobaron un audaz paquete de estímulos, desbalanceando las cuentas del gobierno y empujando a los bancos a prestar. Esto ayudó a defender su particular estilo de capitalismo de una tremenda desaceleración. Algo similar se requeriría en 2012 si la estagnación de Estados Unidos y la deuda europea amenazan otra vez la economía global. Pero la nueva dirigencia de Xi Jinping y Li Keqiang (que se esperan tomen el poder a fin del año) difícilmente adopten a Keynes tan incondicionalmente como sus predecesores. En rigor, ellos pueden encontrarse como esclavos de los garabatos de otro economista muerto, el enemigo intelectual de Keynes, Friedrich Hayek". *The Economist*. "Keynes vs Hayek in China" http://www.economist.com/node/21537010

ciales y tiene una baja proporcion de créditos riesgosos (*non performing*)" (Gallagher, Irwin y Kolesky, 2012)

El crecimiento de los bancos incrementó el crédito chino al exterior, incluyendo a Latinoamérica, donde China se ha convertido en un prestatario más importante que el BID y el Banco Mundial juntos.

Por otra parte, el gobierno chino promovió la expansión de los grandes bancos locales al exterior, como se verifica en América Latina, como parte de su política de inversión externa, orientada a garantizar el abastecimiento de materias primas a China.

Organismos reguladores

Con el propósito de adecuarlos a las prácticas de los mercados privados y generar confianza en los inversores el gobierno chino estableció un conjunto de entidades reguladoras.

En 1998 el BPC estableció un sistema de supervisión bancaria para bancos, compañías de valores y de seguro. Suprimió sucursales provinciales y sub-sucursales en los niveles de prefectura o ciudad y fundó nueve sucursales regionales y municipales autónomas.

En abril de 2003 se estableció formalmente la Comisión Reguladora de Bancos de China a partir de lo cual comenzó a montarse el sistema de regulación financiera con la Comisión Reguladora de Valores de China, y la Comisión Reguladora de Seguros, cada una con responsabilidades claramente definidas.[3]

[3] China Trough a Lens. Financial System. http://www.china.org.cn/english/features/38256.htm

Características del sistema financiero chino

Crecimiento

El sistema financiero chino ha tenido un fuerte crecimiento en los años recientes, alcanzando una fuerte presencia relativa en el sistema internacional:

- Los activos del sistema financiero pasaron del 194% del PBI en 2007, al 234% en 2010
- Los depósitos bancarios pasaron del 147% del PBI en 2005 al 171% en 2010
- El crédito al sector bancario es del 67% del PBI (45% en Alemania, 106% en EUA 148% en el Reino Unido. (IMF, 2011)

En América latina el porcentaje promedio es del 32% y en Argentina, 14% (BCRA y Ministerio de Economía).

Debido a su crecimiento los principales bancos chinos alcanzaron puestos relevantes en el mercado internacional.

En el *ranking* anual de los primeros 1.000 bancos del mundo, de la revista británica *The Banker*, 5 bancos chinos figuran entre los 15 primeros: *Industrial and Commercial Bank of China* (6°), *China Construction Bank Corporation* (8°), *Bank of China* (9°), *Agricultural Bank of China* (14°). Los sigue el *Bank of Communications* en el puesto 35°.

Como parte de su crecimiento, los bancos comerciales chinos se desplegaron en el exterior. El Banco de China es el que tiene el mayor número de casas y el mayor de negocios en sus sucursales del exterior.

Esta evolución contribuye a fortalecer la presencia económica y política de China en el mundo, agregando a su potencial competitivo e inversor y a la capacidad negociadora que le otorga el tamaño y la dinámica de su mercado (demanda para el resto del mundo), un creciente poder financiero que apuntala la actividad de sus emprendimientos en el exterior y le permite financiar compras de productos chinos por parte de empresas y estados.

Composición del sistema

Banco central

Banco Popular de China (BPC). Originalmente, el BPC tenía funciones y poderes de banco central pero también operaba como banco comercial otorgando créditos comerciales e industriales y ofreciendo servicios de ahorro. En 1995 fue convertido en un banco central autó-

nomo, encargado de la política monetaria (con el objetivo de controlar la inflación) y manejar las reservas y las transacciones en divisas.

Principales bancos comerciales

Bank of Communications Limited: es el banco más antiguo, fundado en Shanghai, en 1908.

Banco de China: fundado en 1912 desde 2004 es un banco por acciones que maneja divisas y pagos internacionales.

Banco Industrial y Comercial de China (ICBC): el banco comercial más grande de China, fue fundado en 1948 para financiar actividades industriales y comerciales y negocios internacionales, transformado en comercial en 1995.

Banco Agrícola de China: banco de depósitos y préstamos para el sector agrícola principalmente involucrado en financiamiento de empresas rurales así como industriales y comerciales de áreas rurales. Sucesor del Banco Agrícola Cooperativo de 1951, convertido en banco comercial bajo control estatal. En 2009 se permitió el ingreso de capitales privados y en 2010 ingresó al Mercado de Valores de Shanghai.

Banco Chino de la Construcción: fundado en 1954 y transformado en comercial en 1995, realiza préstamos para proyectos de construcción con fondos del Presupuesto estatal. En 2003 fue convertido en la sociedad por acciones China Construction Bank Corporation, cuyas acciones son controladas por el Estado.

Bancos de Desarrollo

Creados en 1995, responsables de la mayor parte del crédito a América latina.

El Banco Chino de Desarrollo (CDB): El CDB está dirigido principalmente a apoyar las políticas macroeconómicas de los planes quinquenales con préstamos de mediano y largo plazo. Se orienta en ocho áreas de desarrollo: energía eléctrica, construcción de caminos, ferrocarriles, petróleo y petroquímica, carbón, correo y telecomunicaciones, agricultura y agroindustria e infraestructura pública (sectores que absorben las tres cuartas partes de los créditos del banco), así como a financiar inversiones externas.

China Export and Import Bank (CEIB): El mandato del CEIB es financiar el comercio exterior de productos mecánicos y electrónicos, equipos y productos de alta tecnología, asistir a las compañías chinas en sus contratos externos e inversiones y, en general, promover las relaciones económicas y la cooperación económica con otros países.

Para cumplir estos objetivos proporciona créditos concesionales para el comercio exterior y para las empresas con contratos e inversiones en el exterior.

Banco de Desarrollo Agrícola de China (ADBC): con sucursales en las provincias, otorga préstamos a empresas públicas vinculadas con la actividad agrícola y, desde 2004 a empresas mixtas del mismo sector. Interviene en la Reforma del Sistema Financiero Rural del Consejo de Estado.

Banco estatal de inversión externa

Corporación Internacional China de Ahorro e Inversión: originalmente una organización que administraba el ingreso de fondos de inversión externa, se convirtió en un banco y puede competir con el Banco de China en la atracción de inversión externa.

Bancos extranjeros

A mediados de los ochenta se permitió la apertura de bancos extranjeros en algunas ciudades y sólo en operaciones con compañías extranjeras en China.

Desde fines de los ochenta las instituciones financieras chinas en la Zona Económica Especial, en las ciudades abiertas de la costa y en las principales ciudades aprobaron el funcionamiento de instituciones financieras de capital extranjero y de *Joint Ventures* de compañías chinas y extranjeras.

Las condiciones fueron flexibilizadas a partir del acceso de China a la OMC en 2001.

En noviembre de 2003 la Comisión Reguladora de Bancos permitió que los bancos extranjeros comenzaran a prestar en yuanes a empresas chinas (Anteriormente sólo podían hacerlo a empresas extranjeras).

En 2004 había 70 bancos extranjeros con más de 150 oficinas en China.

En 2007 algunos fueron autorizados para emitir tarjetas de débito y uno a emitir una de crédito.

En 2009 el número fue ampliado a seis pero sólo dos están fuera de Hong Kong.

Cuadro 1. Estructura del sector financiero por tipo de entidad (2010)

Tipo de entidad	% de los activos		
Bancos	88		
Bancos comerciales		70	
Bancos grandes (5 primeros bancos)			44,0
Bancos con participación pública y privada (*Joint Stocks*)			14,0
Bancos comerciales de ciudades			7,0
Rurales			3,0
Extranjeros			1,6
Subsidiarias locales			1,4
Sucursales de bcos extranjeros			0,2
Bancos políticos y Banco Chino de Desarrollo (CDB)		7	
China Postal Service Bank		3	
Cooperativas		7	
Instituciones financieras rurales de nuevo tipo		0	
Instituciones financieras no bancarias	12		
Compañías de seguros		5	
Fondos de Pensión		1	
Empresas de Administración de Fondos		2	
Empresas de Títulos		2	
Empresas de Futuros		0	
Inversores Institucionales extranjeros		0	
Otras instituciones financieras no bancarias		2	
Total	100		

Fuente: FMI 2011.

Estructura del sistema bancario

Los bancos comerciales son los actores dominantes del sistema con el 62% de los activos, mientras que los bancos políticos, fondeados por el Estado, tiene sólo el 6 por ciento.

Las instituciones financieras no bancarias poseen el 12% de los activos del total del sistema, el 40% de los cuales corresponden a las compañías de seguros.

Cuadro 2. Estructura del sistema bancario comercial por participación en los activos (%)

Grupo de bancos	2003	2010
Bancos grandes (5 primeros bancos)	78	63
Bancos con participación pública y privada (*Joint Stocks*)	12	21
Bancos comerciales de ciudades	7	11
Rurales	1	3
Extranjeros	2	2

Fuente: Gallagher, Irwin y Koleski, 2012

La estructura del sistema bancario comercial está muy concentrada en un reducido grupo de bancos: los cinco primeros tienen el 63% de los depósitos, lo cual es significativo teniendo en cuenta el volumen de activos que manejan.

La mayor parte de los fondos del conjunto del sistema (48%) proviene de operaciones de comercio exterior (compra y venta de divisas) y el 39% de los depósitos de empresas y particulares.

Las tres cuartas partes de los fondos son colocados en préstamos, el 56% de los cuales en el mercado doméstico.

En los bancos comerciales, la mayor parte de los fondos (86%) surge de los depósitos. El 56% de los fondos son aplicados a préstamos casi totalmente en el mercado doméstico. Un 27% es colocado en inversiones de portafolio (**cuadro 3**).

Los préstamos de los bancos comerciales están muy concentrados en un reducido grupo de cinco bancos, con el 52% del total (**cuadro 4**).

Créditos a América latina[4]

La expansión del sistema financiero chino, especialmente de la banca de desarrollo, ha derivado en un fuerte aumento del financiamiento chino a América latina.

Los créditos de entidades chinas a la región crecieron desde niveles muy bajos en 2007 (US$ 1.000 millones) a US$ 37.000 millones de dólares en 2010. Ese año, los créditos de entidades chinas superaron el financiamiento otorgado a la región por el Banco Mundial y el BID, que ese año sumaron US$ 14.000 y US$ 12.000 respectivamente.

[4] Este capítulo está tomado principalmente de Gallagher, Irwin y Koleski, 2012.

Cuadro 3. Fuentes y usos de fondos de las instituciones financieras.

Fuentes de fondos del conjunto de instituciones	% del total	% del sub grupo
Depósitos	39	
De particulares		11
De empresas no financieras		21
Otros depósitos		7
Financiamiento externo	2	
Compra venta de divisas	48	
Negocios con contraparte extranjera	6	
Otros ítems	5	
Total	100	
Uso de fondos		
Préstamos	76	
Prestamos Domésticos		56
Préstamos Domésticos a particulares		1
Préstamos Domésticos a Empresas no Financieras		55
Préstamos al exterior		20
Inversión de cartera	13	
Negocios con empresas extranjeras	11	
Total	100	
Fuentes y usos de fondos de bancos comerciales estatales		
Fuentes de fondos		
Depósitos	86	
Depósitos de empresas		27
Depósitos de particulares		43
Depósitos rurales		0
Otros depósitos		16
Emisión de bonos	9	
Préstamos del Banco Central	0	
Negocios con contrapartes	5	
Total	100	
Uso de fondos		
Préstamos	56	
Préstamos domésticos		55
Préstamos al exterior		1
Inversión de portafolio	27	
Reservas en el Banco Central	15	
Negocios con contrapartes	2	
Total	100	

Fuente: Banco Popular de China, 2010.

Cuadro 4. Prestamos bancos comerciales estatales en relación con los prestamos del total del sistema financiero

Grandes bancos comerciales estatales	52
4 más grandes bancos comerciales estatales	40
Bancos comerciales estatales medios y chicos	24

Fuente: elaboración propia sobre datos del Banco Popular de China.

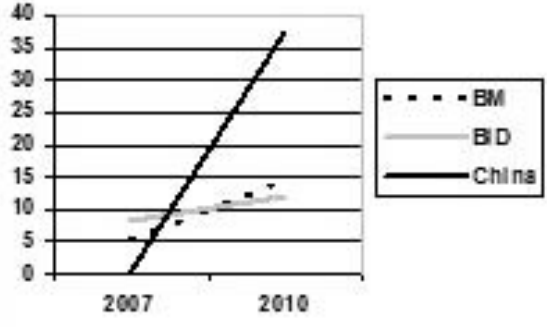
Entre 2005 y 2011, los créditos chinos sumaron US$75.000 millones, el 82% de los cuales fue otorgado por el China Development Bank, el 12% por el China Export- Import Bank y el 6% por el Industrial and Commercial Bank of China (**gráfico 1**).

La mayor parte de los créditos chinos estuvieron destinados al rubro vivienda e infraestructura (45% del total) y a energía y minería (27%)

Esto se debe a que los créditos se dirigen principalmente a financiar inversiones en infraestructura y empresas vinculadas con la extracción y el transporte de materias primas que se exportan al país asiático y que son recibidas tanto por empresas chinas como locales o de otro origen involucradas en esas actividades.

Esa distribución de crédito contrasta con la de los proporcionados por el BM y el BID, más vinculados con programas sociales.

Gráfico 1. Créditos de bancos chinos a América latina (miles de millones de dólares)



Fuente: Gallagher, Irwin y Koleski, 2012.

Cronograma de principales hechos de relaciones de China con Instituciones Financieras Internacionales.

1980, reincorporación al Banco Mundial y al FMI.

1984, China inicia sus contactos con el Banco de Pagos Internacionales de Basilea.

1985, incorporación al African Development Bank.

1986, ingreso al Asian Development Bank.

1994, reforma del sistema cambiario, estableciendo un mercado cambiario interbancario unificado.

Diciembre de 1996, aceptación formal del articulo 8 del Acuerdo sobre Monedas Internacionales y Fondos del FMI; aceptación de la convertibilidad del RMB[5].

2001 ingreso a la OMC.

2008 ingreso al BID. En marzo de 2012, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Eximbank de China anuncian la conformación de un fondo de mil millones de dólares para financiar inversiones en América latina y el Caribe.

Fuente: Central Financial Work Commission. Ministry of Finance of the People's Republic of China

Modalidades y costos

Las tasas de interés que cobran los bancos chinos son más altas o poco más bajas que las cobradas por la Instituciones Financieras Internacionales, pero los requisitos son menores por lo que son accesibles a proyectos que no cumplirían con los requisitos de las Instituciones.

La mayor parte de los créditos otorgados a países de América latina fueron en la modalidad de préstamos por petróleo. En 2009-2011 los prestamos por petróleo llegaron a US$ 46.000 millones más de la mitad del total. El 70% de los mismos fue otorgado a Venezuela, el 22% a el Brasil y el 7% al Ecuador.

El préstamo-por-petróleo combina un préstamo con un convenio para la venta de petróleo que involucra a bancos estatales chinos y empresas petroleras, durante el período de duración del préstamo.

Las tasas de estos préstamos son bajas porque el pago está respaldado por los envíos de combustible.

[5] El artículo VIII del Convenio del FMI se refiere a las "Obligaciones generales de los países miembro" que incluyen: Obligación de evitar restricciones a los pagos corrientes; Obligación de evitar prácticas monetarias discriminatorias; Obligación de colaborar en cuanto a las políticas de reservas.

Por otra parte, dado que aún los bancos comerciales pertenecen al Estado, un incumplimiento sobrepasa la esfera financiera para convertirse en un problema político con China.

A diferencia de las Instituciones Financieras Internacionales, China no establece requisitos vinculados con los derechos humanos y tiene menores exigencias ambientales[6], pero puede condicionar los créditos a la compra de equipo chino. Algunos países, como Bolivia y Jamaica, recibieron créditos en yuanes que sólo pueden utilizarse en la compra de bienes chinos.

Apertura de sucursales de bancos chinos en América latina

Además de aumentar sus préstamos, los grandes bancos chinos lanzaron una estrategia de expansión en el mercado latinoamericano basada sobre la apertura de sucursales y asociaciones con bancos locales. Este movimiento está destinado, principalmente, a ampliar el financiamiento de empresas chinas o que trabajen con ellas y a empresas o gobiernos que compren a China.

En la Argentina, el ICBC, principal banco comercial de China, compró la filial local del Standard Bank por US$ 600 millones.

En la reunión de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban) de noviembre de 2011, el presidente del ICBC, Jiang Jianqing, sostuvo que "la compra -que todavía tiene que ser aprobada por el Gobierno, tiene un sentido estratégico" para el mayor banco de China y le dará la posibilidad de reforzar su relación con América latina.[7]

En la misma instancia, Zheng Bingkai, subgerente general del Agricultural Bank of China en la oficina de Nueva York, hizo referencia a su programa de expansión en Latinoamérica, incluso en asociación con bancos locales. Señaló que, tomando en cuenta factores como el tamaño de sus economías, su potencial de desarrollo y el riesgo país, su banco está observando con interés a los mercados en el Brasil, la Argentina, Chile, México y el Perú. Finalmente, John D. Weinshank, vicepresidente *senior* del China Construction Bank en la oficina de Nueva York, dio a conocer la aprobación de la junta directiva del banco para abrir su primera oficina en el Brasil, la cual "Será la primera de

[6] Sin embargo, desde los años setenta, el Consejo de Estado de China ha promovido gradualmente la incorporación de cláusulas de protección ambiental en los proyectos, las cuales fueron asumidas por los bancos.

[7] http://noticias.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/servicios-bancarios/los-bancos-chinos-amplian-su-presencia-en-latinoamerica_inVxHTxEkT8wcrnWokASV4/

muchas, ya que América Latina es una oportunidad increíble que amerita más expansión".[8]

Conclusiones

La expansión de China es una gran oportunidad para la Argentina y para America latina, porque implica la ampliación de un mercado gigantesco.

Pero constituye también un serio desafío para la competitividad interna y externa de la región y para la evolución de su patrón productivo y exportador.

Este desafío está determinado en principio por tres factores: la demanda china de productos primarios promueve un sistema de precios relativos que fomenta la especialización regional en esos bienes y reduce las ventajas comparativas de las industrias; la oferta china de productos industriales desplaza a la oferta de industrias locales en los mercados domésticos y en terceros mercados y, en tercer lugar, la política de inversión externa directa china en la región se orienta a la infraestructura vinculada con la explotación y exportación de recursos primarios.[9]

A este esquema se agrega últimamente la expansión financiera china. Por una parte, esta expansión aumenta la oferta de financiamiento externo e interno (que provendrá de los bancos chinos que se instalen) disponible para la región, mejorando condiciones de negociación frente a otras fuentes.

Pero, por otra parte, esta oferta reforzará el desafío para el sistema productivo regional porque incrementará el financiamiento de obras y empresas vinculadas con las explotaciones y exportaciones primarias y por lo tanto a consolidar la matriz de especialización en ventajas comparativas reveladas.

Además, el crédito de los bancos chinos financiará la importación de productos de su país de origen por parte de empresas chinas y locales, aumentando la competencia de las manufacturas chinas en los mercados regionales.

[8] La expansión de los bancos chinos incluye al mercado estadounidense. En 2012, la Reserva Federal aprobó la apertura de una sucursal del ICBC, la compra The Bank of East Asia de Nueva York, por la China Investment Corporation (CIC), un banco de inversión creado por el gobierno chino para invertir en el exterior y la creación de un holding bancario por la empresa de inversión Huijin, controlada por la CIC. http://laeconomiaonline.blogspot.com.ar/2012/05/china-cruzo-la-frontera-financiera.html

[9] Este tema está tratado en Julio Sevares, "El ascenso de China. Oportunidades y retos para América Latina". *Nueva Sociedad,* 235. Septiembre-Octubre, 2011.

Este escenario no puede enfrentarse con reacciones de momento ni con políticas aisladas: requiere una política productiva y exportadora nacional y también en coordinación con otros países de la región.

Bibliografía

Gallagher, Kevin P., Irwin, Amos y Koleski, Katherine. The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America. China and Latin America. Inter-American Dialogue Report. February 2012

Hu, Fred, China´s Financial System: Challenges and Opportunities. QFinance. Sin fecha. http://www.qfinance.com/macroeconomic-issues-viewpoints/chinas-financial-system-challenges-and-opportunities?full

IMF. People's Republic of China: Financial System Stability Assessment Country Report 11/321. November 2011.

Ministry of Finance of the People's Republic of China. Central Financial Work Commission. http://www.china.org.cn/english/features/38256.htm

OCDE. Economic Department. China´s Financial Sector Reforms. Working Papers 747, 1-2-2010

People´s Bank of China (Banco Central)
http://www.pbc.gov.cn/publish/html/2010s02a.htm

Rosales, Osvaldo y Kuwayama, Mikio. China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica. Libros de la CEPAL. Santiago, marzo de 2012

World Bank. China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society. Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China/ The World Bank. Conference Edition 2012 http://www.worldbank.org/en/news/2012/02/27/china-2030-executive-summary

Reflexiones

Estrategias de salida a la crisis del capitalismo actual

*Alejandro Rofman**

El texto que se presenta a continuación se basa sobre las palabras pronunciadas por el autor de estas notas en ocasión de la entrega del nombramiento como Presidente Honorario del IADE, el día 19 de marzo de este año. Como el documento se redactó días después hay algunos datos y referencias que no estaban presentes el día del evento y que nos hemos tomado la libertad de incorporarlos al texto final.

Estas reflexiones sobre la crisis económica mundial que se inició en el año 2008 y que se agudizó, luego de una pausa en los años 2010 y 2011, tienen como objetivo central abordar la temática de las salidas a dicha crisis que se ofrecen desde diferentes espacios políticos, económicos y académicos. Es decir, no nos ocuparemos con preferencia del diagnóstico -aunque aludamos a las diferentes interpretaciones del origen de la crisis- sino que pondremos especial énfasis en analizar las diversas opciones que se ofrecen para desembarazarse de la misma y retomar una senda de crecimiento con inclusión social.

Palabras clave: Crisis del capitalismo - Crecimiento con inclusión – Fondo de rescate - Globalización

* Investigador principal del CEUR-CONICET. Presidente Honorario del IADE

Strategies to exit the current crisis of capitalism

The present text is based on the lecture of the author when he was named Honorary President of IADE, on 19 March 2013. As this document was drafted some days later, there are some datesand references that were not used the day of the event, so we decided to include them in the final version.

These reflexions about the global crisis started in 2008 deepened after a pause between 2010 and 2011, aim to address the issue of the exits offered from different political, economic and academic spaces. We will not focus on the diagnosis –although we will mention some interpretations- but on the different options given to find the way back to growth and social inclusion.

Keywords: Crisis of Capitalism - Growth with inclusion – Rescue fund - Globalization

Fecha de recepción: abril de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

1. Aspectos relevantes de la crisis contemporánea del capitalismo

Una circunstancia muy reciente, que consistió en el abordaje recomendado por los organismos de financiamiento multilateral europeo y mundiales al acentuado endeudamiento de personas y bancos en la República de Chipre es un buen ejemplo del modelo de análisis que vamos a realizar en el transcurso del artículo. La propuesta que se le presentó, como verdadera imposición, al gobierno y pueblo de Chipre por tales organismos encontró, inicialmente, un serio escollo en la reacción popular y el voto negativo en el parlamento de la isla a la citada propuesta, que había obtenido apoyo gubernamental. Consistía en conformar un Fondo de Rescate del sistema financiero fuertemente comprometido con deudas a bancos extranjeros, integrándolo con un impuesto a pagar por todos los depositantes, cualesquiera sea el nivel de los depósitos de cada uno de ellos, con imposiciones diferenciadas. La reacción de la sociedad chipriota fue realmente insospechada, se le dijo que no al proyecto oficial ante la generalizada protesta popular. Finalmente, se modificó la propuesta pues solamente los grandes depositantes serán los encargados de aportar obligatoriamente a dicho fondo a fin de pagar la deuda a los bancos acreedores y el Parlamento chipriota la aprobó. Es decir hubo una repulsa de la sociedad a que fueran todos los que poseían depósitos bancarios más allá de su capacidad económica, los que contribuyeran al Fondo de Rescate que finalmente quedó constituído solamente por un reducido grupo de grandes depositantes.

La reacción social fue contundente y el proyecto original totalmente inequitativo se cambió por otro que respondió a criterios de equidad social. Esta salida no fue similar a la de otros países en donde las cargas financieras no fueron distribuidas sobre la base de criterios ni respeto a los recursos de cada contribuyente.

El tema de la salida de la crisis, entonces, puede ser visto desde muy diferentes ópticas y evaluado en función de quiénes se benefician, quiénes se perjudican y cuál es el resultado de la decisión frente al reclamo popular.

Lo que nos parece muy importante, al abordar el diagnóstico, es observar, en el nivel general, el universo de los países que nos rodean y que están vinculados fuertemente entre sí por el fenómeno de la globalización. Aldo Ferrer siempre repite algo que es totalmente correcto: *cada país tiene la globalización que se merece*. Cada país se inserta en el mundo con distintas modalidades según cómo lo decida dado que tal inserción no se la puede evitar ni eludir, pero hay muchas formas dife-

rentes de aproximación de un país independiente al fenómeno de un mundo interrelacionado, casi totalmente dominado por una sola ideología, un solo enfoque, aunque con matices diferentes, y de lo que se trata es de afirmar la identidad nacional en ese mundo. Como dice el mismo Ferrer, es preciso proteger la identidad nacional y fortalecer el marco interno de las relaciones sociales que acompañan un proyecto político cuando el país establece las reglas de vinculación con los demás en un espacio mundial globalizado. Ese es el segundo tema. Lo que nos ha mostrado claramente la realidad que nos circunda, y sobre todo la que impuso el gobierno argentino desde 2003, es que la política es la que debe asumir el comando de las decisiones subordinando a ella las características del proceso económico. La política económica de una nación es un factor fundamental en el proceso de funcionamiento de las relaciones sociales y de producción en niveles nacional e internacional, pero debe estar totalmente subordinada a la política, es el caso, por ejemplo, de la supuesta autonomía del Banco Central del Poder Político democráticamente electo. Si se delega en un grupo de técnicos -sin ningún criterio político o control social que los guíe- el quehacer de la política monetaria es totalmente posible que las determinaciones de la cúpula conductora de la entidad rectora de la política monetaria oficial siga un rumbo contrario o contradictorio con el necesario para llevar adelante las estrategias que el Poder Político ha recibido, en las consultas democráticas, del pueblo que lo eligió. El Banco Central en manos de una tecnocracia autónoma es entregar la conducción de resortes esenciales del Estado a grupos de decisión que responden a intereses no coincidentes, que siempre deben surgir de un Estado soberano, donde se aloja la voluntad popular. ¿Para qué está el Estado, en las actuales circunstancias de crisis tan aguda del capitalismo en el nivel internacional? El Estado tiene su razón de ser en la posibilidad de hacer políticas, impidiendo que el sector financiero -hoy fuertemente concentrado y sujeto a criterios de grupos nacionales e internacionales asociados a la especulación con el dinero- controle las políticas nacionales responsables del devenir financiero de un país. Hemos visto estos días lo que pasa con los grandes bancos internacionales. Prácticamente no ha habido excepción entre ellos en la existencia de serios cargos judiciales o de control gubernamental por su desempeño en los últimos tiempos. Por estos días nos hemos enterado que el Citibank, en Estados Unidos, va a pagar 600 millones de dólares para compensar a algunos inversores que le reclamaron que las hipotecas que contrataron mediante consejos para inversiones seguras emitidos por dicho Banco resultaron totalmente incobrables. Además estos dos últimos meses pasó algo parecido con el HSBC, denunciado en la Argentina por lavado de dinero y con el Barclays, por manipular la tasa Libor. A la vez, Unión de Bancos Suizos, que es el principal banco

de Suiza había recomendado constituir hipotecas sobre inmuebles que, por su real valuación, tornó inviable el cobro de lo prestado dado el bajo valor de tasación de tales propiedades.

Entonces, la raíz de la actual crisis es política no económica. En una reciente publicación, cuyo título es *Podemos acabar con la crisis*, Paul Krugman, premio Nobel de Economía afirma que la situación de su país, en vísperas de la elección presidencial de noviembre del año pasado, era de un estado de depresión tal que a cuatro años del *crack* económico de 2008 no había logrado recuperarse y encauzarse en un proceso de crecimiento sostenido. Y agrega "Pero para eso hay que adoptar una política congruente con ese objetivo, porque si queremos acabar con la crisis y la profundizamos, nunca lo vamos a hacer." (Krugman, 2012: 243). Está claro que la cuestión central es la definición política y desde esa plataforma es que vamos a analizar los aspectos más salientes de los fenómenos generadores de la actual conmoción en el capitalismo histórico.

Esta crisis tiene una característica inédita, por lo menos en los últimos veinte años: está generada en el centro del capitalismo mundial y se ha transmitido a la periferia con diferentes intensidades, pero discutir su eliminación o desaparición implica discutir el modo como se gestionan los procesos políticos, económicos y sociales en el centro del mundo. No es posible evitar el impacto de la crisis desde la periferia, porque aquí no está generada y los mecanismos de realimentación vienen de afuera. Este es otro elemento fundamental que hasta aquí no tenía presencia. La crisis se generaba en la periferia misma, como en México en 1982, o en los países asiáticos en 1997, Rusia en 1997-1998, la Argentina en 2001, y por eso era posible tomar decisiones de tipo político para resolverla total o parcialmente sin depender de determinaciones que se generaran afuera. Ahora no pasa eso, y por ello los diagnósticos tienen que referirse a lo que pasó o lo que está pasando en el sistema de los países centrales para entender cómo nos afecta a nosotros.

Una primera razón del derrumbe de las economías de los países centrales radica en la presencia muy fuerte del sector financiero en el manejo del capitalismo en escala internacional, lo que se hizo notorio a partir de mediados de los '70. El crecimiento gigantesco de la especulación con diversos instrumentos financieros (hipotecas, derivados, fideicomisos, cotizaciones a futuro de *commodities*, rentas de la tierra, etc.) provocó una gran burbuja basada sobre la negociación desenfrenada de tales instrumentos y se impuso como componente esencial de la ganancia empresarial en los grandes grupos económicos y las multinacionales en el nivel mundial. Por otra parte, la interrumpida expansión del crédito público y privado, constituido como herramienta esencial

para la dinámica de los mercados de consumo y el uso de fondos líquidos en operaciones concretadas en los diversos mercados financieros internacionales, fue implicando -con mucho mayor énfasis en la última década del siglo anterior y en los principios del que transcurre- un crecimiento explosivo de las deudas públicas y privadas en los países centrales y en los periféricos, impulsadas básicamente por sus principales bancos.

¿Qué mecanismo intentó remplazar este impulso del crédito por sobre la genuina capacidad de compra de los consumidores? Una definición precisa de la orientación de la política económica destinada a compensar a los grandes conglomerados productivos de las dificultades previsibles en la realización de las respectivas ofertas productivas dado el estrechamiento de la capacidad de compra de los consumidores sin suficientes recursos fue gestándose en forma paulatina. A ello coadyuvó un incesante crecimiento de la oferta de bienes y servicios en escala nacional e internacional fruto de las muy importantes innovaciones tecnológicas y el acceso mediante sistemas de comunicación en la dimensión global y de concreción instantánea. Esta incesante expansión de la oferta se hubiera bloqueado en su acceso a la realización en el mercado de no mediar la presencia vigorosa del crédito para su efectiva realización dada la contracción en la demanda de las personas.

Se creó así un necesario contrapeso a esa limitación del consumo producido por el incremento de la tasa de explotación, dado que hubo un contundente estancamiento de los salarios impuesto por la flexibilización laboral, la presión del desempleo y la pobreza de amplios segmentos de la población (Katz, 210: 176)

La necesidad de asegurar competitividad a los bienes que se transan internacionalmente por las economías más encumbradas del mundo, más aún luego del derrumbe del socialismo real, se fue basando sobre la contracción de los costos para poder ocupar mercados y no ser desplazados de los preexistentes. La estrategia de no aumentar el salario en los procesos productivos más relevantes instalados en los países centrales, se adoptó como única vía posible para asegurar costos a la baja. En esta dirección, en las economías más vinculadas con el intercambio internacional de mercancías, la práctica de congelar salarios se fue adoptando como paradigma central en los quince años previos a la crisis de 2008. En países como Estados Unidos afectados por una pérdida creciente de competitividad y Alemania, destinada a ser la locomotora del crecimiento en Europa luego de la instalación del euro, fue necesario reemplazar la capacidad de generar demanda interna, que no podía ser estimulada por la limitación al alza de los salarios por las razones arriba expuestas, por otras vías alternativas. En el entorno de los países europeos más importantes -con la excepción del Reino Unido- al

introducirse el euro como moneda común a todos ellos (en especial Francia y Alemania) quedó descartada la posibilidad de apelar a la devaluación para tornar más competitiva la exportación de sus bienes. ¿Cómo suplieron los conductores de la economía privada en esos países el enflaquecimiento de la capacidad de compra de los consumidores que ganan salario? Con crédito. Como es bien conocido en el año 2008 en Estados Unidos, el crédito privado representaba el 130% del producto bruto. Había más crédito que bienes que lo respaldaran, lo cual implicaba un fenómeno de extrema peligrosidad. En cuanto ocurriese cualquier proceso crítico en el mercado financiero, no habría con qué solventar el endeudamiento privado. Lo que hicieron en Europa fue, además de apuntar a lo mismo, prestar a los países más pobres, a los más débiles. Salieron a prestar a Grecia, a Italia, a España, a Portugal, sobre todo Francia y Alemania (cuando hablamos de países, no son los Estados los que prestan sino sus bancos). Los bancos franceses y alemanes lo hicieron en forma desmedida, sin tomar en cuenta las garantías de los recursos disponibles para devolver lo prestado para que éstos financiaran compras de sus clientes y de los respectivos Estados.

Entonces, ¿cuál es la consecuencia de este doble fenómeno? Recuerdo ese hermoso corto que se vio en varios canales, en el cual a un personaje que era colocador de fondos financieros su interlocutor, que no entendía nada acerca de los negocios financieros con el crédito hipotecario le preguntaba por lo que estaba pasando. El primero le explicaba con un ejemplo muy entendible. Le relataba que en un escenario hipotético se podía explicar muy bien el proceso. Supongamos, decía el conocedor del proceso de creación de instrumentos financieros encargados de alentar la respectiva burbuja, que un banco envía a un estado sureño de Estados Unidos (en este caso Alabama) a un promotor de hipotecas. El promotor recorre Alabama, ve a un anciano ciudadano negro sentado en la puerta de su humilde casa y le pregunta si quería un crédito. El dueño de tal vivienda le contestaba que no, que no tenía interés en obtener un crédito porque sabia que no tenía cómo repagarlo dado que carecía de bienes para garantizar tal préstamo. El promotor del banco le decía entonces: 'Bueno, hipoteque esta casa y, por caso, la puede remodelar y hacer más confortable dado el estado de deterioro en que se encuentra'. El ciudadano negro se resistía porque sabía que era imposible que una institución bancaria acepte una residencia en tal estado como respaldo de un crédito. Pero el emisario del banco le decía: 'No se preocupe, yo le hago la hipoteca porque mi banco acepta este tipo de vivienda como garantía'. El ciudadano de Alabama terminaba aceptando la operación esperanzado en tener

recursos inesperados para adecentar la semidestruida casa en que vivía. Con esa hipoteca y otras más el promotor armaba un paquete de operaciones crediticias de similar perfil. Dicha suma de financiamientos por demás endebles le permitía al Banco promotor salir al mercado mayorista situado dentro o fuera del país, afirmando: 'Tengo un paquete de créditos muy solventes. Lo vendo barato'. Recibía el 70 o el 80% del valor y le decía a los compradores: 'Ustedes van a ganar cuando tengan que cobrarlos, porque están muy bien respaldados y van a cobrar el 100%'. El que los compraba preguntaba entonces: '¿Quién tomó esos créditos?'. ' Bueno, los armaron los muy solventes y acreditados bancos de Estados Unidos de América'. Cuando los prestadores tomadores de los créditos comenzaron a tener dificultades para retornar los pagos de amortización del capital se desató la crisis. En el diálogo televisivo el interrogador poco experimentado en las lides financieras hizo un breve pero contundente comentario, que decia algo así como: '¡Pero esto era una estafa!'. Y el experto en negocios y comentador de las operaciones por demás dudosas replicó: 'Y, así es el capitalismo. Uno tiene que buscar la manera de ganar dinero. No miremos tan profundo, no perdamos tanto tiempo'. El interrogador se sorprendía de lo que le estaban diciendo: lo que el otro le explicaba era el principio de la bicicleta financiera. 'Y después, ¿qué pasó?'. 'Cuando el ciudadano negro estadounidense no pudo pagar, el banco tomador de las hipotecas en paquete fue a ver la casa y se dijo: 'Pero esto no me solventa el crédito'. Entonces pegó el grito en el cielo, lo pegaron muchos al mismo tiempo y se derrumbó todo'. Ahí está la raíz del fenómeno y de la especulación del crédito en Estados Unidos. Hoy las moras en los bancos europeos más importantes llegan al 10% de la cartera. Hay algunos bancos que no tienen en absoluto la capacidad de afrontar sus compromisos, como Bankia, el banco estrella en la época de la gran prosperidad española. Este es un buen ejemplo para mostrar que el sistema trocó sus objetivos de grandes grupos económicos productores de bienes en captadores de recursos para colocarlos en operaciones financieras altamente dudosas, como cuando Goldman Sachs ayudó al gobierno griego a falsificar sus estadísticas. Hay un juicio contra Goldman Sachs, el segundo mayor banco de inversión después de Lehman Brothers, porque mintieron sobre los préstamos. Los que prestaron plata creyeron que el gobierno griego tenía más solvencia, pero no era cierto dado que los datos que se conocían sobre los ingresos fiscales del Estado eran falsos.

2. Las salidas a la crisis: propuestas más relevantes

Las salidas que se han venido experimentando en los más recientes años a esta situación por demás crítica en los países del sur y en las naciones que se convirtieron al capitalismo en el área anteriormente controlada por la ex Unión Soviética son diversas y a ellas nos remitimos para observarlas con detalle.

Hay una primera estrategia que sostiene que el desbarajuste actual -marcado por un fuerte nivel de desempleo, disminución acentuada del Producto Bruto y abandono de políticas sociales para los sectores populares- se va a ir equilibrando de a poco, a partir de esfuerzos profundos de los Estados en solucionar sus desequilibrios fiscales fruto del excesivo endeudamiento estatal en relación con su capacidad de obtener excedentes en las cuentas del Estado para pagar dicha Deuda. Por ende, para permitir que la situación se normalice, desaparezca la recesión y otra vez los empresarios contraten trabajadores, es preciso no interferir en el funcionamiento libre de los mercados internos, exigiendo a los gobiernos de los países altamente comprometidos con la banca, de Alemania principalmente, que afronten dicho excesivo endeudamiento a partir de un severo ajuste fiscal. La intervención del Estado se tiene que reducir a salvar a los bancos nacionales de la singular reducción de la actividad productiva (la recesión) y de los créditos insolventes (los otorgados a deudores hipotecarios como el ciudadano de Alabama). La actividad económica renacerá cuando los bancos salvados por los Estados recomiencen a fortalecerse, muchos de sus créditos al declararse incobrables pasen a ser parte de operaciones de rescate por fuera de la actividad de la banca y ésta reponga el dinero que recibieron prestado de los Estados. Restablecida, entonces, la confianza, el mercado impulsará otra vez el crecimiento económico y los empresarios serán auxiliados nuevamente por el crédito bancario. Al mismo tiempo las finanzas públicas están obligadas a cumplir un solo y principal objetivo: saldar la deuda con los bancos extranjeros acreedores -encabezados por los alemanes- en la parte del endeudamiento que corresponde a los estados. Ello implica que como las economías de las naciones más endeudadas todavía están en recesión, el ajuste fiscal debe ser muy profundo para asegurar el reembolso de las deudas y el pago de los créditos que, entretanto, los organismos multilaterales de crédito otorguen a los gobiernos de tales países. Con esos recursos, que más adelante los referidos gobiernos tendrán que devolver al Banco Central Europeo y al F.M.I., los países irán pagando la deuda originaria.

El despiadado ajuste fiscal (baja del gasto, con el consiguiente despido de empleados públicos y la reducción de sus sueldos nominales, y

el aumento de impuestos al consumo) supone la liquidación de gran parte del Estado social, lo que implica reducir todos los beneficios obtenidos luego de la Segunda Guerra Mundial, destruyendo sistemáticamente el llamado Estado de Bienestar. Así, los créditos a los bancos o al Estado los terminan pagando los que menos recursos tienen y no es cierto que la Troika (UE, FMI y BCE) acuerden fondos adicionales para "ayudar" a los países. Son todos fondos solamente para pagarle la deuda a los bancos. Entonces la libertad económica se convierte en una ficción de los ideólogos del neoliberalismo porque intervención del Estado existe pero sólo para salvar al sector financiero de los países deudores (España, Portugal, Grecia, Italia, Irlanda, etc) y acreedores.

El discurso dominante es muy claro: todo es cuestión de que la economía se autorregule hasta que el sistema recupere el equilibrio.

Los economistas conocemos, desde la crisis de los '30 del siglo pasado, esa frase de Keynes, criticando esa visión de la autocorrección de los mercados si se los deja funcionar con plena libertad (luego de auxiliar a los bancos). "No es cuestión de esperar a que el libre mercado resuelva las nefastas consecuencias de la crisis en un restablecimiento del equilibrio de aquí a varios años, porque en el largo plazo todos estamos muertos". Los graves problemas económicos y sociales que hoy se afrontan y se acentúan en el tiempo están ocurriendo ahora y es imposible esperar el largo plazo. Sin embargo, tal enfoque se sigue postulando y sosteniendo: gobiernos de los principales países acreedores encabezados por Alemania se niegan a suavizar los perfiles de los ajustes estructurales similares a lo que nos impusieron en la Argentina en el período 1976-2001. Y la recesión y el desempleo, al profundizarse, alejan y no acercan la posibilidad de las sociedades endeudadas de amortizar la deuda.

En síntesis estamos en presencia de un pensamiento que olvida las condiciones reales en que opera una estructura social y económica donde las relaciones de poder marcan fuerte desigualdades entre los sujetos de la sociedad. El accionar de la cúpula del poder económico financiero internacional en sus propios países o en connivencia con los aliados internos en los países deudores utilizan la herramienta del chantaje y la presión intolerable como accionar político para imponer la explotación progresiva y acelerada de los trabajadores de toda condición, tanto en la periferia como en el centro del sistema capitalista internacional .

Esta interpretación de la crisis se contradice con lo que ocurrió en setiembre de 2008 en Estados Unidos, con el cierre de la firma Lehman Brothers, cuando los más acérrimos defensores del enfoque económico liberal admitieron la quiebra de dicho banco a partir de la concepción de

que era preciso que todos tomaran nota de que el Estado no era responsable de impulsar políticas de salvataje a la banca privada. Todavia gobernaban los republicanos. Para los conductores de la política económica de entonces el mercado debía autodepurarse y no le correspondía al Estado auxiliar a aquellos que no supieron operar con eficiencia y transparencia. Como bien describe Harvey la crisis de las hipotecas insolventes era al menos dos años anterior al estallido significativo de la crisis. Ya en el año 2006 la tasa de desalojos en Estados Unidos comenzó a propagarse pero no se hizo nada. En realidad, como los afectados eran mayoritariamente gente no blanca o hispanos el escaso poder político que poseían no repercutió en las decisiones gubernamentales ni movió al sistema decisional a intervenir y prevenir futuros desastres financieros. Cuando en el año 2007 comenzó a extenderse hacia áreas urbanas pobladas por habitantes de clase media blanca la situación se tornó preocupante. A fines del año 2007 dos millones de personas ya habían perdido sus propiedades lo que representaba el 0,9 % de los créditos otorgados frente a solamente el 0,4 % de un año antes. (Harvey, 2012: 10). Por otra parte el precio de las viviendas ya había experimentado caídas apreciables.

La solución a la crisis financiera que esgrimió el nuevo gobierno demócrata de Estados Unidos cambió el eje de la política, pues puso todo su acento en el salvataje de los bancos como acción inmediata, interviniendo prácticamente a las principales estructuras financieras del país y comprando u otorgando generosos créditos a dichas empresas para evitar su caída como la de Lehman Brothers. Especial atención se brindó a las dos principales financieras encargadas de otorgar hipotecas, que fueron rápidamente estatizadas. Al mismo tiempo, como estrategia para alentar el consumo y rehabilitar la decaída economía, que vio paralizado el mercado de créditos para el consumo por el radical debilitamiento de los bancos, la Reserva Federal redujo a casi 0 por ciento la tasa de interés para prestar dinero a las entidades. Pero, a diferencia de Europa, no se adoptaron medidas restrictivas de gasto fiscal ni eliminación de puestos de trabajo ni reducción salarial alguna. Dado el volumen de préstamos a los bancos en dificultades el déficit fiscal llegó en pocos meses al 10 % del PBI principalmente por el generoso rescate del sistema bancario. Se adoptaron concurrentemente medidas para alentar la reactivación productiva con fuertes inversiones estatales en infraestructura y obras públicas. Es decir se intentó, con mucho mejor éxito que en Europa, contrarrestar los efectos recesivos con medidas neokeynesianas en la economia real. De cualquier modo, la economía sufrió un serio retroceso económico en el año 2009 con un incremento acentuado de la tasa de desempleo.

En pocas palabras: la receta en Estados Unidos no fue recesiva sino intentó impulsar el crecimiento económico. Todo el peso de la responsabilidad de la crisis se le atribuyó a la comprometida situación del sistema bancario, cuya fuerte caída tuvo como puntapié inicial el desmadre del crédito hipotecario y la interrupción en la construcción de nuevas viviendas, esto último principal causal de la brusca elevación de la tasa de desempleo que más que se duplicó en un año.

El proceso de reconstrucción de la economía y del mundo del trabajo se reanudó lentamente pero en términos positivos en cuanto a los dos indicadores citados: el PBI y el empleo. Aun así, a cuatro años y medio del inicio de la crisis en toda su magnitud, la economía de la primera potencia mundial crece muy lentamente y el desempleo está a casi el doble de lo que era poco antes del segundo semestre del 2008. No hubo Plan de Ajuste como en Europa dada las condiciones diferentes de una y otra realidad, pero el daño social muy serio existió y el relanzamiento efectivo todavía está por verse.

Como secuela ineludible de la etapa recesiva y del deterioro del mundo del trabajo se ha producido un serio agravamiento de la situación social como principal consecuencia de la desocupación y la precarización laboral. Sin embargo, el aumento de la tasa de desempleo como consecuencia de la recesión del año 2009, la lenta recuperación posterior y el reagravamiento de la situación económica en el año 2012 se ha hecho sentir muy duramente sobre el tejido social en la primera potencia económica del mundo. La información que proporcionaremos, de fuentes oficiales estadounidenses, es un signo evidente del deterioro progresivo de la situación social en ese país. Se trata de la cantidad de habitantes que deben recibir ingresos en forma de subsidios a la compra de alimentos para poder cubrir una dieta mínima de subsistencia. El sistema instalado en el año 1961 permite que unidades familiares o personas que carecen parcial o totalmente de ingresos para su alimentación diaria le soliciten al gobierno federal un apoyo no reembolsable, que varía de acuerdo con el ingreso efectivo de cada peticionante. La población involucrada en este programa de ayuda federal que se mantuvo vigente aun con los cambios de gobierno y de ideologia partidaria de los mismos en el último medio siglo, tuvo un fuerte impulso al momento de la crisis de 2008, con la alta tasa de desempleo superior al 10 % de la PEA y con los salarios de la actividad privada estancados o en retroceso desde el punto de su valorización real. Estos habitantes empobrecidos, que en nuestras estadísticas sociales serían registrados como ”indigentes”, sumaban en los inicios de la crisis de 2008 nada menos que 28 millones de habitantes, lo que suponía alrededor del 9 % del total de la población de Estados Unidos. Debemos recordar que

según estimaciones privadas (no las del INDEC que son sustancialmente menores) la indigencia en ese año rondaba, en la Argentina, el 5 por ciento.

Bien entrado el año 2012 el retorno de la desaceleración económica produjo un nuevo incremento de habitantes sin ingresos suficientes para alimentarse. En junio del año 2012 la cifra de personas comprendidas en este sistema de ayuda alcanzó a 46.370.000 habitantes según el Servicio de Empleo Nacional que depende del Departamento de Trabajo de EUA, ello supone 22 millones de familias, un 15 % de la población. De entre ellos, el 3,3 % del total de habitantes no logra ningún ingreso para comer.

El conjunto de beneficiarios recibe un promedio de US$ 230 por persona. A diferencia de lo que tiene lugar en nuestro país, no se exige nada a cambio a quienes lo reciben: ni que los hijos estén vacunados o que vayan a la escuela, o que tengan asistencia médica. Es necesario, al respecto, que recordemos que la Asignación Universal por Hijo en la Argentina transfiere a cada beneficiario un monto mensual de aproximadamente 60 dólares por niño o joven (Cox, 2012).

Un economista del Citigroup se pregunta cómo se puede resolver este tema. Dice: “En primer lugar, hay un grave problema. El 58% de todos los trabajos que hemos creado están por debajo del salario medio; son trabajos de baja calidad. Con ese ingreso estamos fritos: no hay ninguna manera, si se agregan nuevos trabajos con ese ingreso, de resolver el problema. La economía está en un camino que, si sigue como hasta ahora, tardará siete años en volver al nivel de empleo anterior (Cox, 2012). Podríamos pensar que eso aminorará la pobreza según los datos que acabamos de dar, siempre y cuando los nuevos empleos que se creen sean de buena calidad, que no es lo que está sucediendo”.

¿Qué otra visión hay disponible para comprender la crisis y para sugerir las consecuentes salidas de la misma? Hay opciones diferentes al respecto y nos ocuparemos de ellas seguidamente.

Si retomamos la interpretación que Samir Amin hace de la crisis tal como la expusimos en paginas anteriores donde lo que se postula es que la crisis es la del capitalismo y que no es un episodio más sino que obedece a profundas causas estructurales que se encuentran en la matriz del modelo dominante, otro juego nos convoca y otra discusión está abierta, si bien no resuelta. “Corremos el peligro -dice Amin- de que salvemos esta crisis con algunas medidas que permitan que el Estado recupere su capacidad de apoyo al consumo popular, al incremento del empleo, etc., pero no desarmemos la estructura sobre la que está asentado el capitalismo, con grandes grupos oligopólicos de carácter mundial que se han transformado además en grandes grupos financieros,

que de ese modo controlan el proceso en escala internacional como nunca antes, y se nos repita la historia dentro de unos meses o dentro de unos años". A partir de esta conclusión básica lo que el autor postula es que ahora "todo el sistema esta en grandes dificultades" y que el análisis parcial de cada crisis (crisis energética, crisis alimentaria, crisis ecológica, cambios climático, etc.) es una faceta del desmadre que está teniendo lugar en el sistema de la mundialización capitalista. Tanto Amin como Gunder Franck, el otro economista que asumía posiciones similares a las del renombrado investigador egipcio, afirmaban casi 40 años atrás que había que "…renunciar a socorrer al capital para buscarle 'salida a la crisis' y a comprometerse en estrategias de 'salida del capitalismo en crisis'". Esa es la discusión central que está hoy en día en juego, según Amin, y parece muy interesante remarcar cómo, entre tanto, los costos que supone montarse en la política de salvar a los bancos y no a las sociedades está creando una situación social de un nivel nunca visto desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Frente a esta opción que apunta a un enfoque global y que necesariamente requeriría un proyecto viable de salida al que hoy predomina, en cambio sigue insistiendo en lo que Amin aconsejaba abandonar. Y lo que hoy se implementa cada vez más acentuadamente es la estrategia del ajuste estructural, que en Europa se denomina "austeridad".

¿Cómo se logra imponer en los países que están sujetos al recetario de austeridad esta permanente búsqueda de reducción de recursos propios de las sociedades para ser transferidos a los bancos alemanes, y en menor medida a los franceses? Se logra porque hay socios políticos internos que aceptan este recetario. Hay españoles, portugueses, italianos, irlandeses, griegos, rumanos, estonios, lituanos, y de otros países que pertenecían a la esfera del "socialismo real", que no pueden devolver a los bancos lo que les prestaron para mantener inflada la economía de modo irreal, no con recursos genuinos, sino con financiamiento barato y a largo plazo, tanto a los Estados como a los consumidores privados. Esto nos pasó a nosotros: la pobreza llegó al 53%, la indigencia al 27%, el desempleo al 23%,(en el bienio 2002-2003) cifras bastante parecidas a las que hoy tienen los países más afectados desde el punto de vista social en Europa. Es la consecuencia lógica de la destrucción del Estado de Bienestar de la posguerra y la contracción salarial, de jubilaciones y de empleos para que el sector público disponga de excedentes a fin de cubrir la deuda externa. Cifras recientes provenientes de estadísticas producidas por la Unión Europea marcan que para enero de 2013 la tasa de desempleo en la región superó largamente el 11% y en la eurozona algo más el 12 %. En los países más dañados esta tasa llega al 17% en Portugal, el 27% en España, el 16%

en Grecia, el 11% en Francia, cifras desconocidas para esos países en su historia reciente. A la vez, el nivel de deuda pública en relación con el producto bruto, según datos de 2011, es de 128% en Alemania, 125% en Grecia, 218% en España, 160% en Francia, 129% en Italia, 249% en Portugal, 206% en el Reino Unido. Quiere decir que lo que se debe más que duplica lo que producen muchos países a lo largo del año. Es un valor casi imposible de pagar en términos normales.

¿Hasta cuándo proseguirá la estrategia de la Austeridad? No se sabe. Todos los meses, cuando aumenta la tasa de desempleo, inevitablemente hay un vocero de la Troika que predice que para el año 2014 (en el segundo semestre) se comenzará otra vez a crecer y se vaticina que va a tener lugar un incremento de menos de medio punto para toda la economía de la Eurozona. Pero, en honor a la verdad no sabemos cuándo se va a volver a crecer. Y en cada pronóstico oficial emitido desde la Unión Europea se prevé un retorno al crecimiento cuando la sociedad reciba los impactos de la confianza recobrada en sus propias fuerzas y en el sistema bancario pero siempre es para más adelante y la fecha del repunte tan esperado aparece, en cada pronóstico, inexorablemente, más lejos La única realidad es lo que hay hoy. El futuro nadie lo puede predecir seriamente. Krugman dice en su libro que si persiste esa política cada vez nos vamos a hundir más. No hay ninguna posibilidad de salida. Puede ser que se evite la quiebra de los bancos en el corto plazo, lo que hubiera acontecido si se hubiese declarado el *default* por parte de Grecia o de España. En Europa la presencia del Euro, con pocos paises como excepción como el Reino Unido, impide devaluar, como hicimos nosotros en 2002. Cuando uno analiza muchas de las posiciones que postula ese sector de los conductores de la política monetaria europea, dicen que el euro es intocable. Como la moneda no se puede devaluar, la política es comprimir los salarios para sustituir la devaluación de la moneda. Lo que sucede inevitablemente es que eso acentúa la crisis social. Los dos países citados y otros con similar situación tienen deficit comercial estructural y compensan tal deficit con el ingreso de divisas por el turismo Si se abandona el Euro y se devalúa la moneda nacional así recuperada, al menos, bajarían los precios relativos de bienes y servicios ligados con el turismo y ello lo estimularía. Pero esta salida está vedada.

Decíamos previamente que sin socios internos la estrategia de la austeridad no podría haber sido impuesta desde afuera. ¿Por qué ocurrió que, sin tanta discusión parlamentaria, en Portugal, España, Grecia o Italia, las medidas de ajuste impuestas por quienes representan los intereses financieros del exterior llegaron a subordinar a los gobiernos? Hubo, en estos casos, una situación extrema como la designación de primer ministro de Monti, en Italia, que ni siquiera era diputado o sena-

dor. En cambio, era funcionario de la banca privada antes de ser primer ministro. Sucede que los sectores politicos de centro y de derecha que apoyaron esas medidas restrictivas, se vieron engrosados, en su presencia parlamentaria, por la socialdemocracia. La socialdemocracia europea se comportó contra su historia y contra aquellos a quienes debían defender: los trabajadores. La socialdemocracia europea no solamente inició, en todos los países, la política del ajuste encarnada en la austeridad (casos de España, Portugal y Grecia) sino que en algún caso paradigmático como en la citada Grecia hoy forma parte del gobierno. En España y en Portugal simplemente se acentuó -con el gobierno de la derecha- lo que ya había comenzado con los gobiernos de centroizquierda. La socialdemocracia, en verdad, traicionó sus ideales y posibilitó la destrucción del Estado Social, después. Un lúcido economista catalán, Vicenc Navarro, analiza desde esta perspectiva el derrumbe de la ilusión de la izquierda democrática en Europa. Así, dice en su artículo: "El éxito (histórico, nota nuestra) de la socialdemocracia en Europa fue su contribución al establecimiento de un Estado de bienestar, basado sobre la universalización de los derechos sociales y laborales, financiado con políticas fiscales progresistas, buscando un aumento del poder adquisitivo de la población, tendiendo al incremento de las rentas del trabajo como motor de políticas expansivas de carácter keynesiano" (Navarro, 2012: 1). Cuando avanza el proceso de globalización neoliberal se abandona esa premisa básica. Se ha trocado, como dice Navarro en social-liberalismo, cuando la construcción de la Unión Europea se hizo en base a los principios del neoliberalismo al que se fueron progresivamente adaptando los diversos partidos socialdemócratas en el poder o en la oposición. La adopción del euro y el Tratado de Maaschtrit, con todas las limitaciones al gasto público y a la intervención del Estado en la Economía terminó por sellar el trágico fin del espíritu transformador de la socialdemocracia (Navarro, 2012). Otro autor europeo analiza este fenómeno con la misma argumentación titulando su trabajo con el sugestivo título de "¿Socialdemocracia o socialdesgracia?".

El profesor Navarro, a quien citamos previamente, y que representa una línea de pensamiento crítico muy difundida en España, publicó no hace mucho un interesante articulo en la revista digital *Sistema*, dando cuenta de la imposibilidad de salir de la crisis económico-financiera sin tocar dos aspectos cruciales del sistema organizativo de la economía europea contemporánea. Uno, afirma Navarro, es el mismo funcionamiento de la Unión Europea, y el otro, la imposibilidad de avanzar en una solución integral mientras esté vigente el euro (Navarrro, 2012)

En el primer aspecto lo que postula este académico catalán es que se debe liberar a las instituciones rectoras del entramado de integración

europea de la postura cerradamente extraña a toda concesión a las naciones en graves dificultades. El comando de la Integración europea ha sido cooptada por la banca alemana, que enarbola una posición inflexible. El otro aspecto clave, agrega el autor, es el manejo opaco y nada democrático que ha caracterizado hasta ahora a la conducción de la Unión Europea. Es por ello que propone que la mejor salida sería transformar la arquitectura del Banco Central Europeo pasando de su actual rol de vocero de los intereses de la banca privada concentrada a una institución promotora de la democratización del capital, instaurando un apoyo generoso a los sectores menos concentrados de las economías y a las regiones de menor nivel de desarrollo relativo de la Zona. Esta sería una medida aconsejable en el objetivo de avanzar, reafirma Navarro, hacia la construcción de los Estados Unidos de Europa, de perfil solidario y equitativo. Pero, como él mismo confiesa, no cree posible que los que controlan el proceso económico en la Unión y en la Zona admitan ese cambio fundamental de orientación por lo que, obligadamente, se debe abandonar el Euro por parte de los países más castigados por la depresión y el altísimo costo social, sin perspectivas de solución integral ni en el corto ni en el mediano plazo. Tal decisión produciría, concluye Navarro, las mismas consecuencias que tuvieron lugar a principios de la primera década de este siglo a partir del proceso de transformaciones ocurridos en la Argentina tras la declaratoria de la moratoria de la deuda pública y el cese de la paridad fija con el dólar, lo que implicó un incremento del dólar en relación con el peso argentino de más de 200% en el año 2002. Expone el caso de nuestro país, como demostración de lo que propone. Se alcanzaron, afirma, logros inmediatos tras el inicial proceso recesivo y de la caída del empleo y el salario real, esto último debido al incremento de precios tras la devaluación del peso, que ocurrió sólo en el primer año. Ya en el año 2003 la economía comenzó a crecer a alta velocidad y los indicadores sociales empezaron a mejorar con rapidez. Recuerda, entonces, que dicho crecimiento económico “ha repercutido a través de políticas públicas redistributivas en el mejoramiento del bienestar de las clases populares. La pobreza y la pobreza extrema (indigencia en la Argentina) se han reducido en dos tercios desde 2002”.

Estos resultados contradicen la opinión de quienes desde los organismos multilaterales -para evitar cualquier cambio en las reglas del juego- pronosticaban que una decisión abrupta como la aplicada por la Argentina iba a provocar una larga depresión.

Una visión más radicalizada queda expresada en aportes efectuados por seminarios y encuentros de destacados académicos europeos provenientes en especial de España, que hacen hincapié en la inviabilidad del esfuerzo que se les solicita a los países endeudados para hacer

frente a la deuda acumulada con el sistema bancario concentrado. Alberto Montero Soler, profesor de Economía Aplicada en la Universidad de Málaga y presidente de la prestigiosa Fundacion CEPS, es un destacado exponente de esa corriente de pensamiento. Presentó sus ideas en el coloquio celebrado en esa Universidad el 22 de setiembre del año pasado, bajo el rótulo "De la crisis del euro al rescate". El título de la ponencia es demostrativo de las ideas de quienes la integran: "el euro, tal y como lo conocemos, es inviable".

El texto da un paso más adelante que el que previamente citamos en el sentido de que no encuentra viabilidad ninguna a la situación critica de los países altamente endeudados que no sea el definitivo abandono del euro. Fundamenta esa posición irreductible en varias y sólidas causas. La primera afirma que la crisis de Europa es la crisis del euro pues el proyecto sobre el que se basó la moneda única le ha permitido a las elites económicas tanto industriales como financieras europeas colocar a la clase política al servicio de un proyecto en el cual los sectores populares, en especial la clase trabajadora, "… no tiene más cosas que perder". Y, agrega, que la crisis del euro no es una crisis financiera (aunque esa dimensión efectivamente existe) sino que es fundamentalmente una decisión política destinada a garantizar a tales elites un acentuado incremento de la tasa de ganancia, a través de un diseño que se basó sobre una perspectiva neoliberal y con estrategias de ajuste permanente. Este diseño es el que ha permitido que las asimetrías estructurales que ya existían, como consecuencias de esta crisis, se estén intensificando.

Luego de este planteo, Montero Soler se pregunta: "¿qué opciones hay frente al futuro?". Para dar una respuesta convincente el autor repasa rápidamente los perfiles de la relación "centro-periferia" dentro de la eurozona, para llegar a la conclusión general de que Alemania, por una demanda interna limitada dada la política de congelamiento de salarios, se lanzó a vender afuera de sus fronteras. Así sustituyó demanda interna por demanda externa, especialmente la de los países de la periferia del continente. Como esos países periféricos necesitaban de inyecciones de recursos financieros para suplir la falta de ahorro interno Alemania fomentó el endeudamiento de los países periféricos. Pero esta deuda no es sólo pública sino privada, por los motivos arriba expuestos, y por su volumen es impagable. Si no se reestructura, con una quita, una moratoria y una extensión de los plazos de los pagos no se va a poder honrar. Por ende, el autor apunta a que el colapso es inevitable. No hay capacidad financiera interna en los países comprometidos (abarcarían el 66 % del PBI comunitario) para transferir excedentes -que no se producen por la recesión interna en dichos países- a Alemania. La cuestión, entonces, no radica en que nos deberíamos pre-

guntar (los españoles primero dice Soler Montero) cuándo se va a producir tal colapso sino, básicamente, qué hacer para que el mismo no produzca consecuencias catastróficas para los que menos tienen. La única salida es programar la salida del euro de los países periféricos en forma ordenada para evitar enormes costos sociales preparándola para que se realice del modo menos traumático posible. De este modo se evitaría, cuando sobrevenga el colapso, que éste "nos pille, como siempre, mirando para otro lado" (Montero Soler, 2012).

Dentro de los movimientos políticos y sociales que han estado surgiendo en el escenario europeo, fuertemente cuestionadores del pensamiento neoliberal, se destaca el movimiento griego Syriza.

Este agrupamiento de movimientos sociales y sectores políticos diversos creado no hace más de tres años en forma de convergencia de ideas, de abajo hacia arriba, estuvo a poco de lograr el poder político hace menos de un año en Grecia y no ha cesado de reclamar un cambio profundo en el sistema económico-social del país donde actúa. Al mismo tiempo propugna una remodelación estructural de la Unión Europea que establezca derechos igualitarios a todos sus integrantes.

Esta organización político-social está enrolada en una corriente de pensamiento neomarxista que no desconoce las limitaciones a procesos de cambio radical pero que reniega de soluciones parciales o de limitada duración y efecto. Así, en recientes declaraciones su principal referente, el economista Alexis Tzipras, ha remarcado que los programas denominados de "rescate" de los paises de la Europa meridional han fracasado, generando unos pozos sin fondo que supuestamente deberían llenar los contribuyentes de esos países.

Las opiniones de Tzipras vertidas en un reciente viaje a la Argentina se centran sobre la necesidad de abandonar los planes salvajes de la austeridad para la Europa meridional en general y su país en particular. Para hacer frente a la situación emergente en Europa se debe avanzar en una propuesta que tienda a remover los factores estructurales que han provocado la crisis actual. Esa propuesta debe reunir condiciones tales -afirma Tzipras- que elimine el factor central de peligro de una implosión económica en Europa debido al aumento exponencial de la deuda pública en el continente donde ya supera, en promedio, el 90 % del Producto Bruto Interno En sus declaraciones Syriza recuerda que durante doce largos años la zona euro inspirada en dogmas liberales funciono como una simple Unión Monetaria sin equivalente político y social. Los déficits comerciales de los países del Sur eran la imagen invertida de los excedentes registrados en el Norte. Pero la crisis desestabilizó este supuesto equilibrio. Y cuando ello empezó a surtir sus degradantes efectos Alemania exportó sus recetas de austeridad lo que

agravó la situación en el Sur de Europa y creó tensiones económicas en el Norte, con el consiguiente proceso recesivo en todo el continente pero mucho mas intenso, dilatado y sin visos de fecha de finalización en la periferia europea.

Entonces, propone el economista griego, hay que reunir a Europa, como se hizo en 1953 cuando Alemania no podía pagar la deuda, y definir que así no se puede seguir. Grecia no va a poder superar la situación porque no tiene qué vender, incluso si bajan los salarios. Únicamente reciben turistas, pero si no cambian el valor de la moneda no se hace atractivo. Grecia no va a poder seguir contrayendo su nivel de vida, porque va a llegar un momento en que va a ser intolerable. Hay que empezar a pensar en el crecimiento, porque se corre el riesgo de una explosión social. Es preciso reducir la deuda, porque alguien tiene que perder. Los bancos que hicieron el desbarajuste algo tienen que perder. No puede ser que sean los únicos que se salven en medio del tumulto. Hay que hacer una quita en el monto de la deuda y prorrogar el pago. Hay que recapitalizar los bancos, pero no como deuda pública de los países, sino con fondos del Banco Central Europeo, sin afectar las finanzas de los países, e imponer en el futuro económico de los países europeos una cláusula obligatoria de desarrollo, es decir un programa que invierta el sentido de una espiral que en este momento tiene forma negativa, para transformarla de forma positiva, con reformas que apunten a una distribución más justa del ingreso, rompiendo con el pasado. Tzipras dice que eso lo pueden hacer sólo los que no tienen compromisos con el pasado.

Estas medidas a convenir en la conferencia propuesta deben apoyarse en reformas que apunten a una distribución más justa de las riquezas. Terminar con la crisis implica romper con el modelo neoliberal que permitió generarla, trabajar para la justicia social, para la igualdad de derechos, la transparencia política y fiscal, en suma, para la democracia (Tzipras, 2013: 8).

3. Conclusiones finales

Queda claro, a nuestro entender, que el proceso actual de salida de la crisis en Europa y, en parte, en Estados Unidos de América pretende salvaguardar la salud financiera de los grandes bancos del viejo continente que prestaron a personas y gobiernos de la periferia continental en forma desmedida y sin recaudos para que se prosiguiese con la política económica dominante basada sobre la valorización del capital financiero. El descalabro económico-financiero en los países prestatarios se pretende solucionar por quienes defienden esos intereses domi-

nantes sobre la base de un descomunal ajuste, que sólo ha cosechado penurias sociales inéditas y no ofrece ninguna certeza sobre su conclusión final.

Esta salida orquestada desde el Poder Económico prevaleciente en Europa e instrumentada por los principales organismos multilaterales de financiamiento en el mundo capitalista desarrollado ha sido cuestionada por países y sectores sociales, políticos y académicos de muy diversificado perfil. Las opciones no tradicionales y opuestas a la salida vía la Austeridad y el Ajuste impiadoso varían desde reformas en la política del Euro hasta un cambio drástico de l sistema económico-social vigente.

Hemos expuesto todas esas opciones y estimamos que la salida que respete a los pueblos y no los convierta en los responsables de lo que no provocaron debe cesar. El material aquí incluído apunta a poner sobre el tapete dicha variedad de opciones de salida para que cada lector juzgue la viabilidad de cada una y la oportunidad de su adopción.

De lo que no cabe duda, retomando las hojas iniciales de este texto, es que la estrategia económica implantada en los países capitalistas desarrollados como salida a los desajustes resultantes del fracaso del experimento de financiarización de la economía obedece pura y exclusivamente a un proyecto político orquestado desde los sectores dominantes en el ámbito continental europeo y norteamericano. Además, revela que la imposición de las políticas de austeridad que condujeron a la actual dramática situación se origina en una evidente correlación de fuerzas desventajosa para los sectores populares de los países involucrados que han estado perdiendo las batallas contra el ajuste estructural. La cuestión de fondo sigue siendo la existencia de un proyecto político de los sectores dominantes para poner en marcha un modelo de acumulación basado sobre la concentración económica y la amplificación al máximo de la renta financiera. Luego, cuando ese modelo tuvo serios tropiezos el proyecto político se orientó a recuperar los dineros prestados por sus mentores a través de medidas destinadas a extraer de forma masiva tales recursos desde las sociedades dominadas y, en especial, desde sus clases subordinadas .Es la política, entonces, la que ha guiado la estrategia económica para preservar recursos y para incrementar la tasa de ganancia. Política que marcó la debilidad de la densidad nacional de los países de la periferia europea sometidos a la presión asfixiante de organismos nacionales e internacionales que secundan e imponen tal política. La correlación de fuerzas favorable a los sectores políticos que pudieron imponer su estrategia de explotación social en los países de la citada periferia se acrecentó por la traición de fuerzas sociales y políticas que renunciaron a defender los intereses de sus representados.

Avanzar en otra senda de desarrollo para reconstruir sobre bases de equidad distributiva el muy dañado tejido productivo y social de numerosos países de Europa y de un segmento muy importante de la población estadounidense requiere no solamente de propuestas acordes con instrumentos adecuados de política económica alternativos a los hasta ahora utilizados .Es preciso construir una coalición de fuerzas que organice y consolide un nuevo perfil de sociedad, con desarrollo económico e inclusión social

En América latina hay sobrados ejemplos que indican que recorrer esa senda es posible e imprescindible. Por supuesto las lecciones de la experiencia actual en el mundo desarrollado debe estimular una discusión franca y abierta de cómo encaminar, decididamente, el modelo de acumulación en la América latina contemporánea que apunte a definir una sociedad inclusiva con igualdad social. Y requiere poner de relieve que el camino escogido en muchos de los países de nuestro continente, orientado a valorizar el trabajo y la creación de valor como fruto del esfuerzo de los Estados y los sectores empresariales y laborales no comprometidos con la especulación financiera es un punto de partida ineludible.

Bibliografía

Abalo, Juan Carlos (2012), "Los horizontes de la reorganización del sistema capitalista mundial", *Revista Socialista*, Buenos Aires, noviembre, 7.

Amin, Samir (2011), Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo, http://www.upf.edu/movimients/es/activitats/presentacions/amin,html

Cox, Jeff (2012), Record 46 million americans are on food stamps, http://(www.cnbc.com/id/48898378

Katz, Claudio (2010), "Las tres dimensiones de la crisis", *Ciclos*, Buenos Aires, año XX, vol XIX, .37-38

Harvey, David (2012), Crisis del capitalismo, http://www.ivoox.com/david-harvey-crisis-del-capitalismo-audios-mp3_RF_1674613_1.html

Krugman, Paul (2012), *¡Acabemos ya con esta crisis!,* Buenos Aires, Crítica

Montero Soler, Alberto (2012), El euro, tal y como lo conocemos, es inviable. 27-9-2012, http://www.quehacer.com.uy/index.php?start=64

Navarro,Vincenc (2012), "Salirse del euro como alternativa. El caso de Argentina", *Sistema* ,13.01..

Tzipras, Alexis (2013), "Nuestra solución para Europa", *Sin Permiso,* 4.02.

Unión Europea. Economía. El desempleo en la Eurozona. http://www.20 minutos /noticia. Es/noticia/1800956/0/desempleo/zona-euro/eurostat

Cómo el sector financiero se beneficia de la destrucción de capital real y qué conclusiones se pueden extraer

Felix Fuders *
*Patricio Belloy***

El 27 de febrero de 2010 un terremoto con una magnitud de 8,8 en la escala Richter sacudió a Chile durante tres minutos. La región más afectada fue aquella donde vive el 80% de la población chilena (CEPAL 2010: 7). Aunque el terremoto causó daños por miles de millones (USD), también existió un beneficiario tras este desastre natural: el sector financiero. Uno de los objetivos de este artículo es analizar los antecedentes de esta afirmación y qué conclusiones se pueden extraer. Este contexto será utilizado para luego explicar lo que llamamos *Paradoja Inflación-Deflación*, y para contribuir a una nueva comprensión de cómo el dinero es creado por bancos comerciales. El dilema que se describirá ofrece una explicación de la política de "dinero barato" que ha sido aplicada por los Bancos Centrales de casi todas las economías industrializadas en los últimos 15 años.

Palabras claves: Banca de reserva fraccionaria - Crisis financiera - Crisis subprime - Crisis del euro - Creación de dinero - Multiplicador de dinero - PIB como indicador de prosperidad

* Instituto de Economía, Universidad Austral de Chile. El artículo fue elaborado en el marco de un proyecto de investigación financiado por la Universidad Austral de Chile (Project DID SE-2010-01).

** Instituto de Economía, Universidad Austral de Chile.

How the financial sector benefits from the destruction of real capital and what conclusions can be drawn

On February 27th 2010 an earthquake hit Chile for three minutes with a magnitude of 8.8 on the Richter scale. Worst hit was the region where 80% of Chilean populations live (ECLAC 2010: 7). Although the earthquake caused billions of dollar in damages, there is also a beneficiary from the earthquake: the financial sector. One of the aims of this article is to analyze the reasons of this, and what conclusions can be drawn. This context is then used to explain what might be called the Inflation-Deflation Paradox and to contribute to a new understanding of how money is created by commercial banks. The dilemma described offers an explanation for the policy of "cheap money" that has been applied by Central Banks of almost every industrialized economy during the last 15 years.

Keywords: Fractional reserve banking - Financial crisis - Subprime crisis - Euro crisis - Checkbook money creation - Money multiplier - GDP as wealth indicator

Fecha de recepción: enero de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

I. Introducción

1. Los problemas inherentes al sistema bancario de reserva fraccionaria

El sistema bancario de reserva fraccionaria, que es el sistema financiero que prevalece en casi todas las economías del mundo, entra en grave crisis a intervalos regulares. La historia revela que esto ocurre cada 50 - 80 años[1]. Esto no es difícil de entender ya que los activos financieros se duplicarán a través del interés y el interés compuesto cada 10 - 15 años (Azkarraga et al 2011: 46 ss; Fuders 2010b: 45 y ss.). Incluso el computador más rápido del mundo algún día ya no será capaz de calcular la carga de intereses resultante debido a la enorme cantidad de ceros que se requeriría. Esta es la lógica de una función exponencial. (Kennedy 1990: 22; 2011: ss 17; Creutz 1993: 158 - 164; Müller 2009: 193 - 203; Lietaer et al 2012: 83 ss)[2]. Del mismo modo, tampoco puede un sistema económico en el largo plazo lograr un rendimiento económico suficiente como para satisfacer la carga de interés.

Los crecientes depósitos bancarios, por un lado, obligan a los bancos a conceder cada vez más préstamos. Dado que el dinero en nuestro sistema financiero es creado por los préstamos (multiplicador del dinero[3]), esto significa, por otro lado, que la oferta monetaria aumentará al mismo ritmo. La Federal Reserve Bank o FED (Banco Central de EUA) no ha hecho pública la oferta monetaria M3 desde 2006 (Federal Reserve 2006), y por una buena razón: de haberlo hecho, la gente sabría que la oferta de dinero está creciendo de forma más rápida que la productividad de EUA o incluso la economía mundial (Hamer 2004: 1)[4]. Sin embargo, si la oferta de dinero crece más rápido que la productividad -de acuerdo con la reconocida ecuación de Irving Fisher (Fisher 1922: 26, 48)- entonces se genera inflación, a pesar de que esto podría ocurrir sólo parcialmente. Esto se puede corroborar actualmente al examinar el desempeño de los mercados de inversión[5]. Aquí encontramos la

[1] Las últimas grandes crisis financieras han ocurrido en 1875, 1929 y 2008. De acuerdo con datos del Banco Mundial y el FMI, han existido otras 425 menores crisis financieras sólo en el período comprendido entre 1970 y 2010 (Lietaer et al 2012: 39 f.).

[2] La idea de que el monto de dinero en una cuenta bancaria crece de manera exponencial por el efecto del interés compuesto puede ser comprobado aplicando la fórmula para calcular intereses compuestos.

[3] Ver Mankiw 1998: 599 ss.

[4] Cf. también Figura 3. Para comprobar el crecimiento moderado de la productividad mundial ver publicaciones del International Monetary Fund o la OECD (IMF 2012: 5; IMF 2006: 1; OECD 2008: 6, 12, 15).

[5] Por lo tanto, las burbujas especulativas en los mercados de capitales pueden ser clasificadas como “inflación parcial” (Fuders 2010b: 48; Fuders / Max-Neef 2012: 348 s; Azkarraga et al 2011: 48).

causa de las burbujas especulativas en la bolsa o en el mercado de bienes raíces, y de la consiguiente crisis financiera de 2008 (lat. inflare = para volar). Esta es también la razón por la cual todos los países industrializados, así como aquellos en vías de desarrollo, se esfuerzan para lograr un mayor crecimiento económico (Kennedy 1990: 159; Hankel 1972: 71 ss, 103 ss; Creutz 1993: 57; Teichmann 1983: 233; Fernández Díaz et al, 2006: 313; Cuadrado Roura et al, 2006: 203). La producción debe aumentar cada año para ser capaz de financiar la carga creciente de interés. El problema es que la demanda y la producción no pueden incrementarse indefinidamente, debido a que los recursos limitados de la naturaleza no permiten un crecimiento ilimitado (Daly/Farley 2004: 61 ss), un hecho que el filósofo griego *Aristóteles* ya solía señalar (Aristóteles 1256b: 35). Las malas prácticas que reflejan la codicia neoliberal son, por lo tanto, inherentes al sistema. En este sentido, *John Maynard Keynes* observó que las diversas características no deseables del capitalismo podrían ser superadas reduciendo la eficiencia marginal del capital a cero (Keynes 1936: 221).

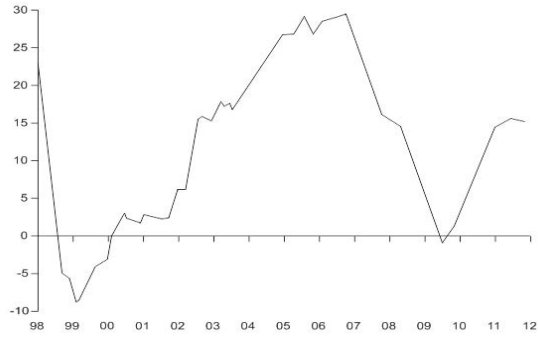
2. La destrucción de capital real beneficia al sector financiero

Se ha demostrado que muchas guerras parecen estar conectadas con la carga de interés constantemente creciente (Gesell 1949: 213 ss; Creutz 1993: 377). En este sentido, la carga de los intereses del Estado puede ser pagada con capital de los recursos captados. Las guerras en Irak y Afganistán parecen apoyar esta suposición. Por otra parte, la guerra es un método eficaz para destruir capital físico, cuya reposición genera, a su vez, nuevo crecimiento económico que posibilita el pago de intereses (Creutz 1993: 370 y ss) y aumenta la demanda de préstamos. No sólo existe una necesidad de reconstruir viviendas y reponer los bienes perdidos, sino también, ya que la guerra es costosa, lleva a los gobiernos de los países beligerantes a aumentar su nivel de deuda nacional. Es decir, lo que aplica a la destrucción de capital físico debido a la guerra también lo aplica a la destrucción que causan los desastres naturales. Estos eventos, en teoría, tienen el poder de retrasar el colapso del sistema financiero al permitir un mayor crecimiento económico y proporcionar un incentivo para endeudarse.

II. El caso de Chile

Lo anteriormente expuesto es precisamente lo que se ha observado en Chile después del devastador terremoto del 27 de febrero de 2010. Contrariamente a las predicciones del Banco Central (BCCh 2010: 8; BCCh 2010b: 7), cuyos expertos habían pronosticado un peor desem-

Figura 1. Colocaciones nominales por tipo de crédito



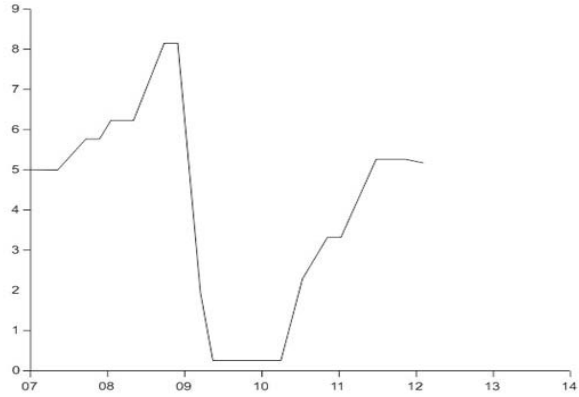
Fuente: Banco Central de Chile y Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

peño del crecimiento económico del que se había previsto originalmente, el terremoto ocasionó crecimiento económico adicional: el crecimiento del PIB en 2010 alcanzó un nivel que no se alcanzaba desde 2004. Mientras que en 2009 la economía de Chile registró una tasa negativa de crecimiento del PIB de -1,0%, el crecimiento del mismo aumentó a 6,1% en 2010 y otro 6% en 2011. En línea con estos datos, entre 2009 y 2010 la renta nacional aumentó 13,6% y la demanda interna se elevó al 20,5% (BCCh 2012: 8).

Además, desde que ocurrió la catástrofe natural, los bancos en Chile han colocado un número de préstamos significativamente mayor (BCCh 2010c: 8, 20, 25; BCCh 2012: 19). Mientras que a principios de 2010 la tasa de concesión para todos los tipos de préstamos era tan baja como no se había registrado desde el año 1999, la tasa de aprobación de los préstamos hipotecarios, comerciales y créditos de consumo sigue en constante aumento (**figura 1**; BCCh 2012: 19). Adicionalmente, el aumento de la demanda de préstamos permitió que las tasas de interés en Chile se incrementaran de forma considerable. En consecuencia, la tasa de descuento del Banco Central (Tasa de Política Monetaria) pasó del 0,5% al año en febrero de 2010 al 5,25% en el segundo trimestre del año 2011 (**figura 2**; BCCh 2010d: 7; BCCh 2011: 13; BCCh 2012: 17).

De acuerdo con lo aquí planteado, los prestamistas de dinero se convertirían en beneficiarios del terremoto. En una economía saturada y que casi no presenta crecimiento económico, se hace difícil para los bancos encontrar clientes que tomen préstamos. No obstante, los bancos tienen que pagar intereses sobre los depósitos y están, por lo tanto, obligados a conceder préstamos, aunque sea a bajas tasas de interés o a clientes con poca solvencia. Esta situación se identificó en el mer-

Figura 2. TPM y expectativas



Fuente: Banco Central de Chile

cado de préstamos hipotecarios en EUA hasta el año 2008 y en España hasta 2010. Del mismo modo, en el mercado de créditos de consumo en Chile se puede corroborar que incluso los hogares más pobres se ven incentivados a pedir dinero prestado para comprar bienes de consumo, e incluso alimentos. Si bien Chile es uno de los pocos países cuyo gobierno actúa de manera responsable y mantiene una deuda nacional relativamente baja, en la mayoría de los países el gobierno es el mejor cliente de la banca privada. En el caso chileno, debe ser la gente quién se endeuda. Esto lleva a prácticas absurdas como descuentos en el mercado de bienes de consumo que no se conceden cuando el comprador paga en efectivo, sino cuando utiliza su tarjeta de crédito. Esta forma de comercialización, que busca animar a los consumidores a tomar préstamos, incluso ha llegado a los supermercados y a restaurantes de comida rápida. Ante tal situación, un terremoto con un enorme efecto destructivo, que incentiva a los hogares a pedir dinero prestado, será bien recibido por el sector financiero.

III. La especulación y la *Paradoja Inflación-Deflación*

Debido a que los depósitos en las cuentas bancarias generan intereses de forma continua y, sobre todo, independiente del desempeño de la economía real, se obliga a los bancos en una economía saturada a colocar préstamos y participar en negocios cada vez más riesgosos. Si el volumen de préstamos aumenta, también crece la oferta monetaria. Esto explica por qué la oferta de dinero crece de manera continua, lo que a su vez hace que en los mercados de inversión – como las bolsas o los mercados de bienes raíces – se observe un aumento sustancial de

los precios. Para decirlo en otras palabras, la creciente oferta monetaria busca formas de inversión (Fuders 2009: 130; 2010b: 48). Además, el costo de oportunidad que implica el alza de los precios en los mercados de valores hace fluir dinero desde otros mercados, como el mercado de bienes de consumo, hacia los mercados de valores. Esto estimula el alza de precios en estos últimos y conduce a que la inflación se limite inicialmente a los mercados de valores, no siendo percibida como tal ya que la tasa de inflación se determina sobre la base de los precios de bienes de consumo[6]. Incluso es posible que fluyan tantos fondos desde los mercados de bienes de consumo que se empiecen a observar tendencias deflacionarias, como ocurrió en Chile en 2009 (BCCh 2010e: 9). Esta situación puede ser descrita como una *Paradoja Inflación-Deflación* (Fuders 2011: 34 ss; Azkarraga et al 2011: 49). Afortunadamente las burbujas de precios, hasta ahora, se han limitado a los mercados de valores y de inversión. Si la ola de dinero algún día llegara a fluir hacia los mercados de consumo y alimentos, entonces percibiríamos una hiperinflación. Ya existen evidencias de que la próxima burbuja podría formarse en los mercados de materias primas (UNCTAD 2011: 9 y ss.).

Esto significa que la especulación puede ser vista como un síntoma y no la causa de la cada vez mayor cantidad de dinero en circulación. Los bancos, por otro lado, no tienen ninguna otra posibilidad de sobrevivir que no sea aumentar cada vez más el volumen de dinero prestado, debido a que los depósitos crecen por interés y alguien tiene que pagarlo. Sin embargo, se sugiere en los medios de comunicación y en la literatura especializada que algunas causas de la crisis *subprime* y la burbuja inmobiliaria en España se encuentran en los préstamos fácilmente adquiridos, los juegos especulativos por parte de los bancos en los mercados de valores y la falta de supervisión y regulación bancaria (Krugman 2009: 41 ss; Shiller 2008; Steltzner 2009: 1). Este fenómeno no es nuevo: después de la crisis de 1929, fueron los bancos y sus prácticas los que fueron identificados como responsables[7]. Sin embargo,

[6] También se sospecha que podríamos ser engañados en cuanto a la tasa de inflación real (Bichlmaier 2010:7).

[7] Las ventas al descubierto también fueron las supuestas causas en crisis anteriores, cf. `Efforts to cut Short Selling and Peg Key Stocks among Day's development on the Exchange`, in: New York Times, 11/14/1929, p. 1; `Short Sales stir conflicting views; some hold practice helpful, others harmful to the Stock Market`, in: New York Times, 11/17/1929, p. N7; `Asks state inquiry on stock recession - senator Hastings wants the Governor to name Committee of Business Leaders`, in: New York Times, 11/ 25/1029, p. 18.; cf. `Asks house to vote Tax on Stock Sales, Representative Sabath introduces Bill for 5% Levyon „Shorts". Penalty for Non-Payment Illinois Man denounces "Wall Street Gamblers" as "Rapacious Parasites"`, in: New York Times, 12/10/1929, p. 54.

probablemente también aquí la causa real de estas crisis fue la cantidad de dinero que previamente se expandió de manera exorbitante (Rothbard 2000: 91 y ss.). Volviendo al caso de Chile, la reconstrucción tras el terremoto permitió un nuevo impulso al crecimiento económico y facilitó a los bancos encontrar nuevos clientes que demanden créditos, lo que hasta hoy retrasa el colapso del sistema financiero.

IV. Una nueva comprensión de la creación de dinero

1. Creación de dinero por crédito versus creación de dinero por intereses

Las secciones anteriores brindan un contexto útil para proponer una nueva comprensión de cómo el dinero es creado por la banca privada. *Milton Friedman* afirmó que la creación del dinero no se ha comprendido totalmente (Friedman 1971: 16 ss), y esto parece ser cierto hasta la actualidad (Löhr 2011: 34 y ss). Es poco difundida la idea de que es precisamente la tasa de interés la que obliga a los bancos a aumentar de manera constante la cantidad de préstamos que otorga, haciendo que la oferta de dinero se expanda también de la misma forma y, sobre todo, con independencia de la evolución de la productividad de la economía real. Por lo tanto, no se reconoce que la inflación, la especulación y la persecución de crecimiento económico son sólo fenómenos secundarios de nuestro sistema financiero (Azkarraga et al 2011: 46 ss; Kennedy 2011: 19 ss; Kennedy 1990: 159; Fuders 2010: 45 ss; Fuders 2009: 128 ss; Creutz 1993). De hecho, existen dos efectos que provocan la expansión de la oferta monetaria: aparte del mencionado y bien conocido multiplicador del dinero, la tasa de interés por sí sola también incrementa la oferta monetaria. Es decir, incluso en el hipotético caso de que todos los préstamos en una economía fuesen amortizados, la oferta monetaria no se reduciría a su nivel original debido a que los depósitos han crecido por el interés. Este segundo efecto, aún menos conocido, podría llamarse *creación de dinero por interés*, y va de la mano con el primero. Sin embargo, cabe preguntarse ¿de dónde viene ese dinero que paga los intereses si la cantidad de dinero original (creado por el Banco Central) no ha aumentado? La respuesta radica en que sólo puede venir de un nuevo préstamo, que a su vez trae consigo la obligación de pagar intereses. Esto significa que es imposible que todo el mundo amortice sus préstamos en una economía basada sobre el actual sistema financiero, sino que alguien siempre tiene que estar en deuda y por eso ambos efectos van de la mano. Dicho en otras palabras: el interés pagado por un lado debe conducir a la deuda por el otro, ya que no hay interés sin deuda (Lietaer y otros 2012, 85 y ss).

El crecimiento de la oferta de dinero inducido por el interés conduce automáticamente a un mayor endeudamiento total. Considerando que el interés y el interés compuesto hacen que los depósitos crezcan exponencialmente, lentamente al inicio pero cada vez más rápido, el problema no es reconocido desde el principio y esta podría ser la razón por la cual dicha información –crucial para entender el funcionamiento de sistema económico– generalmente se omite en los libros de economía (Mankiw 1998: 599 y ss; Larroulet: 2003: 418 ss). Cuanto más tiempo está funcionando un sistema bancario de reserva fraccionaria, más fuerte se hace el efecto de la creación de dinero por interés.

En resumen, el efecto multiplicador de dinero, que expande la oferta de éste por parte de la banca a través de la colocación de préstamos, no es la razón del crecimiento exponencial de la oferta monetaria (Creutz 1993: 158 ss). La razón del crecimiento exponencial de la oferta monetaria es el interés y el interés compuesto, los que obligan a ampliar cada vez más el volumen de crédito, y con ello la creación de dinero[8]. En este contexto, es interesante mencionar que incluso *Aristóteles* ya reconocía que la suma de todos los ingresos por intereses en una economía tiene que ser exactamente igual a la carga de interés por parte de los deudores (Van Suntum 2005: 73 s).

2. La crisis subprime y la crisis del euro tienen el mismo origen

Ahora es posible comprender la razón subyacente de la actual crisis financiera en Europa y la crisis *subprime* en EUA en 2008, que no son dos acontecimientos independientes, sino uno solo: el sistema financiero mundial está cerca de su colapso. En algún momento, y de acuerdo con la lógica matemática, el crecimiento del endeudamiento exponencial y desacoplado de la economía real, causado por el interés y el interés compuesto, conducirá a la quiebra del sistema económico[9]. El colapso comienza con los deudores más débiles, que en 2008 eran los clientes privados de préstamos hipotecarios en EUA y que ahora son los países europeos que tienen la menor productividad económica. Los más débiles son siempre los primeros en no ser capaces de pagar la carga de interés.

El motivo de la creación de fondos de rescate como el European Financial Stability Facility[10] (EFSF) y el European Stability Mechanism

[8] Un planteamiento similar al que propone Lietaer et al 2012: 84 ss.

[9] Como señaló el Premio Nobel Frederick Soddy (Soddy 1934: 25, 176) "Money is a credit-debt relation from which none can effectually escape" (Soddy 1934: 25).

[10] El Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF) fue creado por los Estados Miembro de la zona euro. El mandato del EFSF es salvaguardar la estabilidad finan-

(ESM) es respaldar nuevos préstamos a los países insolventes, es decir, asegurar que los bancos puedan seguir prestando dinero. Además, el fondo también sirve para inflar artificialmente el volumen total de la deuda mediante la compra de bonos del gobierno. Originalmente, se suponía que este fondo funcionaría para garantizar préstamos a los países insolventes, pero ahora se hace evidente que la compra de bonos del gobierno será uno de los principales objetivos de este fondo de rescate paneuropeo. Los fondos de rescate y recuperación económica implementados a partir del año 2009 en EUA tenían el mismo objetivo. En el período de 2003 - 2011, el gobierno de EUA aumentó la deuda pública en un monto mayor a la totalidad de la deuda existente hasta ese momento desde la puesta en marcha del actual sistema financiero[11]. Una vez más se puede apreciar la lógica de una función exponencial, donde se dobla la cantidad de la deuda en intervalos regulares. Los países europeos actuaron de forma similar: el EFSF y el ESM, que comprometen a los gobiernos europeos y se financian a través de la deuda, presentan una envergadura mayor que cualquier otra deuda tomada anteriormente por los respectivos gobiernos.

3. El dilema del Banco Central

Todo Banco Central, dentro de un sistema bancario de reserva fraccional, tarde o temprano se enfrentará a un dilema: mientras que la creación de dinero por interés es más fuerte mientras mayor es la tasa de interés, el efecto multiplicador del dinero (creación de dinero por crédito) será más lento porque los préstamos caros no se venden tan bien como los préstamos baratos. Por lo tanto, la tasa de interés tiene un efecto precisamente *opuesto* a la creación de dinero por interés, en contraste con lo que es verdadero para el multiplicador del dinero. Se puede suponer que en el mediano y largo plazo la creación de dinero por interés *superará* la creación de dinero por crédito; la velocidad a la

ciera en Europa ofreciendo ayuda financiera a los Estados miembro de la zona euro. El EFSF está autorizado para utilizar los siguientes instrumentos vinculados con condiciones apropiadas: 1. Proporcionar préstamos a los países con dificultades financieras, 2. Intervenir en los mercados de deuda primario y secundario, siendo posible la intervención en el mercado secundario sólo tras un análisis del Banco Central Europeo. 3. Actuar sobre la base de un programa de precaución. 4. Financiar la recapitalización de las instituciones financieras a través de préstamos a los gobiernos. Para tales efectos, el EFSF vende bonos u otros instrumentos de deuda en los mercados de capitales. El EFSF está respaldado por compromisos de garantía por parte de los Estados miembro de la zona euro, por un total de 780 mil millones de euros, y tiene una capacidad de prestar hasta 440 mil millones de euros.

[11] La deuda pública total de EUA el día 1/09/2012 alcanzó USD 15,2 trillones de acuerdo a la página web del US Bureau of Public Debt. En 2003 la deuda pública ascendía a USD 6,8 trillones (US GAO 2004, 6).

que crece la oferta monetaria es, entonces, directamente proporcional a la tasa de interés. Esto significa que en el largo plazo una tasa de interés baja frenará el crecimiento de la oferta monetaria, mientras que una tasa de interés alta lo acelerará. En un escenario en que la oferta monetaria alcanza niveles sin precedentes, como es el caso de la mayoría de las economías occidentales en estos momentos, los libros de texto nos enseñan que el Banco Central debe elevar el tipo de interés básico (Tasa de Política Monetaria) para frenar la colocación de préstamos. Sin embargo, un aumento del nivel de interés significa que los bancos pagan más intereses por depósitos y, por lo tanto, están obligados a otorgar más créditos, es decir, aumentar la cantidad de préstamos.

4. Una explicación para las actuales bajas tasas de interés

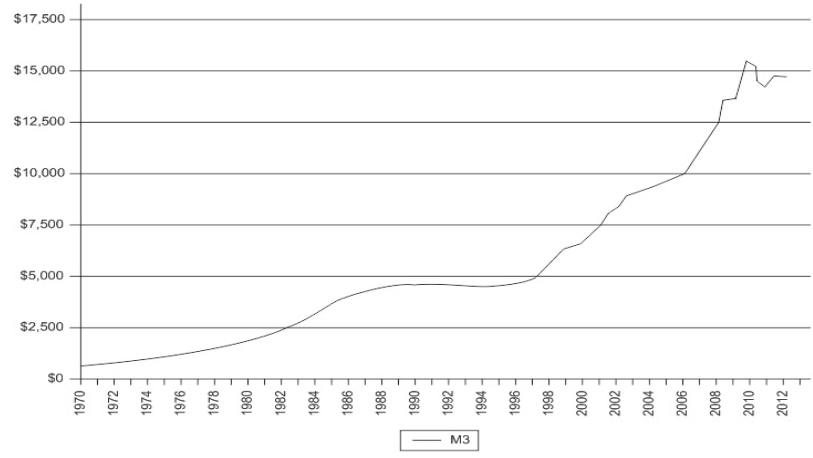
Esto nos lleva a interpretar de una nueva forma las decisiones de Política Monetaria en la mayoría de las economías occidentales. La Fed y el Banco Central Europeo han sido criticadas por su política del "dinero barato" en la última década. Es probable que el dilema descrito con anterioridad sea la causa subyacente de la política de bajas tasas de interés en la mayoría de los países industrializados durante los últimos 15 años, que en realidad no corresponde solamente a esfuerzos para evitar una crisis crediticia[12]. Las tasas de interés reducidas atenúan el problema a largo plazo que todos los bancos enfrentan en un sistema financiero de reserva fraccionaria: la dificultad de encontrar clientes que tengan ingresos suficientes para pagar el interés que el banco concede a las cuentas de ahorro (u otros productos financieros) que se encuentran en constante crecimiento. Es decir, por un lado la obligación de pagar intereses sobre los depósitos no crece tan rápido si las tasas de interés son bajas pero, por otra parte, es más fácil encontrar nuevos prestatarios si los créditos son baratos.

Cuanto más cerca esté el sistema financiero del colapso inevitable, a menor nivel se ajustarán las tasas de interés[13]. Dado que las Tasas de Política Monetaria en los países más desarrollados se acercan a cero, el crecimiento de la oferta monetaria de esos países se ha hecho más lento. Las estadísticas muestran claramente que, por ejemplo, la oferta monetaria del dólar de EUA ya no aumenta de manera exponencial, sino que muestra un crecimiento moderado desde 2008 (**figura 3**). Esto es lo contrario a lo que nos enseñan los libros de texto, los cuales seña-

[12] Incluso se ha sospechado una acción concertada por parte de algunos Bancos Centrales (Bichlmaier 2010: 6 ss). La forma más grave de crisis crediticia es la trampa de liquidez, descrita por John Maynard Keynes.

[13] Caso similar a lo explicado por Bichlmaier 2010: 4, 8.

Figura 3. USD Oferta Monetaria



Fuente: datos procurados por la FED (M1 y M2)

lan que una baja tasa de interés expandirá la oferta monetaria (Mankiw 1998: 604). Oficialmente, se justifica esta situación como cualquier texto básico de economía lo haría: se supone que la cantidad de dinero se expande a través de bajas tasas de interés, con el fin de evitar una crisis de crédito (Atkins / Jenkins 2012; Obertreis 2009; 2009 Boehringer / Ochsner).

IV. Suplemento

1. Bancos como salvadores

En tal situación, una guerra o desastre natural con un alto potencial destructivo beneficia al sector bancario, ya que hace posible un nuevo crecimiento y anima a los agentes económicos a pedir préstamos. Esto se corrobora en la práctica al analizar la situación de los bancos chilenos después del terremoto, que aumentaron la concesión de préstamos de manera significativa. Incluso, los bancos han sido percibidos como "impulsores de la reconstrucción", ya que los créditos ayudan a las personas que perdieron sus hogares. Los bancos, en su publicidad, usaron lemas como "Con todas las ganas de ayudar"[14].

[14] *Sin autor*, Banco Santander anuncia US$3.800 millones en medidas paliativas por terremoto, en: La Tercera del 03.03.2010 (http://www.latercera.com/contenido/655_230778_9.shtml).

2. ¿El PIB como indicador para el desarrollo?

En este contexto, es interesante explorar la pregunta de cómo el crecimiento económico es posible después de un desastre natural o una guerra, al considerar que por la reconstrucción sólo se restablece el *status quo*. Es decir, después de la reconstrucción, no se genera una mayor prosperidad en comparación con la situación anterior. Sin embargo, el crecimiento económico, por lo general medido a través del crecimiento del PIB, se entiende generalmente como un indicador de bienestar social. El hecho de que el crecimiento del PIB no sea sinónimo de crecimiento de la riqueza o de desarrollo ha sido señalado (Max-Neef, 1991: 6, 16 ss, 43, 53 s, 58 s, 91, 100 s; 1986: 40, 46 ss, 58 ss, 153 s; 2007: 48 ss; Max-Neef, Daly / Farley 2004: 233 ss; Hamilton Lietaer et al 2012: 83) y se comprueba al observar que la destrucción de capital físico impulsa el crecimiento del PIB. Por lo tanto, si el crecimiento económico causado por el terremoto no trae beneficios para la calidad de la vida para una gran mayoría de los hogares, entonces, ¿quién se beneficia del crecimiento mensurable del PIB? La respuesta a esta pregunta es bastante evidente: una vez finalizada la reconstrucción, no todo el mundo va a tener la misma prosperidad que antes. Los hogares que debieron pedir préstamos bancarios han tenido o todavía tienen que pagar intereses por muchos años más. La prosperidad después de la reconstrucción se reducirá por los intereses pagados o aún pendientes por pagar. De tal modo, un desastre natural o conflicto bélico con gran potencial destructivo promueve la concentración de la riqueza (Fuders 2010: ss).

V. Conclusiones

1. Un sistema bancario donde el dinero se genera por deuda, o el sistema financiero que prevalece en casi todas las economías del mundo, entra en grave crisis en intervalos regulares.
2. Un terremoto con un enorme potencial destructivo, como el acontecido en febrero de 2010 en Chile, es bienvenido por el sector financiero por dos razones: por un lado permite un mayor crecimiento económico, que hace posible el pago de intereses incluso en una economía saturada, y por otro lado proporciona un incentivo para pedir préstamos. En consecuencia, en 2010 el crecimiento del PIB chileno alcanzó un nivel que no se veía desde hace años, donde los bancos otorgan significativamente más préstamos que antes y, como consecuencia de la mayor demanda de créditos, la tasa de Política Monetaria se ha incrementado casi en un 1.000 por ciento.

3. La "Paradoja Inflación-Deflación" corresponde a una situación en que el Índice de Precios al Consumidor resulta negativo, a pesar de una oferta monetaria que crece más rápido que la producción de bienes.
4. Además del bien conocido multiplicador de dinero, es decir, la expansión de la oferta monetaria por préstamos (creación de dinero por créditos), también la tasa de interés incrementa por sí misma la oferta monetaria. Incluso, si todos los préstamos en una economía fuesen amortizados, la oferta monetaria no se reduciría del todo a su nivel original, ya que los depósitos han crecido por interés. Esto significa que en una economía basada sobre nuestro actual sistema financiero es imposible que todo el mundo amortice sus préstamos.
5. Lo que se describe como "dilema del Banco Central" ofrece una explicación a las bajas tasas de interés en los países industrializados.

Bibliografía

Aristóteles, *Politics, 1st Book*, en: Jonathan Barnes (ed.) (1984), *Complete Works of Aristotle: the revised translation,* Princeton University Press.

Atkins, Ralph / Jenkins, Patrick (2012), EU avoided 'major, major credit crunch', en: *Financial Times Online*, 1/27/2012

Azkarraga, Joseba, Max-Neff, Manfred / Fuders, Felix / Altuna, Larraitz (2011), *II – Apuntes para una salida razonable*, Lanki (Mondragón Unibertsitatea), Eskoriatza 2011, pp. 46 – 56

BCCh - Banco Central de Chile (2010), Informe Política Monetaria (IPoM) March 2010, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2010b), Boletín Mensual March 2010, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2010c), Informe Política Monetaria (IPoM) July 2010, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2010d), Boletín Mensual, February 2010, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2010e), Informe Política Monetaria (IPoM) June 2010, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2011), Boletín Mensual, November 2011, Santiago de Chile

BCCh - Banco Central de Chile (2012), Informe Política Monetaria (IPoM) March 2012, Santiago de Chile

Bichlmaier, Simon (2010), Umlaufsicherung vs. Niedrig-Zins-Politik und Inflationsstrategie der Notenbanken, en: *Humane Wirtschaft* 2/2010, pp. 4 - 9

Boehinger, S. / Öchsner, T. (2009), Das große Versprechen des Josef Ackermann, en: Süddeutsche Zeitung, 12/2/2009

Creutz, Helmut (1993), *Das Geldsyndrom. Wege zu einer krisenfreien Marktwirtschaft*, Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, Munich 1993

Cuadrado Roura, Juan et al (2006), *Política Económica*, 3ra. ed.

Daly, Herman E. / Farley, Joshua (2004), *Ecological Economics – Principals and Applications*, Press, Washington 2004

ECLAC - Economic Commission for Latin America (2010), Terremoto en Chile – Una primera mirada al 10 de marzo 2010, Santiago de Chile 2010

Federal Reserve (2006), PressR: www.federalreserve.gov/Releases/h6/discm3.htm

Fernández Díaz, Andrés et al. (2006), *Política Económica*, 4a ed., McGraw-Hill Madrid.

Fisher, Irving (1922), *The Purchasing Power of Money – Its Determination and Relation to Credit Interest and Crisis,* 2ª ed. Kelley, New York 1963 (reprint 2ª ed. de 1922)

Friedman, Milton (1971), The Euro-dollar market – Some first principles, en: Review (Federal Reserve Bank of St. Louis), July 1971, pp. 16 - 24

Fuders, Felix (2009), Die natürliche Wirtschaftsordnung als Option nach dem Zusammenbruch, en: *Aufklärung & Kritik,* 2/2009, pp. 128 - 145

Fuders, Felix (2010), Warum der Zins auch moralisch nicht zu rechtfertigen ist, en: *Humane Wirtschaft,* 2/2010, pp. 26 - 29

Fuders, Felix (2010b), Alternative ncepts for a global financial system - an answer to the present world financial crisis, en: *Revista de Estudios Internacionales* (Universidad de Chile), 166, 2010, pp. 45 - 56

Fuders, Felix (2011), Wie Zerstörung von Sachkapital dem Finanzsystem in die Hände spielt, en: *Humane Wirtschaft* 2/2011, pp. 34 – 38

Fuders, Felix / Max-Neef, Manfred (2012), Regionalwährungen gegen eine globale Krise und für eine nachhaltige regionale Entwicklung, in: Holger Rogall et al (ed.), *Jahrbuch Nachhaltige Ökonomie 2012/2013*: Im Brennpunkt: Green Economy, Metropolis, Marburg.

Gesell, Silvio (1949), *Die natürliche Wirtschaftsordnung*, 9ª ed., Rudolf Zitzmann Verlag, Lauf 1949 (Translation into English by Philip Pye, The Natural Enomic Order, London 1958)

Hamer, Eberhard (2004), Der Welt-Geldbetrug, en: *Zeit-Fragen*, 45, p. 1

IMF - International Monetary Fund (2006), World Economic Outlook – Financial Systems and Economic Cycles, Washington.

IMF - International Monetary Fund (2012), World Economic Outlook, Washington.

Kennedy, Margrit (1990), *Geld ohne Zinsen und Inflation – Ein Tauschmittel, das jedem dient*, Permakultur-Verlag, Steyerberg.

Kennedy, Margrit (2011), *Occopy Money – Damit wir zukünftig alle die Gewinner sind,* J. Kamphausen Verlag, Bielefeld.

Keynes, John Maynard (1936), *General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, New York.

Krugman, Paul (2009), *Die neue Weltwirtschaftskrise*, Frankfurt/New York, 2ª ed.

Larroulet, Cristián (2003), *Economía*, 2ª ed., McGrw-Hill Interamericana, Santiago.

Lietaer, Bernhard / Arnsperger, Christian / Goerner, Sally / Brunnhuber, Stefan (2012), *Money and sustainability: the missing link – A report from the Club of Rome – EU Chapter to the Finance Watch and the World Business Acadamy*, Triarchy Press, Axminster.

Löhr, Dirk (2011), Vollgeld – von „Allzweckwaffen" und „blinden Flecken", en: *Humane Wirtschaft* 1/2011, pp. 34 – 40

Mankiw, Gregory (1998), *Principals of Economics*, The Dryden Press - Harcourt Brace College Publishers, Fort Forth.

Max-Neef, Manfred (1986), *La economía descalza – señales desde el mundo invisible*, Editorial Nordan, Stockholm - Buenos Aires – Montevideo.

Max-Neef, Manfred (1991), *Human Scale Development – Conception, Application and Further Reflections*, Apex, New York – London.

Max-Neef, Manfred (2007), *La dimensión perdida – La deshumanización del gigantismo*, Icaria editorial, Barcelona.

Müller, Dirk (2009), *Crashkurs – Weltwirtschaftskrise oder Jahrhundertchance*, Droemer Verlag, Munich.

Obertreis, Rolf (2009), Billiges Geld für die Banken, en: *Der Tagesspiegel*, 9/30/2009

OECD (2008), Economic Outlook, Paris, Vol. 2008/2, 84

Rothbard, Murray N. (2000), *America's Great Depression*, 5ª ed., The Ludwig von Mises Institute, Auburn (Alabama).

Schachtschneider, Karl Albrecht (1999), Armes Europa – armes Deutschland: Wird Europa eine Oligarchie der Unternehmens- und Parteiführer? - Gedanken zur Grundrechtsproblematik der EU, en: *Zeit-Fragen* 62, p. 1

Shiller, Robert J. (2008), *Die Subprime Lösung: Wie wir in die Finanzkrise hineingeraten sind – und was wir jetzt tun sollten*, Börsenmedien AG, Kulmbach.

Soddy, Frederick (1934), *The role of Money - What it should be, contrasted with what it has become*, Routledge, London.

Steltzner, Holger (2009), Auf dem Londoner Gipfel, en: F.A.Z., 4/02/2009

Teichmann, Ulrich (1983), *Wirtschaftspolitik*, 2ª ed. Vahlen.

UNCTAD (2011, ed.), *Price Formation in Financialized Commodity Markets: The role of information*, New York.

Van Suntum, Ulrich (2005), *Die unsichtbare Hand - Ökonomisches Denken Gestern und Heute*, 3ª ed., Springer, Berlin.

Menos *extranjeros*, más extranjerización

Agronegocios, reflexiones a partir de las leyes "de tierras rurales" y "de emergencia de tierras de las comunidades originarias"

*Luis Daniel Hocsman**

Recientemente se ha sancionado la "ley de tierras rurales" (contra la "extranjerización"), que se suma a la ley para "resguardar" los derechos de las poblaciones originarias ocupantes de tierras.

En primer lugar, la extranjerización de tierras no es un problema central de la Argentina, sino la concentración de factores que intervienen en el proceso productivo y la inequidad en la distribución del producto social, del cual la extranjerización es un sucedáneo. Agricultores de menor grado de capitalización, campesinos y pueblos indígenas son despojados bajo un modelo socioeconómico básicamente extractivo, donde agronegocios, megaminería, explotación hidrocarburífera y desarrollo turístico inmobiliario, encuentran variadas formas de apoyos gubernamentales.

Regular la extranjerización de tierras no combate la base de la inequidad en el espacio rural. Empresarios e inversores extranjeros no necesitan comprar tierras para explotarlas. Es en esta dirección, y bajo el análisis de los aspectos centrales de la legislación referida, que orientamos nuestra reflexión. Antes presentamos una caracterización del modelo agrícola, y una aproximación a la historia reciente de las políticas de acceso y distribución de tierras.

Palabras clave: Extranjerización - Agronegocio - Ley de tierras rurales - Ley de emergencia de tierras de las comunidades originarias

* Doctor en Ciencias Naturales, UNLP, Magister en Antropología Social, UNAM, Licenciado en Historia, UNC. Director del Doctorado en Estudios Sociales Agrarios UNC. Miembro del Grupo de Trabajo "Desarrollo rural: disputas territoriales, campesinos y decolonialidad" de CLACSO.

Less foreigners and more foreignization. Agribusinesses, reflections on “rural lands” and “emerging lands of indigenous communities” laws

The “rural lands law” has been recentrly passed, in addition to the law to “safeguard” the rights of the indigenous communities that occupy lands.

Firstly, the foreignization of lands is not a central problem in Argentina, as the concentration of factors involved in the productive process is, together with the inequity in the distribution of the social product, as a substitute of foreignization. Farmers with less capitalization, peasants and indigenous communities are deprived under a socioeconomic model basically extractive, where agribusinesses, megamining, hydrocarbon exploitation and tourist and real estate development, find various forms of government support .

Regulate the foreignizaton of lands does not fight against the bases of inequity in the countryside. Foreign entrepreneurs and investors do not need to buy land to exploit it. That is the orientation of our reflection, under the analysis of main aspects of the legislation referred. Before that, we present a characterization of the agricultural model, and an approach to recent history of land access and distribution policies.

Key words: Foreignization – Agribusiness – Rural land law - Emerging lands of indigenous communities law.

Fecha de recepción: marzo de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

Introducción

Es bien conocida la importancia del modelo sojero en la Argentina desplegado desde los años '90 y su intensificación en la última década. Como corolario al andamiaje de políticas que lo sustentan (o no lo modifican) se ha sancionado recientemente la nueva "ley de tierras rurales" (contra la "extranjerización"), la cual se suma a otra ley para "resguardar" los derechos de las poblaciones originarias ocupantes de tierras, ante la embestida del avance de la frontera agrícola capitalista. Respecto de ésta, pocos pueden oponerse a legislar sobre el resguardo del remanente de tierras aún no arrebatadas por el mercado a sus habitantes originarios; en el otro caso -y menos aún- sobre la venta de tierras a ciudadanos extranjeros. Tampoco se opondrán quienes impulsan el actual modelo agropecuario, sencillamente, porque una ley como la última no afecta los interese de quienes lo sustentan. Se trata, entonces, de una limitación nominal -"políticamente correcta" a los oídos de los connacionales- que se proyecta sólo simbólicamente contraria frente al espacio real del dominio de la mercantilización de un modelo básicamente agroexportador, extractivista, como dependiente tecnológica y comercialmente de fuentes y demandas externas.

En primer lugar, la extranjerización de tierras no es un problema central de la Argentina, sino la concentración de los factores que intervienen en el proceso productivo y la inequidad en la distribución del producto social, del cual la extranjerización es un sucedáneo. Agricultores de menor grado de capitalización, campesinos y pueblos indígenas son despojados bajo un modelo socioeconómico básicamente extractivo, donde agronegocios, megaminería, explotación hidrocarburífera y desarrollo turístico inmobiliario, encuentran variadas formas de apoyos gubernamentales.

Regular la extranjerización de tierras no combate la base de la inequidad en el espacio rural: la concentración de la tierra[1]. Empresarios e inversores extranjeros no necesitan comprar tierras para explotarlas según sus intereses. Es en esta dirección, y bajo el análisis de los aspectos centrales de la legislación referida, que orientamos nuestra reflexión. Antes presentaremos una caracterización del modelo agrícola y una aproximación a la historia reciente de las políticas de acceso y distribución de tierras en la Argentina.

[1] Según Sili y Soumoulou (2011), el 2 % de las explotaciones agropecuarias controlan la mitad de la tierra del país, mientras que el 57 % cuenta sólo con el 3 % de la tierra.

El modelo productivo del agronegocio y concentración de la tierra

A la hora de explicar los fenómenos de concentración de tierras de los últimos años, es necesario tomar en cuenta el modelo de desarrollo imperante en tanto variable estructural. Como veremos, el conjunto de América latina y Caribe "sería el modelo que predomina en la actualidad, con economías abiertas y una agricultura directamente vinculada con amplios mercados externos, la complejidad de estos últimos y la exigencia de llegar a ellos con volúmenes importantes y a precios competitivos el que sería la base de los procesos de concentración actuales" (Gómez, 2011: 11; en Dirven).

Antes del dominio sojero, y promediando los años 1970, las explotaciones rurales extensivas en la región pampeana (convertida en "zona núcleo" de este modelo socioproductivo), se caracterizaban por sus ciclos de agricultura y ganadería (mixtas), que aportaban a la fertilidad de los suelos por la rotación y sucesión de cultivos tales como trigo, lino, maíz, girasol, etc. En los '80 se produce el primer impacto de la presencia del cultivo de soja, para dar lugar a un esquema creciente de agricultura permanente, con este cultivo como eje de una sucesión principalmente con trigo, y eventualmente lenteja, arveja, como cultivos de invierno. Este giro está vinculado con los fuertes aumentos en los rendimientos por hectárea, y en la rentabilidad de los cultivos.

Vinculados con el aumento de los rindes, hay dos factores. El primero es el continuo "mejoramiento" de la semilla utilizada debido al desarrollo de la biotecnología. En la década de 1970, se introdujeron las variedades híbridas de maíz, girasol y sorgo, mientras que comenzó a aumentar la siembra de la soja con fines comerciales; posteriormente, se produjo un salto biotecnológico mediante la modificación genética de las semillas, cuando en los '90 con la introducción de cadenas en el ADN (el gen RR) hicieron a la soja, el maíz y el algodón resistentes al herbicida glifosato. El segundo factor es la mayor tecnificación del proceso de siembra y cosecha, que contribuyó a acelerar los ritmos del proceso, configurando un paquete tecnológico asociado de insumos agroquímicos y "siembra directa"[2]. Los factores que en el nivel técnico

[2] Sistema por el cual se siembra sobre el rastrojo del cultivo anterior sin remover el suelo. Este tipo de labranza, denominada también como "barbecho químico", ha generado graves problemas de salud a las poblaciones a través de las fumigaciones (no sólo donde es aplicado, sino en todo el medio ambiente dada las difusión de sus efectos tóxicos por vía del agua y el aire) como consecuencia del uso indiscriminado de los agrotóxicos (también conocidos como plaguicidas, agroquímicos o defensivos agrícolas). El aumento del uso de agrotóxicos se debe tanto al significativo avance de las

Cuadro 1. Evolución de variables productivas del cultivo de soja en el nivel nacional

Períodos	Superficie sembrada (miles h)	Rendimiento (kg/h)	Producción (miles t)
70/1-72/3	96	1.500	136,33
80/1-82/3	2.100	1.950	3.973,30
90/1-92/3	5.880	2.263	11.031,30
2000/01	10.300	2.530	25.500,00
2001/02	11.610	2.630	29.955,30
2003/04	12.600	2.700	35.000,00
2006/07	16.141	2.971	47.843,00

Fuente: SAGPyA.

intervienen en la cadena del complejo sojero, son múltiples: se suma la capacidad de acopio, el transporte interno (carreteras, ferrocarril) y externo (puertos).

Hasta finales de los '70, las condiciones climáticas imponían restricciones al tipo de semilla existentes. Los campos, una vez cosechados, quedaban vacíos o se pastoreaba ganado en los rastrojos. La entrada de la soja combinada estacionalmente con el trigo (generando dos cosechas anuales), provocó un cambio radical en el sector más fértil de la región, incrementando enormemente los volúmenes de producción.

Según la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), el cultivo de soja tuvo un significativo desarrollo a partir de 1980. El **cuadro 1** muestra la irrupción y evolución de las variables productivas más características de la actividad.

Como es sabido, la soja transgénica tuvo un importante impulso desde el Estado nacional mediante la legalización de la comercialización de las semillas resistentes al herbicida Glifosato a partir del año 1996. Comienza un nuevo período de expansión con la incorporación de los paquetes tecnológicos asociados con esta producción, impulsados por grandes multinacionales como Monsanto, Syngenta, Cargill, etc. La utilización de semillas modificadas genéticamente, fertilizantes y herbicidas permitió integrar casi cualquier suelo al cultivo de soja, eliminando en gran medida las limitaciones naturales de estos cultivos. A los factores tecnológicos se asocian las cotizaciones internacionales y un cambio en la política monetaria interna.

semillas transgénicas (soja, maíz y algodón) como a la creciente resistencia de las "malezas" a los químicos que lleva a incrementar las aplicaciones.

Cuadro 2. Evolución de la producción de soja. Campañas 1997/98 a 2006/2007

Períodos	Producción (miles t)
1997-1998	18.732
1998-1999	20.000
1999-2000	20.136
2000-01	26.881
2001-02	30.000
2002-03	34.818
2003-04	31.577
2004-05	38.300
2005-06	40.537
2006-07	47.483

Fuente: SAGPyA.

Con el aumento de las cotizaciones internacionales de los granos, los *pools de siembra* se transformaron en una alternativa atractiva para inversores, aun provenientes de sectores extraagropecuarios.

Así, el país se convirtió -en un intenso proceso de apenas una década- en el primer exportador mundial de aceite y de harina de soja, mientras que más de la mitad de la superficie cultivable del país pasó a destinarse a la producción de soja para uso forrajero.

El despliegue y acento en la concentración y mayor extranjerización de la tierra, se vincula de manera directa con el nivel de ingresos del sector de producción sojera, que permite ejercer una presión y control sobre la propiedad de la tierra, y de otras formas de uso y control de la misma[3].

Dada una variada combinación entre la imposibilidad de competir por una cuestión de escala, de acceso a maquinaria, o por la alta rentabilidad de la tierra, aquellos otrora productores familiares capitalizados *(chacareros* y/o "colonos") que fueron los actores sociales característicos de gran parte de la región pampeana, se convirtieron en rentistas, y en gran medida en pobladores de ciudades intermedias[4].

[3] Por ejemplo, para el primer trimestre del año 2008, una hectárea en la zona sojizada de la Pampa Húmeda, se vendía a razón de entre 15.000 a 20.000 US$, y se arrienda -para producir soja- a razón de 20 quintales la hectárea, es decir unos 600 US$/h (*Clarín* Rural, 15 de marzo 2008).

[4] Para dimensionar esta situación, como ejemplo, sólo por arrendar 300 hectáreas el propietario recibe un ingreso parásito (sin invertir ni arriesgar un solo peso) de 180 mil US$ por ciclo sojero. La extensión del arrendamiento adquiere tal significación que según estimaciones, en la actualidad más del 60% de la tierra agrícola es arrendada (*La Nación*, 15 de septiembre de 2008).

Ante el aumento de los precios de la tierra (tanto de venta como de arriendo) y la concomitante salida de agricultores, Dirven apunta, siguiendo a Soto (2005) que el precio de venta de la tierra es (o debería ser) igual al flujo de ingresos futuros que su uso (explotación) puede generar. Un agricultor "más eficiente" podrá pagar una suma mayor por una tierra dada (el mismo razonamiento vale para el arriendo o usos no-agrícolas de la tierra). Esta diferencia entre el mayor precio que el oferente puede pagar, y el valor intrínseco para el dueño presente, lo induce finalmente a vender (o al arrendatario "menos eficiente" no le convendrá pagar el arriendo que otro está dispuesto a pagar). No obstante, la venta es presentada por muchas organizaciones campesinas y de agricultores de pequeña escala, no como una respuesta económicamente "racional" sino como conteniendo un elemento coercitivo. (Dirven, 2011) (los entrecomillados son nuestros).

Cabe destacar la incidencia en el espacio agrario del desarrollo tecnológico (transgénicos, agroquímicos, etc.), que permitió poner en valor por parte del capital territorios otrora marginales a los parámetros de productividad-rentabilidad que configuran sus intereses.

La agriculturización y su expansión en el espacio extrapampeano son una expresión de los cambios en la estructura social del sector agropecuario, pero su impacto social en el nivel de desplazamiento de población rural muestra mayores índices. Las transformaciones operadas en el ámbito rural desde el inicio del período intercensal 1988-2002, implicaron una mayor concentración económica, y repercutieron de manera directa en las explotaciones rurales familiares. Asimismo, se produjeron modificaciones relacionadas de manera directa con la tecnificación de los procesos productivos ya enunciados, asociados con la concentración y aumento de la superficie de las explotaciones.

Las condiciones estructurales basadas sobre las políticas gubernamentales de las últimas décadas han propiciado el avance de la soja en nuestro país. El Estado nacional y las variantes provinciales durante años han fomentado los agronegocios y no existen políticas efectivas destinadas a salvaguardar derechos de campesinos y/o comunidades indígenas; ni de aquellos productores pampeanos pequeños o medianos que querrían optar por otra alternativa productiva sin poner en riesgo la continuidad de su explotación.

Como continuidad y profundización del modelo socioproductivo, en el marco conmemorativo del Bicentenario (en alusión a la celebración del inicio del período independentista), el gobierno nacional presentó el Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial, Participativo y Federal 2010-2020 (PEA2). Se propone multiplicar el volumen exportable y busca producir un salto "paradigmático" y pasar del modelo tradi-

cional como exportador de productos primarios con poco agregado de valor, hacia un "modelo de valor agregado con desarrollo". Prevé un aumento de la superficie sembrada con granos en un 27% de 33 millones de hectáreas a 42 millones en 2020, con un aumento del 27% respecto del año 2010; mientras que la producción pasará de 100 millones de toneladas a 157 millones, lo que significa un aumento de 58%. Otros objetivos son elevar la producción de soja GM en un 20% (aumentar la superficie actual de casi 20 millones de h a más de 22 ó 23 millones) y elevar la producción de maíz GM en un 56% (pasar de la superficie actual de 3,7 millones de h a 5,7 millones).

Sin entrar a pormenorizar el análisis, indudablemente la concreción de estas metas tendría como contundente consecuencia en el plano sociocultural-ambiental, el desalojo de productores, la desorganización de formas productivas no capitalistas existentes y la desaparición de comunidades rurales.

Un rasgo muy importante del modelo (y que apuntamos en relación con la extranjerización) es el alto grado de integración vertical entre acopiadores, industria harinera y aceitera, transporte, que es facilitada por la cercanía entre las explotaciones agrícolas y los puertos de exportación.

Como apuntan Anonio y Mercatante (2009), por un lado existe un oligopolio que concentra la innovación en semillas (y en gran medida su oferta) y unos pocos oferentes de los agroquímicos que constituyen junto con la maquinaria el paquete tecnológico. En la otra punta de la cadena los productores se vinculan con unos pocos acopiadores y exportadores de granos o aceiteras, que procesan y exportan o venden al mercado interno.

En los sectores clave de la cadena agroalimentaria, y especialmente en la exportación de granos, la *extranjerización es particularmente elevada* (subrayado nuestro). En el control del sistema portuario, y más aún entre los grandes exportadores, la presencia extranjera es abrumadoramente mayoritaria. Un puñado de empresas, en su mayoría extranjeras, concentra el 92% de los embarques de granos y el 96% de los de aceites y de otros subproductos (entre enero y noviembre de 2007)[5]. Como es característico de todo proceso de acumulación perifé-

[5] El 76 % de la exportación de granos salen por puertos de la Hidrovía Paraguay-Paraná-Río de la Plata. Sobre el río Paraná, el Polo Rosario-San Lorenzo-San Martín, abarca 20 puertos privados. La empresa concesionaria del Río Paraná, está integrada por Jan De Nul NV, empresa de dragado belga, y de EMEPA S.A., núcleo empresarial argentino. Ambas resultaron ganadoras de la licitación realizada en 1992 por el gobierno nacional para la concesión del Río Paraná como vía navegable desde Santa Fe hasta el Océano Atlántico, bajo un régimen de peaje. El Complejo Portuario San

rico, aquellos sectores que gozan de ventajas específicas tienden a ser copados por el capital imperialista (Anonio y Mercatante, 2009).

La constitución oligopólica del vínculo entre acopiadores, aceiteras y el resto de los eslabones, se hace más estrecho en tanto que también integran la propiedad de una gran parte de la capacidad de almacenaje. A esta compleja integración vertical, y más allá de los procesos de concentración económica que conlleva y los componentes del proceso productivo, ha derivado en la constitución de nuevas fracciones burguesas que han cobrado dinamismo debido a la irrupción de nuevas formas de producción que no afectan o dependen de la propiedad de la tierra, como las tradicionales. Estos actores son básicamente: contratistas, *pools de siembra* y grandes sociedades agropecuarias[6].

Lorenzo - Puerto Gral. San Martín que abarca la totalidad de las terminales de embarques y muelles existentes entre los km 435 y 459 del Río Paraná, es un conglomerado de terminales de embarque y muelles privados que abarca los rubros cereales / subproductos, aceites, combustibles, hidrocarburos, minerales, químicos y petroquímicos. Se encuentran puertos de Cargill, Vicentín, Dreyfus, Terminal 6 S.A. (AGD, aceitera CHABAS, aceitera BUYATTI, aceitera GUIPERA, aceitera TANKAI y Oleaginosa RÍO IV), Toepfer (Ex Bunge y Borrn), Molinos Río de la Plata y Nidera; además de la Asociación de Cooperativas Argentina (ACA). Entre éstas, dominan las empresas extranjeras, pues solo AGD y asociados, Vicentín y la ACA son de capitales nacionales (FIPCA,2012; Nuestro Mar, 2012). Esta configuración tiene su base sobre la liberalización comercial y la privatización de los puertos y ferrocarriles, del comercio de granos y carnes, cuando a inicios de los '90 se puso fin a la acción de las Juntas Nacionales reguladoras.

[6] Barsky y Dávila (2008) presentan una caracterización de los sectores de la burguesía agraria: • Contratistas: se caracterizan por tomar a su cargo alguna de las tareas que deben realizarse durante la campaña agrícola: roturación y siembra, mantenimiento de cultivo y cosecha de granos. Esta última es la que más cae en manos de los contratistas, que aportan la maquinaria y el trabajo asalariado. La especialización de un sector importante de la burguesía agraria en la prestación de las labores agrícolas a terceros, sentó las posibilidades para un ingreso mucho más flexible del capital en los negocios agropecuarios, que se apoyó en formas de arrendamiento también flexibles (por menos de dos años) que aunque ya existían, cobraron nuevo impulso. • *Pools* de siembra: el INTA los define como "cualquiera de las combinaciones posibles por las que el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten las utilidades de acuerdo con su participación. El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores". • Las grandes sociedades agropecuarias: confundiéndose con los *pools* de siembra, también surgieron en las últimas décadas un conjunto de sociedades agropecuarias de gran envergadura. Se trata de las sociedades pioneras en la fusión entre capital financiero y producción agraria y que manejan en muchos casos la formación de *pools*. En otros casos, se trata abiertamente del ingreso de magnates de las finanzas en el negocio, donde hay un proceso de acumulación de capital, con un horizonte temporal más amplio. Se centran

Como resumen Anonio y Mercatante (2009), los grandes *pools* y sociedades agropecuarias, que han aumentado la escala pero sobre la base del arrendamiento, no son en principio apropiadores de renta. Su gran rentabilidad deriva de la escala, que hace caer los costos unitarios y los fortalece frente a los proveedores y de la diversificación de las condiciones climáticas. Son más eficientes y producen con costos por debajo de la media imperante y obtienen una rentabilidad superior. Pero a la vez, estos actores plantean una nueva relación entre terrateniente y arrendatario: en este caso el "terrateniente" son decenas de miles de propietarios, de 500 hectáreas o menos, que arriendan a *pools* de siembra o grandes empresas. Los grandes capitales que arriendan son los que hoy establecen las condiciones imperantes, han tendido a hacer primar el alquiler de los campos a cortos plazos.

Tenemos entonces, de manera dominante, tres actores: la burguesía terrateniente, los pequeños propietarios rentistas y los capitalistas que arriendan en gran escala. En suma, el modelo monoproductivo sojero avanzó y continúa su marcha, traza un paisaje en el cual vaciados los campos de gente, se pueblan ahora por grandes tractores y maquinaria, configurando un "desierto verde" frente a una "agricultura sin agricultores".

Leyes de acceso y distribución de la tierra, historia reciente

En un país que como la Argentina basó su estructuración económica sobre el despojo y apropiación de la tierra en relación con su inserción en el mercado mundial mediante la oferta de materias primas, como apunta Arceo (2003), respecto de la conformación del bloque dominante y de la forma en que se salda la lucha entre los actores en pugna:

> La hegemonía de la burguesía terrateniente dio lugar al establecimiento de reglas de acceso al suelo que permitieron conformar, a partir del predominio de la gran propiedad, una forma de producción que posibilita implementar un sistema de explotación del suelo perfectamente adaptado al objetivo de maximizar rápidamente la tasa de renta internacional y transformar una porción importante de ella en renta del suelo, en el marco de una inserción subordinada en el ciclo del capital del centro (Arceo, 2003: 390).

Durante casi las primeras tres cuartas partes del siglo XX, el régimen de tenencia de la tierra que prevaleció en el país -considerando funda-

sobre el aumento de la escala productiva, combinando la compra y el arriendo de tierras, contratando las labores y concentrando en equipos reducidos la administración, gracias a las herramientas (como la computarización de las máquinas y el GPS) que permiten una "agricultura de precisión".

mentalmente la región pampeana- fue el de los arrendamientos[7]. Bajo el gobierno de facto del Gral. Juan Carlos Onganía se dio inicio a cambios sustanciales, tendientes a salvaguardar la libre disposición de propiedades por parte de los terratenientes, en detrimento de los derechos largamente disputados por los productores directos. Una flexibilización que se profundizó tras el golpe cívico-militar de 1976, mediante la modificación de las leyes de arrendamiento con la sustracción de aquellos artículos que marcaban la intervención del Estado y su acción protectora sobre los derechos de los arrendatarios, consagrados desde los años '40 y durante el primer período de gobierno peronista[8].

Como señala Teubal (2009), comenzó la difusión masiva de los contratos por una cosecha, que permitió a los grandes propietarios obtener el concurso de contratistas para sembrar cereales y oleaginosas. Se trataba de sectores que vieron la posibilidad de acrecentar sus rentas arrendando tierras para la implantación de la soja que comenzaba a ser una actividad altamente rentable.

Igual situación afectó a los *chacareros* que, al no contar con los medios suficientes para impulsar una producción en escala, también arrendaron sus campos a contratistas, con lo que, en última instancia, dejaban la actividad. Asimismo, comenzaron a difundirse en los años '70 y a masificarse durante los '90, los *pools* de siembra, que acercaban fondos financieros para inversiones en el agro.

Como es sabido, esta década marca el inicio de una profunda reforma y ajuste del aparato estatal y desregulación económica, donde cabe también situar las directrices desreguladoras promovidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Una base fundamental para las transformaciones en la política agraria fue el Decreto de

[7] Según el régimen de tenencia de la tierra como situación jurídica por la cual la persona reconoce en otro el derecho de propiedad o bien de posesión de la tierra. Arrendamiento y gran propiedad constituyeron, en la región pampeana argentina, un binomio clave en la expansión que la producción agropecuaria experimentó desde fines del siglo XIX. Grandes propiedades subdivididas en pequeñas y medianas parcelas eran cedidas en arrendamiento con el fin de impulsar la producción agraria en manos, generalmente, de inmigrantes europeos (…). Si bien este tipo de prácticas productivas, junto con otras como la mediería y la aparcería, remontaban sus orígenes a fines del siglo XVII en la campaña bonaerense e incluso se habían extendido notablemente entre los productores lanares hacia mediados del siglo XIX. (…). Mayor estabilidad en la tenencia de los predios arrendados, precios acordes a la rentabilidad, indemnización por mejoras y mayor libertad para realizar sus prácticas productivas fueron algunas de las demandas específicas desencadenantes de conflictos como el "Grito de Alcorta" (Blanco, 2008: 5-6).

[8] Respecto de la legislación de arrendamientos rurales durante el siglo XX, ver: Blanco (2008).

Desregulación de 1991[9], a partir del cual fueron eliminados los organismos que -desde los años treinta- tenían por finalidad regular la producción y comercialización agropecuaria (Junta Nacional de Granos, Junta Nacional de Carnes, Dirección Nacional del Azúcar, Instituto Nacional de Vitivinicultura, Comisión Reguladora de la Yerba Mate, etc.). Desde entonces, el sector agrario argentino se transformó sobre la base de la mercantilización y la desregulación, quedando sujeto a los parámetros y vaivenes de la economía mundial (Teubal, 2006, 2009).

Respecto del acceso a la tierra, la Argentina se caracteriza por carecer de una política de tierra de carácter distributivo de alcance nacional. A diferencia de la mayoría de los países de América latina, que accedieron a diversos procesos de Reforma Agraria, sólo cuenta -como veremos- con planes de colonización y/o aisladas expropiaciones de latifundios. Históricamente fue atravesada por intentos legislativos en relación con el acceso a tierras marcado por el afianzamiento de una burguesía agraria dominante. Este rasgo de concentración de la propiedad y del latifundio impidió que se produjeran transformaciones estructurales en el campo.

Tal dinámica configura una relación intrínseca entre el capital, los sistemas de producción desarrollados y las políticas públicas que por medio de dispositivos legales impusieron condiciones, o mediaron ante la resolución de la conflictividad agraria. El avance sobre territorios donde históricamente se asienta la producción doméstica -ya sea campesina o indígena- que adquirieron un nuevo valor económico atravesado por la irrupción del agronegocio es amparado en un marco jurídico en detrimento de los colectivos que ocupan esas tierras.

En el país no hubo una política de tierras que tuviera como objetivo básico la repartición de la propiedad rural, que evitara la existencia de latifundios improductivos. Sí podemos considerar que hubo distintos planes de colonización, pero fueron experiencias aisladas. Como señala Girbal de Blacha (1988), hubo intentos legislativos dirigidos a facilitar

[9] Se trata del decreto 2284, de Desregulación económica, del 31 de octubre de 1991. A su vez, como se reseña en Zeller (1996), las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado fueron la base de las políticas de privatización o concesión de activos del Estado. En el mismo año, el denominado Plan de Convertibilidad estableció un nuevo régimen del sistema monetario y llevó a cabo una profunda reforma del sistema tributario y del gasto público. Los estados provinciales debieron ajustar las cuentas fiscales e iniciar un proceso de privatización de sus bancos, empresas y servicios públicos y de transferencia de las cajas previsionales. Para consolidar el contexto de profundas transformaciones del aparato estatal, la reforma de la Constitución Nacional dictada en el año 1994 estableció modificaciones centrales en las relaciones entre los tres poderes, entre el Estado nacional y los estados provinciales y municipales y entre las organizaciones estatales y la participación ciudadana.

y democratizar el acceso a las tierras, a través de la subdivisión y el asentamiento de colonos, o por la transformación de arrendatarios y aparceros en agricultores propietarios que se vieron frustrados en forma recurrente, debido a la resistencia de terratenientes y estancieros ampliamente representados en las filas parlamentarias. En 1940, se aprobó la ley Nacional de Colonización 12.636, que creó el Consejo Agrario Nacional (CAN), convirtiéndose en el primer instrumento legal que definió una política integral de colonización de tierras[10] (León y Rossi, 2006), basada sobre el cuestionamiento del arriendo y la aparcería como formas extendidas de tenencia, asociadas con la permanencia del latifundio y la especulación constante que se manifestaba en los precios de la tierra.

Fueron dominantes en estas políticas el conservadurismo de las relaciones sociales agrarias, sin la aplicación de una política de tierras, siquiera reformista, que estableciera ciertos límites al derecho de propiedad que en forma absolutista se venía ejercitando desde la aprobación del Código Civil.

Durante el período democrático 1973-74, se elaboraron dos iniciativas: la ley de impuesto a la renta normal potencial y el anteproyecto de ley agraria en 1974. En ambas se planteaban como objetivos la ampliación de la frontera agropecuaria. En la primera, que las tierras que estaban improductivas se incorporasen a la producción, cobrando sobre aquellas tierras que no fueran utilizadas, un impuesto a la renta potencial. Por su parte, el anteproyecto de ley agraria otorgaba al CAN amplias facultades para concretar una transformación agraria, dando cuenta de que los problemas estructurales del agro permanecían vigentes.

Ambas iniciativas recibieron el fuerte ataque de los sectores rurales tradicionales identificándolas como “colectivizantes” y sin el apoyo de quienes inicialmente se mostraron a favor, como la Federación Agraria Argentina (FAA), las Ligas Agrarias (representantes de productores rurales familiares con menor grado de capitalización) y los gremios agrupados en la Confederación General del Trabajo (CGT), que quita-

[10] Su finalidad fue aplicar un plan de poblamiento racionalización de las explotaciones. Aunque esta ley no constituyó un instrumento jurídico orientado a producir una reforma agraria, establecía limitaciones y restricciones a la propiedad de la tierra, facultando al CAN a expropiar tierras abandonadas o no explotadas o bajo explotación no racional, que se entregarían en propiedad a colonos en mérito a la constitución de su familia, su residencia y preparación técnica. Su alcance fue extremadamente limitado, dada la falta inicial de asignación de fondos y una sucesión de políticas erráticas a lo largo de un extenso período (que puede analizarse como cuatro “etapas”: 1940-1946, 1946-1948, 1959-1966, 1967-1980) interviniendo en la adjudicación de tierras, y que concluyó en 1980 con la derogación de la ley de colonización y su disolución. (León y Rossi, 2006).

ron finalmente su apoyo (Manzanal, 2007). Se logró así abortar el intento de legislar y avanzar sobre esta materia, manteniendo invariables las relaciones de fuerza en el agro. Finalmente, en 1980 se dio el golpe terminal con la derogación de la ley de colonización y la disolución del CAN.

Queda claro entonces, respecto de un acceso democrático a la tierra, que no han sido establecidas en ninguna sanción legislativa, ni concretadas las iniciativas de tendencia progresistas como las señaladas. De lo apuntado se desprende que no es tomada como fundamento la función económica social de la tierra. Ésta es y ha sido considerada como una mercancía y por ello sujeta plenamente a las determinaciones del mercado y al marco jurídico liberal que lo sustenta.

Sólo a modo de antecedente, en el Art. 38 de la Constitución de la Nación Argentina sancionada en el año 1949, se contemplaba ese reconocimiento. Pero dejada sin efecto tras el golpe cívico-militar de 1955, mediante un decreto del presidente de facto Gral. Aramburu, se retomó el carácter meramente liberal de la propiedad de la tierra, prevista en el Art. 17 de la Constitución Nacional de 1853 y en el Código Civil, abandonando así todo esbozo de asociar la propiedad agraria con los derechos, económicos y sociales, que orientara una línea progresiva del derecho agrario.

En conjunto, podemos advertir una política pendular con flujos e iniciativas “progresistas”. Estuvieron presentes intereses de una oligarquía terrateniente o una burguesía agraria (según el caso y/o las interpretaciones) que consideraba que el arrendamiento “clásico” -como forma dominante de acceso a la tierra- constituía una traba para el desarrollo de las fuerzas productivas en el agro, así como la precariedad en las relaciones contractuales, la apropiación de la renta de la tierra desalentaba o imposibilitaba la acumulación y el consiguiente avance en la producción. Corridos los años, la legislación y política de acceso a tierras que ha sustentado las relaciones de poder en el campo argentino no ha variado.

Actualidad de las tierras indígenas

Desde los marcos legales, cabe señalar una situación diferente respecto de la propiedad y función social de la tierra ocupada por comunidades indígenas. A partir de la reforma constitucional de 1994, se ha establecido el derecho a la propiedad de la tierra atento a su carácter de preexistente al Estado nacional y en reconocimiento a sus formas culturales de organización. No obstante, registramos la ausencia de una política pública de alcance general que resguarde y promueva los derechos consagrados en la misma constitución, como así también en

convenios internacionales, tal como el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), al cual el Estado argentino se ha adherido.

Si bien la legislación nacional (art. 75, inciso 17 de la Constitución Nacional) y de algunas provincias reconocen formalmente los derechos territoriales de los pueblos originarios, para el acceso efectivo a los mismos es necesario la reglamentación de las leyes -generales y particulares- y el desarrollo de mecanismos específicos por parte de los organismos del Estado encargados de su ejecución:

- Para la aplicación de los marcos legales, son los colectivos indígenas quienes deben emprender procesos judiciales para "demostrar" no ser usurpadores.
- Las superficies de tierra reconocidas con derecho a propiedad son por lo general de menor proporción a las actuales e históricamente ocupadas; mientras que en otros casos las medidas efectivas de ejecución son largamente postergadas.
- Las unidades territoriales consideradas sujetas a entrega o expropiación no se corresponden con los espacios territoriales que configuraban la compleja estructura productiva y social de sus habitantes.

Presentada la legislación vinculada con la política de tierras en la Argentina, afirmamos que no se produjeron transformaciones políticas estructurales y sí el desarrollo y profundización de las relaciones capitalistas; podemos marcar como rasgo dominante la creciente concentración de la propiedad de la tierra y/o de explotaciones agropecuarias.

Continuidad y perpetuación de históricas condiciones de despojo que redunda en una creciente conflictividad, con la precariedad de la situación dominial de las tierras históricamente ocupadas por comunidades indígenas, la judicialización y criminalización de las luchas, acusando muchas veces a los protagonistas de las mismas de "usurpadores" de las tierras en disputa.

Con el anuncio de mitigar esta situación en el año 2006 fue promulgada la ley 26.160, que declara "la emergencia en materia de posesión y propiedad de las tierras que tradicionalmente ocupan las comunidades originarias del país", y "suspende la ejecución de sentencias, actos procesales o administrativos cuyo objetivo sea el desalojo o desocupación de tierras". La ley 26.554, promulgada en noviembre del 2009, prorroga dicha emergencia hasta noviembre de 2013.

De manera contundente, respecto de la falta de realización de los derechos territoriales indígenas, en el Informe (2001) elaborado por el Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), Observatorio de

Derechos Humanos de los Pueblos Indígenas (ODHPI), Servicio de Paz y Justicia (SERPAJ), se esgrimen dos argumentos:

a) Inejecución del relevamiento jurídico catastral incluido en la ley 26.160. El único avance legislativo referido a los derechos territoriales que se ha producido en los últimos años ha sido la sanción de la ley 26.160 de emergencia en materia de posesión y propiedad comunitaria de las tierras indígenas.

   Esta ley declara la emergencia en todo el territorio nacional por cuatro años con el objetivo de detener los desalojos de pueblos y comunidades indígenas. Al mismo tiempo, se propone realizar un programa de relevamiento jurídico catastral con el fin de contribuir con la regularización de la propiedad comunitaria indígena. La ley fue reglamentada, y la resolución 587/07 creó el "Programa Nacional de Relevamiento Territorial de Comunidades Indígenas - Ejecución ley 26.160". Aunque se trata de una importante iniciativa del Estado lo cierto es que su implementación ha sido muy deficiente pues muy pocas comunidades han conseguido la delimitación de sus territorios y porque se ha continuado con numerosos desalojos ilegales de comunidades indígenas.

   La forma escogida para coordinar la ejecución del relevamiento territorial en las provincias es la celebración de convenios entre el Instituto Nacional de Asuntos Indígenas (INAI) y los gobiernos provinciales. También se previó una "ejecución centralizada" a partir de la cual se realiza directamente el relevamiento, en articulación con el Consejo de Participación Indígena (CPI) y sin la participación de las provincias.

   Existen convenios para la realización del relevamiento de forma descentralizada en diez provincias, en siete de las cuales han vencido sin presentación de resultados positivos. En otras tres se produjeron enormes dilaciones para la celebración de los mismos (Tucumán, Santa Fe y Chubut). Pero además, en cuatro provincias no se ha iniciado ninguna tarea relacionada con el relevamiento.

   De acuerdo con información brindada por el Estado nacional en julio de 2011, sólo 48 Comunidades han podido lograr que el INAI otorgue una resolución administrativa delimitando el territorio tradicional.

b) La ley 26.160 no asegura la titulación de los territorios indígenas. Pero además, el programa de relevamiento territorial, como su nombre lo indica, *no contiene ningún mecanismo de titulación de las tierras.* De acuerdo con el texto de la resolución, el relevamiento culmina con la creación de una carpeta que contiene, entre otras cosas, un *dictamen jurídico* que incluye un estudio de títulos y el desarrollo

de potenciales estrategias jurídicas según la condición dominial del territorio. Es decir, la Argentina *carece de un procedimiento legal de titulación de las tierras indígenas*[11].

Más allá del alcance, límites y efectividad de esta legislación, las políticas y los fundamentos económicos emanados desde el Estado estuvieron orientados -y continúan claramente, a juzgar por los índices económico-productivos- a favorecer la territorialización del capital:

- Modelo agrícola orientado a la exportación ("sojización"), con expansión de la frontera, concentración y ocupación de los territorios, con disminución de número y superficie de explotaciones agropecuarias; desplazamiento de población rural, predominantemente campesina-indígena.
- Formas de control social expresadas en la judicialización de las estrategias de lucha y resistencia del campesinado-indígena ante la defensa de su territorio, marcando una nueva fase del conflicto social.

¿*Sin* extranjeros*? Tierras rurales*

Desde otro marco legal recientemente sancionado, señalamos la situación respecto de la propiedad y función social de la tierra ocupada por extranjeros, a partir de la ley 26.737 de Régimen de Protección al Dominio Nacional sobre la Propiedad, Posesión o Tenencia de Tierras

[11] Como expresa el mismo Informe (2011), las críticas más importantes al proyecto fueron: en primer lugar que no recepta la jurisprudencia que la Corte Interamericana de Derechos Humanos viene produciendo en relación con la protección de las tierras y territorios indígenas y no contempló los tratados de derechos humanos en su texto. No se regula el reconocimiento de *tierras* y *territorios*, sino que únicamente se utiliza el término tierras (art. 3). No se establece este derecho a las tierras como un derecho humano sino como un derecho real de dominio (art. 1). Por último, no contempla su regulación por la cosmovisión de cada pueblo a sus propias normas, prácticas, valores, costumbres y conocimientos sino que lo deja librado para que se aplique el código civil. En segundo lugar, viola el derecho a la autonomía y a determinar las propias prioridades de desarrollo, toda vez que obliga a que su ejercicio sea compatible con los regímenes de ordenamiento territorial, medioambiental y productivo (art. 2 segundo párrafo). En tercer lugar, requiere para obtener el reconocimiento territorial la previa inscripción de la personería jurídica en algún registro nacional o provincial que tenga convenio con el INAI (art. 5). En tercer lugar, la ley solo prevé un procedimiento para titular las tierras que hayan sido objeto del Relevamiento previsto por ley 26.160, y no dice nada respecto de cómo instrumentar la propiedad de las otras tierras. Pero lo más grave es que como aquí expresamos, el relevamiento se encuentra con un inmenso atraso y es objeto constante de objeciones por una innumerable cantidad de comunidades que quedan disconformes con el resultado por no reconocer en las carpetas su territorio tradicional. Por lo tanto, este proyecto tiene en su génesis el problema de tender a legalizar la situación de despojo de las comunidades.

Rurales, la cual básicamente limita la venta de tierras a extranjeros sobre un porcentaje del territorio nacional de tierras rurales y por unidad dominial.

Cabe destacar que además de la propiedad de tierras en el corazón productivo pampeano, existe desde los años '90 una particular acumulación a lo largo de las regiones montañosas andinas, desde Famatina, en La Rioja, al Glaciar Perito Moreno, en el Sur patagónico, incluyendo los reservorios boscosos del noroeste y los yacimientos acuíferos del litoral mesopotámico, donde el agua -el Acuífero Guaraní- es un recurso estratégico mundial.

Al calor de los debates previos a la sanción legislativa, se presentaron cifras respecto de la superficie de tierras en manos de extranjeros, donde los números y porcentajes variaron de acuerdo con quien los fijó. Así la Fundación Pensar, baluarte intelectual del PRO ("Propuesta Republicana", una fuerza política conservadora, opuesta a la sanción por considerarla inconstitucional) estimó que existen unos 6 millones de hectáreas en manos foráneas; en tanto que la FAA (Federación Agraria Argentina) ubicó su cálculo en 17 millones[12]. Las situaciones y los protagonistas son variados y muchos ampliamente difundidos, como Benetton propietario de 970.000 hectáreas mayormente en la Patagonia; otro caso emblemático es el de Tompkins, con 300 mil hectáreas en los Esteros del Iberá (más 50 mil repartidas entre Santa Cruz, Neuquén y Tierra del Fuego)[13].

[12] *La Nación*, 28/8/11.

[13] Como apunta Bencivengo, la transnacionalización se acentuó cuando las multinacionales agroalimentarias y los fondos de inversión se lanzaron a la búsqueda de nuevos territorios. Calyx Agro Ltd. es un caso que sirve para ilustrar el proceso. La firma, creada por la cerealera multinacional Louis Dreyfus Commodities en 2007, se dedica a identificar, adquirir, convertir y vender tierras en Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Además, mediante contratos de aparcería, opera y administra propiedades y *commodities*. Otra que revista en la misma categoría es Cresud. Controlada por Consultores Asset Management -Irsa, Alto Palermo, BrasilAgro, etc.-, es propietaria de medio millón de hectáreas y controla otras tantas en distintas áreas del Mercosur. Adecoagro, con sede en Luxemburgo, es un ejemplo de trasnacionalización. Originariamente de la familia Pérez Companc-a través de Pecom Agropecuaria S.A.- en la actualidad está controlada por George Soros mediante Pampas Húmedas LLC -subsidiaria de Soros Fund. Management LLC-, armado financiero que el húngaro comparte con Qatar Holding LLC, fondo soberano de las autoridades qataríes. Otro actor destacado es el magnate australiano John Kahlbetzer, dueño de Liag Argentina, un *pool* de campos de 110 mil hectáreas repartidas entre San Luis, Córdoba, Buenos Aires, Salta y Formosa -donde compró 40 mil hectáreas de tierras fiscales-. Emblemático del desembarco de capitales financieros es la compra que concretó The Capital Group del 40 por ciento de El Tejar por 150 millones de dólares. La empresa arrancó en 1987 en la Cuenca del Río Salado. Hoy, abarca gran parte de la

En términos porcentuales según, Fitz Gerald, director de la Compañía Argentina de Tierras, en la actualidad la posesión de tierras rurales por parte de extranjeros sería "aproximadamente del 5 por ciento"[15].

La iniciativa legislativa, que había sido impulsada fuertemente por la presidenta Cristina Fernández de Kirchner inmediatamente después de su reelección, fue incluida en el temario de las sesiones extraordinarias del Congreso y aprobada por ambas Cámaras en diciembre del año 2011, en un trámite que duró apenas dos semanas; fue reglamentada según el decreto publicado en el Boletín Oficial el 29 de febrero de 2012.

Si bien existían varios proyectos sobre este mismo tema presentados por legisladores de distintos partidos políticos, el texto aprobado por el Congreso y promulgado como ley 26.737 sigue mayormente las disposiciones del proyecto de ley enviado en abril de 2011 por el Poder Ejecutivo Nacional (PEN), con unas pocas modificaciones.

1) Las principales disposiciones que contempla el texto finalmente aprobado por el Congreso y promulgado son los siguientes:

a. Limita en forma expresa la "propiedad" y la "posesión" por parte de extranjeros.

b. Se excluye de las limitaciones a las personas físicas extranjeras (i) con diez años de residencia en el país; (ii) que tengan hijos argentinos y cinco años de residencia en el país; y (iii) casadas con personas argentinas desde cinco años antes de la fecha de transferencia de los derechos sobre las tierras rurales y con cinco años de residencia en el país.

c. La titularidad extranjera de tierras rurales no excederá del 15% de la cantidad total de "tierras rurales" en la Argentina. Este porcentaje se computará también sobre el territorio de la respectiva provincia o municipio en el que se encuentre situado el inmueble. En el proyecto del PEN este límite era del 20% y se aplicaba sólo en el nivel nacional.

d. Un mismo propietario extranjero no podrá ser titular de más de 1.000 hectáreas en la "zona núcleo", o la "superficie equivalente" que se fije según la ubicación territorial de las tierras. El Consejo Interministerial de Tierras Rurales deberá precisar la ubicación de la "zona núcleo" y también la "superficie equivalente" a 1.000 hectáreas en las distintas regiones del país, teniendo en cuenta (i) la localización de las tierras, (ii) la proporción que ocu-

Pampa Húmeda y del noreste argentino, además de distintas regiones de Uruguay, Bolivia y Brasil (Miradas al Sur, 23/09/2012).

[15] Análisis de la Gestión Pública, 28/08/2012.

pan en la respectiva provincia, departamento o municipio, y (iii) su calidad de uso y explotación.

e. Las personas extranjeras no podrán ser titulares de tierras que contengan o sean ribereñas de cuerpos de agua de envergadura y permanentes.

f. El Registro Nacional de Tierras Rurales, como autoridad de aplicación de la nueva ley, estará encargado, entre otras funciones, de (i) expedir los certificados de habilitación de todo acto por el cual se transfiera la propiedad o posesión sobre tierras rurales y (ii) controlar el cumplimiento de la nueva ley, con legitimación para actuar en sede administrativa o judicial.

g. Se incorpora una "cláusula transitoria" por la cual serán nulas las transacciones a favor de personas físicas o jurídicas extranjeras, comprendidas en las prohibiciones establecidas por la ley, que se celebren entre la entrada en vigencia de la ley y su reglamentación.

2) La ley 26.737 permite plantear una serie de objeciones

En particular, será muy importante la determinación de la ubicación geográfica de la "zona núcleo" que se menciona en la nueva ley, en la cual el límite de propiedad para una misma persona extranjera será de 1.000 hectáreas. Asimismo, por vía reglamentaria deberá determinarse el alcance de los "certificados de habilitación" a ser otorgados por el Registro Nacional de Tierras Rurales y deberá fijarse cómo se determinará en cada caso la extensión de la "superficie equivalente" en las distintas regiones del país. También deberán definirse otros conceptos que no aparecen precisados en el texto aprobado por el Congreso, tales como el de "cuerpos de agua de envergadura y permanentes".

Es precisamente en atención al carácter ambiguo de varios de los términos utilizados que será conveniente seguir con atención la forma en la que esta nueva ley será reglamentada e implementada por las autoridades administrativas competentes, para conocer así el efectivo alcance de las limitaciones impuestas a las personas físicas y jurídicas extranjeras.

Dada la restricción al dominio que establece un límite del 30% de dicho 15 %, de acuerdo con la nacionalidad de los adquirentes, si el total adquirido por compradores de un determinado origen llega a dicho porcentaje, se inhabilita la adquisición de tierras por parte de ciudadanos de ese mismo país.

Sugerentemente ocurre que si considerásemos 17 millones de hectáreas de propiedades ya vendidas -cifra aún no verificada- se habría vendido el 5 % de las 278 millones de hectáreas de la República[16], de modo tal que no estaríamos actualmente en presencia de medidas restrictivas. Sumado a que la ley no afecta los derechos adquiridos de tierras ya vendidas a extranjeros.

Algo que no especifica la ley es la facultad de los gobiernos provinciales de "poner en producción" tierras de domino fiscal, otra vía de clara extranjerización. En este sentido Río Negro firmó en octubre de 2010 un acuerdo con China para sembrar 240 mil hectáreas. El gobierno de Chaco firmó un acuerdo en febrero último con un "fondo inversor" de Arabia Saudita para que explote 200 mil hectáreas del "Impenetrable", uno de los pocos bosques naturales que quedan en pie.

Una consideración básica: a la luz de la caracterización de la comple-

[16] La superficie equivalente disponible para su venta será determinada por un Consejo de Tierras Rurales, organismo colegiado en el que deberán ponerse de acuerdo los ministerios de Defensa, Interior, Justicia y Derechos Humanos y el de Agricultura, Ganadería y Pesca, junto con la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Jefatura de Gabinete de Ministros y los representantes de las provincias.

jidad de actores señalados en el proceso productivo, no es necesario comprar. En las condiciones actuales de funcionamiento del agronegocio, a los grandes productores les vale con arrendar la tierra, siendo el precio que pagan muy inferior al de compra.

Conclusiones

Las condiciones estructurales basadas sobre las políticas gubernamentales de las últimas décadas han propiciado el avance de la soja en nuestro país. El Estado nacional y las variantes provinciales durante años han fomentado los agronegocios y no existen políticas efectivas destinadas a salvaguardar derechos de los productores campesinos y/o comunidades indígenas, ni de aquellos productores pampeanos pequeños o medianos que querrían optar por otra alternativa productiva sin poner en riesgo la continuidad de su explotación.

La experiencia histórica en la Argentina marca la ausencia de un proyecto político cuyo objetivo sea un cambio radical de democratización del régimen de propiedad y explotación de la tierra (si bien existieron intentos legislativos por democratizar el acceso a la tierra, como el Art. 38 de la derogada Constitución de 1949) y el predominio conservador de la burguesía agraria se encuentra firmemente afianzado a lo largo del siglo XX hasta la actualidad.

La peculiaridad del caso argentino -en el sentido de ser uno de los pocos países del continente que no ha contado con una reforma agraria- puede explicarse en un complejo contrapunto que va desde la relativa importancia que tuvo en gran parte de la región pampeana la presencia de agricultura familiar y las explotaciones agropecuarias capitalistas de mediano tamaño (así como por el grado de urbanización relativamente alto), además de las sucesivas trabas impuestas por los sectores terratenientes por mantener y/o profundizar sus privilegios surgidos desde la consagración de la Argentina como Estado-Nación. A otra estructura agraria corresponde la amplia región extrapampeana, que mantuvo de manera dominante la herencia latifundista de la hacienda andina desde el período colonial.

La concentración en la propiedad y uso de la tierra es un tema no resuelto en el campo argentino, profundizado por las renovadas formas de expansión del agronegocio como relación social. Los conflictos agrarios se agudizan en tierras que hasta tiempo reciente fueron consideradas marginales desde el punto de vista económico. La expansión del agronegocio implica un avance sobre territorios históricamente ocupados por comunidades campesinas e indígenas mediante una nueva usurpación, llevada adelante por pretendidos propietarios amparados

en el accionar de las autoridades gubernamentales, funcionarios judiciales y policiales.

La producción agropecuaria - particularmente en la Pampa Húmeda - históricamente ha gozado de ventajas que le permitieron apropiarse de renta diferencial. Aunque su magnitud ha estado sometida a los vaivenes de la demanda mundial de granos y carnes, la posibilidad de apropiarse de una renta diferencial se mantendrá como un factor constante en todos los períodos hasta la actualidad, si bien vale señalar que esto no significa que la misma vaya a ser captada por capitales nacionales. La presencia preponderante del capital extranjero se apropia directa o indirectamente de una porción de renta diferencial, como uno de los mecanismos por los cuales el capital imperialista se reapropia de dicho flujo. Se suman el oligopolio que concentra la innovación en semillas (y en gran medida su oferta) y unos pocos oferentes de los agroquímicos que constituyen junto con la maquinaria el paquete tecnológico, en la otra punta de la cadena los productores se vinculan con unos pocos acopiadores y exportadores de granos o aceiteras, que procesan y exportan o venden al mercado interno.

Ante la paulatina imposición de nuevas condiciones de producción y la emergencia de actores sociales en el proceso productivo (con inversores tanto extraagrarios como extranjeros) no es requisito la compra de tierra para ser actor activo en el proceso. Esto coloca en primer lugar en el nivel de una falacia el sentido "limitante de la extranjerización" de la legislación sancionada. También son extranjeros, y no verán afectados sus intereses, empresas mineras, petroleras y forestales que controlan amplias extensiones. Son nacionales los agentes del capital que presionan, desalojan, etc. El modelo continúa fortalecido desde los aparatos del Estado; las resistencias al mismo trascienden expresiones parlamentarias como las "ley de emergencia de tierras de las comunidades originarias" y "ley de tierras rurales".

Bibliografía

Anonio, Pablo y Mercatante, Antonio (2009) "Renta agraria y desarrollo capitalista en Argentina", *Lucha de Clases*, pp. 69-109.

Arceo, Enrique (2003) *Argentina en la periferia próspera. Renta Internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2004) "De la convertibilidad a la devaluación: el agro pampeano y el modelo neoliberal, 1991-2001", en Eduardo Azcuy Ameghino. *Trincheras en la historia*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2009) *Historia del agro argentino.* Buenos Aires: Sudamericana.

Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad.* Buenos Aires: Siglo XXI-FLACSO.

Basualdo, Eduardo (2010) "Introducción", en Eduardo Basualdo. *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea.* Buenos Aires. Instituto de Estudios y Capacitación de la Federación Nacional de Docentes Universitarios CONADU. Ediciones Suárez. pp. 16–27 [http://www.iec-conadu.org.ar/images/Libro%20ECONOMIA%20FINAL.pdf]

Basualdo, Victoria (2010) "Tendencias recientes de la distribución de la propiedad de la tierra en Buenos Aires: ¿concentración o desconcentración?", en Victoria Basualdo, Karina Richards et al. *Transformaciones recientes en la economía argentina: tendencias y perspectivas.* Buenos Aires: Prometeo.

Blanco, Mónica (2008) "La tierra como bien social: los arrendamiento rurales y la discusión de un viejo problema", Páginas*. Revista de la Escuela de Historia – UNR,* año 1, 2. http://www.revista.ishir-conicet.gov.ar/index.php/RevPaginas/article/viewFile/21/24

Dirven, Martine (2011). "Dinámicas del mercado de tierras en los países del Mercosur y Chile: una mirada analítica-crítica". Documento elaborado para el proyecto FAO "Dinámica del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe".

FIAN International (2004) Informe Final Misión Argentina.

FIPCA (2013) Fundación Interactiva para Promover la Cultura del Agua. Hidrovía Paraguay-Paraná-Río de la Plata. http://www.fipca.org/node/35

García, Ariel y Rofman, Alejandro (2005) *Agribusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa*. [http://www.ceur-conicet.gov.ar/imagenes/Garcia_Rofman_MdoAgr.pdf]

Girbal Blacha, Noemí (1988) *Estado, chacareros y terratenientes (1916-1930). Política agraria y relaciones de poder.* Biblioteca Política Argentina, CEAL. Buenos Aires.

Gómez, Sergio (2011). "Dinámica del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe" ", documento elaborado para el proyecto FAO "Dinámica del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe".

Hocsman, Luis Daniel (2012) "Dinámica productivista y territorialización del capital agrario. Impactos y transformaciones socioeconómicas en el espacio rural argentino". *Revista Ciencias Sociales* 33. Escuela de Sociología y Ciencia Política. Universidad Central del Ecuador.

Hocsman, Luis y Preda, Graciela (2006) *"Agriculturización" y "bovinización", la renovada territorialización capitalista en Córdoba (Argentina)*. VI Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Quito.

Infome sobre la situación de los pueblos indígenas en la Argentina: la agenda pendiente (2011). Para el Relator de pueblos indígenas James Anaya. Elaborado por Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), Observatorio de Derechos Humanos de los Pueblos Indígenas (ODHPI), Servicio de Paz y Justicia (SERPAJ), et. al. Diciembre. Buenos Aires.

León, Carlos y Rossi, Carlos (2006) "Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina (II)", **Realidad Económica**, 198.

Manzanal, Mabel (2007) *El Desarrollo rural en Argentina. Una perspectiva crítica*. Workshop Internacional Políticas públicas e Desenvolvimento rural no Cone Sul. PGDR-UFRG. Porto Alegre.

Nuestro Mar (2013). Complejo portuario San Lorenzo – Puerto General San Martín. http://www.nuestromar.org/servicios/puertos/puertos_fluviales/pto_san_lorenzo

PEA2. "Argentina Líder Agroalimentario. Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial, Participativo y Federal 2010-2020". Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. http://64.76.123.202/site/areas/PEA2/24-Argentina%20Lider%20Agroalimentario/index.php

Sili, Marcelo y Soumoulou, Luciana (2011). *La problemática de la tierra en Argentina. Conflictos y dinámicas de uso, tenencia y concentración*. FIDA/Cooperación Italiana/Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina.

Teubal, Miguel (2006) *Agro y alimentos en la globalización.* Buenos Aires: La Colmena.

Teubal, Miguel (2009) "Expansión de la soja transgénica en Argentina". http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/wg/AgricultureBook_Span/PromesasPeligrosCh4Teubal.pdf

Teubal, Miguel y Palmisano, Tomás (2010) "El conflicto agrario en la Argentina (2008/2010): sojización vs. agricultura familiar de alimentos". *VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*. Porto de Galinhas/Brasil.

Zeller, Norberto (Coord.) (1996). "Reseña del proceso de reforma del Estado en la Argentina (1989 – 1996)". INAP, Instituto Nacional de Administración Pública. http://www.sgp.gob.ar/contenidos/inap/publicaciones/docs/modernizacion/ref97.pdf

Fuentes periodísticas

Análisis de la Gestión Pública, 28/08/2012. http://www.gestionpublica.info/politica-detalles-noticia/items/cuantas-tierras-rurales-hay-en-manos-extranjeras.html

Clarín Rural, 15,03/2008.

La Nación, 15/09/2008.

Miradas al Sur, 23/09/2012.

Teoría económica

Los productos de la Universidad actual: concepto e innovación.

El caso de la Universidad argentina

*Cecilia Alejandra Rikap**

El presente trabajo se propone estudiar dos de los tres productos centrales de la Universidad -el concepto y la innovación- a partir de la teoría económica, para luego estudiar el caso de la Universidad argentina. Para ello, en primer lugar, se acude al concepto de mercancía desarrollado por Marx (1867) y actualizado a partir del planteo de Levin (1997). Seguidamente, se estudian los mencionados productos de la Universidad desde esta perspectiva. El estudio permitirá entender por qué ambos productos dado que son irreproducibles no pueden ser mercancías, aun cuando puedan presentarse con un precio en el mercado. Finalmente, estaremos en condiciones de realizar un primer acercamiento a ambos productos en el contexto de la Universidad argentina.

Palabras Clave: Mercancía - Concepto - Innovación, Universidad argentina.

* Lic. en Economía, investigadora doctoral con beca CONICET del Centro de Estudios para la Planificación del Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y docente, en la misma casa de estudios, de Economía Marxista y Microeconomía para Economistas. ceciliarikap@gmail.com

Today's University products: concept and innovation. Argentinian University as a case study

This paper aims to study two of the three Universities main products –concept and innovation- from economic theory, in order to look at Argentinian University. To do so, it first stands at Marx (1867) commodity concept including Levin (1997) immanent critic. Secondly, the paper analyzes the University products mentioned before from this perspective. That study will enable us to understand why the production of science and innovation can not be commodities, even tough they may have a price. Finally, we will be able to develop an initial approach to both products in Argentine University.

Key Words: Commodity - Concept - Innovation - Argentinian University

Fecha de recepción: abril de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

1. Introducción

La Universidad ha sido tradicionalmente la institución científica de mayor importancia. Asimismo, la ciencia, como proceso de conocimiento, de síntesis y organización de la experiencia humana, es un proceso productivo particular: la producción científica, que tiene al concepto como su producto. Al mismo tiempo y justamente por ello, la Universidad se inserta en el entramado productivo general como proveedora de un insumo indispensable para el devenir del capitalismo, en tanto es la base de la innovación. Pero esta institución será también, a partir del avance de la diferenciación intrínseca del capital (Levin, 1997), productora de innovaciones (Rikap, 2011 y 2012; Santos, 2009). La producción de invenciones con un fin inmediato de aplicación productiva inaugura una serie de cambios en los cuales el modelo humboldtiano queda relegado.[1]

Ahora bien, a la hora de estudiar estos dos productos de la Universidad, el concepto y la innovación[2], nos preguntamos: ¿por qué tiene que ser la mercancía nuestro punto de partida? En los últimos años la innovación -y hasta el mismo invento- aparece a primera vista como si fuera una mercancía en tanto tiene precio, se compra y se vende en el mercado. Esta situación, al tiempo que pone de relieve la centralidad de la producción científica y tecnológica en la sociedad actual, manifiesta la necesidad de retomar los fundamentos teóricos de la economía política a los fines de desarrollar una representación coherente de aquella porción del proceso de producción social, que cada vez resulta más relevante. En este marco, entenderemos a la Universidad como una fábrica o empresa (Olivera, 1965 y Santos, 2009), con determinaciones particulares como una institución capitalista con funciones específicas, pero que tiene al mismo tiempo puntos comunes con, por ejemplo, una fábrica de televisores.

Entonces, en tanto la Universidad es una empresa cuyos productos son esenciales para la reproducción del sistema, corresponde estudiar dichos productos a partir de la relación social general de esta forma social de producción: la mercancía. Para ello, en el primer apartado se

[1] La Universidad humboldtiana, como forma idealizada de Universidad autónoma y cuna de la ciencia que se desprende de la obra de Wilhelm Von Humboldt, tiene a su cargo la investigación fundamental y sus profesores son investigadores. La base es una relación pedagógica entre el profesor y el estudiante universitario donde el primero transmite el espíritu de la investigación al segundo.

[2] Por una cuestión de espacio y a los fines de profundizar en la producción científica y tecnológica desde la Universidad se deja de lado en este trabajo el tercer producto de aquella: la formación de la fuerza de trabajo.

retoma el concepto de mercancía desarrollado por el linaje Smith (1776), Ricardo (1817) y Marx (1867), profundizando sobre este último y complementándolo a partir del planteo de Levin (1997). Luego, se retoma a la Universidad como productora de conceptos e innovación. Finalmente, se analizan la producción de conceptos e innovación para el caso de la Universidad argentina actual.

2. Sobre el concepto de mercancía: el valor y el valor mercantil

Al considerar la obra de Marx (1867), lo primero que observamos es que cualquier mercancía es una cosa útil, las mercancías permiten satisfacer necesidades humanas. Precisamos entonces que estas son, necesariamente, objetos útiles y como tales, se convierten en valores de uso. El valor de uso es el cuerpo material de las mercancías. Sin embargo, en toda la historia humana encontramos valores de uso a lo largo y ancho del mundo. Es necesario, entonces, continuar nuestro estudio para encontrar aquello que es exclusivo de las mercancías, es decir, qué las hace específicas y qué determina que su historicidad se halle en esta época. Frente a ello Marx (1867) encuentra otra cualidad apariencial: es potencialmente cambiable. La posibilidad de las mercancías de intercambiarse en determinadas proporciones será su valor de cambio (Smith, 1776; Ricardo, 1817; Marx, 1867).

Pero, ¿qué es el valor de cambio? Los autores arriba mencionados nos dirán que a primera vista se trata de una relación cuantitativa, proporciones en las cuales una mercancía se cambia por otra en el mercado. Dicha relación cuantitativa parecería ser casual, circunstancial, con lo que el valor de cambio aparentaría ser relativo.

Al respecto, los primeros marginalistas -o cataláctica[3] tardía para Levin (2003)- entienden que el valor de cambio -como sinónimo del precio de equilibrio- se determina de forma autónoma en el mercado, a partir de la acción de la oferta y la demanda, cada una de ellas guiada por su respectiva ley de movimiento. Agregan que ello sucede para todos los mercados de forma simultánea, lo que asegura su total vaciamiento, que garantiza el equilibrio general de la economía.

Ahora bien, es necesario ir más allá del mercado, del momento social del proceso de (re)producción social en el capitalismo, para comprender y hacer intrínsecas estas afirmaciones al desarrollo conceptual.

[3] Por cataláctica nos referimos tanto a los primeros marginalistas -catalácticos tardíos- como a los mercantilistas. Ambos grupos de autores consideran al mercado como el objeto de estudio de la economía en tanto ciencia (Levin, 2003).

Diremos, además, que este análisis es compartido por el sentido común en tanto la intuición de una tendencia inherente al equilibrio del mercado, mediante la igualación de la oferta y la demanda, "… es el credo más arraigado y persistente en el pensamiento económico de la era del capital." (Levín, 2010: 256).

Hasta aquí no hemos respondido a la pregunta acerca de qué es el valor de cambio. Más aún, ¿por qué las mercancías se cambian en determinadas proporciones según tiempo y lugar? Si lo hacen, dirá Marx (1867), es porque el valor de cambio es la forma de expresar algo común a las mercancías, que las iguala en dichas proporciones en el cambio.

Este algo común no podrá ser jamás el valor de uso puesto que, de ser así, todas las cosas útiles serían cambiables, hecho que claramente no se observa ni a lo largo de la historia ni en esta sociedad, sin ir más lejos no hay nada más útil que el oxígeno y sin embargo no lo cambiamos en el mercado. A su vez, Marx (1867) notará que se intercambian mercancías que satisfacen necesidades diametralmente opuestas, con cualidades distintas y que sería un contrasentido absoluto cambiar valores de uso iguales. Por lo tanto, la igualdad entre las mercancías no se debe a sus propiedades naturales (físicas, químicas, etc.).

Se evidencia así que no es posible quedarse en el plano de las observaciones inmediatas, pues ellas no dan cuenta de qué es aquello que todas las mercancías, y sólo las mercancías, tienen en común. Es menester acceder a dicha cualidad por la vía analítica, para lo cual debe dejarse de lado por completo el valor de uso, en tanto nos remite al mundo sensible.

Habiéndose desprendido del valor de uso, Marx (1867) señala que sólo es posible encontrar una cualidad común a todas las mercancías: el ser producto del trabajo humano. Esto no es una novedad, ya Smith (1776) y Ricardo (1817) habían desarrollado su explicación acerca de la mercancía a partir de esta afirmación. De cualquier forma, es aquí donde aparece el proceso de transformación técnico-material. Este paso necesario en el entendimiento de la mercancía resignifica la ley general de equilibrio del mercado, porque introduce que las mercancías no caen al mercado como *maná del cielo* (en referencia a la conocida frase de Patinkin), sino que son producto del trabajo humano.

Ahora bien, para Marx (1867) el trabajo que tienen en común las mercancías no es el trabajo humano concreto -trabajo útil-, el cual es diferente para cada valor de uso distinto (no es igual el trabajo del médico que el del banquero, etc.). Por lo contrario, aquello que tienen en común es ser producto del trabajo humano abstracto que para el autor sí es

común a toda mercancía, aquello que llama coágulo de trabajo humano indistinto, desgaste de energía. Pero resulta que ambas facetas son constitutivas de todo trabajo, es decir, que en todo trabajo concreto al mismo tiempo se está realizando un gasto de energía indiferenciado.

Se ha avanzado, finalmente, sobre otro atributo de cada mercancía: el valor, entendido como la capacidad de las mercancías de representar el tiempo de trabajo social medio necesario para producir otro producto igual a aquél, en las condiciones medias de reproducción actuales. Pero nuevamente aparece el problema que teníamos con el valor de uso: en toda sociedad el hombre trabajó. Entonces el valor no es propio del capitalismo, ni por ende de la mercancía[4]. Sin embargo, ello no invalida que las mercancías se cambian como representantes de trabajo humano indistinto, ni que valen por ser, justamente, producto de trabajos reproducibles. Entonces, nuestro análisis aún está incompleto y es necesario dar una mayor precisión acerca de las determinaciones mercantiles del valor. Hasta aquí analizamos al valor en su dimensión genérica. Es menester hacer lo propio con su dimensión específicamente capitalista: el valor mercantil (Levin, 1997 y 2010).

Evidentemente, para que dos mercancías se cambien es imprescindible que sean valores de uso diferentes. Para ello serán necesarios trabajos concretos distintos los cuales producirán mercancías distintas para terceros. Surge que la división social del trabajo es una condición necesaria para que existan mercancías, aunque esta relación no sea recíproca. Es decir, la división social del trabajo no requiere la existencia de mercancías. Debemos proseguir nuestro análisis hasta encontrar aquella condición necesaria y suficiente para la existencia generalizada de mercancías.

Para ello, se debe prestar especial atención a la forma concreta bajo la cual se producen mercancías. Es allí donde se explicita una diferencia fundamental con las sociedades anteriores. La condición que Marx (1867) encuentra puede resumirse de la siguiente manera: **l**as mercancías son producidas por trabajos realizados de forma independiente y privada. Es independiente en tanto no hay una relación directa entre el productor y el consumidor, se diferencia así del siervo o el esclavo que producen para su propio consumo y para el consumo de su señor o amo, respectivamente. Y es privada en oposición, por ejemplo, a una tribu en la cual el producto de cada trabajo concreto es de todos sus integrantes, es decir, es trabajo colectivo. Es posible decir, entonces, que las mercancías son producto del trabajo humano abstracto que se

[4] Cabe mencionar que aunque hayan existido intercambios mercantiles aislados en intersticios de otras épocas históricas, recién en el capitalismo la mercancía se extiende, alcanza extensión mundial y se realiza como relación social general.

realiza de forma privada e independiente. Esta forma particular de llevar adelante el proceso de transformación técnico-material sólo se observa -de forma extendida- en la sociedad capitalista, fundamentalmente, cuando predomina el capital no diferenciado. De esto último se deduce que dos mercancías que en determinadas proporciones encierren la misma cantidad de trabajo humano abstracto, realizado de manera privada, autónoma e independiente, representarán el mismo valor (Marx, 1867).

Pero, en el estudio de la mercancía realizado hasta aquí, ¿apareció acaso la necesidad o garantía de que las mismas se cambien en sus valores? No, simplemente se trató de una pauta implícita, tal como sucede en la obra de Marx (1867). Por lo contrario, las mercancías no necesariamente se cambian por sus valores. En los hechos esto en general nunca ocurre, salvo excepciones que igualmente son desconocidas para nosotros dado que los tiempos de trabajo sociales necesarios para reproducir una mercancía en el capitalismo no son conocidos. Dado que no conocemos las determinaciones del valor. Para comprender esta afirmación se debe volver la vista hacia el momento social, hacia el mercado, y con ello al análisis cataláctico, ahora resignificado.

En el mercado la interacción entre compradores y vendedores genera oscilaciones en las proporciones en las cuales se intercambian las mercancías. El exceso de demanda eleva el precio, mientras que un exceso de oferta lo hace disminuir. El problema de la cataláctica es que tanto el aumento como la disminución del precio son categorías relativas, algo aumenta (o disminuye) con respecto a otro algo.[5] La cataláctica ve el aumento del precio pero no puede explicar con respecto a qué es que se dan esas modificaciones. El valor mercantil, entonces, debe recoger las determinaciones del valor pero contemplando, al mismo tiempo, las mencionadas oscilaciones del mercado (Levin, 1997 y 2010).

Consecuentemente, cuando una mercancía se relaciona con otra en el cambio lo hace con respecto a ambos factores (horas de trabajo necesarias para su reproducción e impacto de las leyes de oferta y demanda sobre cada una de ellas, respectivamente). El valor de cambio será entonces la forma mercantil del valor o forma del valor mercantil.

En el camino hacia el valor Marx (1867) -y también Ricardo (1817) y Smith (1776)- ya había explicado que las mercancías se relacionan en el cambio según determinadas proporciones, siendo este su valor de

[5] Una respuesta a este problema podría ser que el precio en un momento dado disminuye o aumenta respecto de un precio anterior. Frente a ello surge la siguiente pregunta: ¿y el precio anterior de dónde sale? Y, si se insistiera en la inducción hacia atrás: ¿cómo se determinó el primer precio de todos?

cambio. Ahora que hemos desarrollado las determinaciones del valor en el capitalismo, comprobamos que aquella relación de cambio no es fortuita sino que se trata de la forma específica de expresarse el valor en esta sociedad: la forma mercantil del valor (Levin, 1997 y 2010). El trabajo humano abstracto no puede expresarse directamente en sí mismo porque en una sociedad como la actual -mundial, compleja y dinámica- no es posible conocer los tiempos de trabajo promediales.

Al mismo tiempo, no podemos hacer a un lado las determinaciones mercantiles del valor, que influyen haciendo que el valor mercantil sólo coincida por casualidad con el valor (Levin, 1997). A su vez, el mismo problema que tenemos con el valor se presenta con el valor mercantil: no es perceptible mediante los sentidos. Para solucionar el problema bastará con que los productores conozcan sus tiempos de trabajo individuales (cosa que efectivamente sucede) y los comparen con la expresión o manifestación del valor mercantil: la forma mercantil del valor o forma del valor mercantil (Levin, 2010).[6]

La separación entre el momento de transformación técnico material y el momento social de la producción exige que esa escisión sea zanjada para completar el proceso de reproducción social. Esta necesidad se plasma en la misma mercancía, que en tanto producto del trabajo individual deberá pasar a formar parte del trabajo social para realizarse como tal. Para hacerlo la mercancía no puede utilizar su propio cuerpo, necesita expresar cuánto vale en su relación con otra mercancía. Es aquí el punto donde se vuelve al valor de cambio, pero no como una mera relación fortuita del mercado sino como la forma mercantil del valor, forma necesaria de expresar el trabajo privado como parte del trabajo de la sociedad.

Se parte, entonces, de la relación más simple entre dos mercancías en la cual una expresa su valor en la otra. Así, una mercancía expresa su valor mercantil en el valor de uso de la otra, que ocupará el lugar de equivalente. Marx (1867) llama a esta expresión de valor forma simple o fortuita del valor. Sin embargo, esta forma es incompleta pues es posible pensar que esa mercancía que necesita señalar su valor mercantil puede expresarse -en las cantidades adecuadas- en el valor de uso de cualquier otra. Bastará entonces con hallar un equivalente general, que todas las mercancías expresen su valor mercantil en una sola (Levin, 2010). Está contenida aquí la génesis del dinero, que ya se encontraba implícita en la forma simple del valor (Marx, 1867). En su valor de uso

[6] Como puede observarse, en esta sociedad los trabajadores individuales no se relacionan entre sí, sino que es el producto de su trabajo, las mercancías, el que parecería entablar una relación social en el cambio. De esta forma, el trabajo social en el capitalismo sólo existe como trabajo privado, es decir, como su antítesis (Marx, 1867).

se expresa el valor mercantil de todas las demás mercancías; y como equivalente general se vuelve directamente cambiable y así surge el poder personificado en su poseedor.

Marx (1867) no ignora que las fuerzas del mercado pueden hacer que los precios difieran de aquellos que se corresponden con los valores. Por lo contrario, lo señala temprano en su obra cuando enuncia que "...la forma precio envuelve ya de suyo la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud del valor". Luego agrega que es posible que la diferencia sea cualitativa, lo que determinaría que el precio deje de ser expresión del valor (Marx, 1867: 63). Sin embargo, su problema radica en que no logra darse cuenta de la existencia del valor mercantil. De ahí la incongruencia que se le suscita cuando sostiene que el precio puede encerrar tal contradicción que deje de ser expresión del valor. Es que en verdad nunca lo había sido. El precio, o forma del valor mercantil expresada en dinero, no es otra cosa que eso, la forma del valor mercantil y no la forma del valor (Levin, 1997 y 2010).

El desdoblamiento en valor y valor mercantil abre la posibilidad de encontrar, en el marco de relaciones capitalistas de producción, productos del trabajo que aun no siendo reproducibles, carentes por tanto de valor, sí tengan un precio -es decir, forma mercantil del valor medida en la mercancía dineraria- en tanto tienen valor mercantil. En este contexto entonces nos lanzamos finalmente al estudio de los productos de la Universidad.

3. El concepto y la innovación como productos de la Universidad

En tanto productora de conocimiento la Universidad se constituyó como la cuna de la investigación y como tal en productora de conceptos[7] (Mondolfo, 1966). En primer lugar, el reconocimiento del pensamiento como trabajo y, en particular, del concepto como producto que se desarrolla en determinados contextos y que toma como su principal fábrica a la Universidad, sólo podrá ser comprendido en el marco de la

[7] El concepto es la síntesis entre el sujeto que conoce y el objeto que es conocido, es el desarrollo interno de la experiencia de la conciencia, que pone en movimiento las ideas, piensa, reflexiona sobre las contradicciones internas que surjan y se reconfigura (Hegel, 1807). En esta clave sólo es posible pensar que la ciencia produce conceptos. Las demás formas históricas de organización de la experiencia humana no podrían producir conceptos en tanto al menos una porción de las respuestas eran externas, ya sean estas provenientes de la revelación divina, de un mito o de cualquier otra forma particular de metafísica.

teoría económica si entendemos, como es nuestro caso, que la ciencia económica estudia todo el proceso de producción social (incluyendo tanto a los productos reproducibles como no reproducibles).

Ahora bien, el proceso de apropiación del conocimiento creado en la Universidad ha dejado de ser un proceso donde el investigador decide qué estudiar. En su lugar, han comenzado a aparecer convenios y consultorías de transferencia de conocimiento científico y de tecnología con empresas del sector privado y con el Estado.[8] En especial, toma centralidad la producción de tecnología cuyo producto son las innovaciones (Rikap, 2012 y Santos, 2009). Es así como, siguiendo el análisis cataláctico, podríamos decir que en tanto los investigadores venden los resultados de su trabajo al sector productivo, el concepto y la innovación se han convertido en mercancías. En este apartado discutimos entonces con esta visión a partir del análisis de la mercancía realizado en la sección anterior.

A partir de aquí cabe señalar que los cambios en la Universidad, si bien muestran una relación explícita entre lo que se investiga y las demandas del capital, no implican que en el pasado la investigación en dicha institución haya sido plenamente autónoma y libre. Por lo contrario, las relaciones entre conocimiento y producción son propias de toda la historia humana y su estudio es casi tan antiguo como el conocimiento mismo (Langer, 2008). Adicionalmente, a partir de la gran industria el capital pone a la ciencia a su servicio. En ese sentido, dice Marx que "la explotación rutinaria e irracional es sustituida por la aplicación tecnológica y conciente de la ciencia." (Marx, 1867: 420).

No podemos dejar de considerar que la Universidad, en tanto se trata de una institución capitalista, ha sido siempre influida por las necesidades del capital, tanto en materia de formación de la fuerza de trabajo como en su función de productora de conceptos y posteriormente innovación. Claramente, sería imposible considerar que el científico está ajeno a su propia época, es decir, pensar que éste no presenta una conciencia mercantil en tanto que el resto de la población sí la tiene. El científico, al igual que el resto de la humanidad, se formó y vive bajo determinadas relaciones sociales. Es un sujeto que se reproduce -como todo *homo mercator*- por medio de la compra y venta de mercancías.

[8] La tecnología es proceso de creación permanente y creciente de técnicas que resultan de la aplicación exitosa de los principios y avances de la ciencia. A su vez, según la AUTM (Association of University Technology Managers), la transferencia tecnológica es "el proceso de transferir de una organización a otra los descubrimientos científicos, con el fin de promover el desarrollo y la comercialización" http://www.autm.net/Tech_Transfer.htm. Asimismo, Rikap (2012) profundiza en las particularidades de este proceso tanto en Europa como en la Argentina.

Estará entonces inevitablemente influido por su sociedad.

Nos encontramos así con varias cuestiones por desarrollar. Por un lado, ¿son acaso el concepto y la innovación mercancías? Esta pregunta se aborda en los subapartados siguientes. Por otra parte, ¿qué sucede en la Universidad que, a partir de las últimas décadas del siglo pasado, comienza a vender innovación al sector productivo? Un principio de respuesta a esta segunda problemática puede encontrarse en Rikap (2012) y será abordada, en lo que concierne al caso argentino, más adelante en este trabajo.

3.1. El concepto

En términos genéricos, el pensamiento es una actividad humana, un trabajo, mediante el cual organizamos nuestra acción; el conocimiento ordena la experiencia social. Se trata del trabajo humano aplicado a la organización de la experiencia humana, de la experiencia de la conciencia. Por lo cual, a partir de concebir la ciencia como una forma específica que toma el pensamiento en determinados contextos, la entendemos como un trabjo productivo: la actividad de concebir. Y en este contexto, por ende, estudiamos el concepto como producto desde la teoría económica. La ciencia es un proceso productivo con características particulares que lo diferencian de la producción mercantil: su producto no es reproducible, dado que el acto o momento de descubrimiento es único. Cuando el pensamiento se organiza bajo la forma histórica de la ciencia moderna, aquellas ideas que sean verdaderas y originales formarán entonces parte de los productos no reproducibles y, por ende, carentes de valor (Levin, 1997).

Como ejemplo, pensemos en la célula: una vez descubierta, no la volvemos a descubrir cada vez que alguien la estudia, ni cuando se utiliza ese descubrimiento. Al mismo tiempo, es imposible comparar el tiempo de trabajo que llevó al científico ese hallazgo, en tanto otra persona podría llevar a cabo las mismas tareas y, aun así, no obtener el mismo resultado. El desarrollo del concepto tiene entonces una cierta semblanza con la producción de arte, en tanto ambos son producto de un trabajo poiético (Levin, 2010).

Entonces, el concepto no puede ser una mercancía dado que no es posible su reproducción, por lo cual no es un valor. Esto no implica que el trabajo conceptual individual no cobre dimensión social aun cuando el momento social de esa producción no reproductiva no se realice a través del mercado. Los conceptos no son alienables, no tienen unidad en sí misma en tanto cada uno sólo es un valor de uso en la medida en que impacta sobre el estado actual de la ciencia. Al mismo tiempo, los

conceptos carecen de dimensión cuantitativa: cada concepto es único, no puede sumarse a otro, no es posible entonces determinar la cantidad de conceptos existente en el mundo ni nada por el estilo. Esto es lo que diferencia al concepto -como idea en permanente desarrollo- en su forma mercantil de otro producto, sea o no mercancía: es un valor de uso sin determinación cuantitativa.

En este sentido, el proceso en el cual los conceptos se convierten en producto social es singular y presupone un cuerpo previo de conocimiento que va a ser impactado. Este impacto que provoca el nuevo conocimiento transforma nuestra representación y entendimiento del mundo. Es decir que el conocimiento se acumula reconfigurando el cuerpo de la ciencia, que no siempre es una totalidad articulada y coherente. Hay momentos históricos en los que un descubrimiento importante no impacta en la sociedad sino después de años. Para que esto suceda ese descubrimiento debe responder a algún problema relevante en determinado contexto histórico.

Entonces la producción científica es una relación social que se establece entre los trabajadores del concepto y, por tanto, es un proceso social que enlaza no sólo a los trabajadores de la ciencia de este tiempo, sino a todos los científicos a lo largo de la historia humana. Todos ellos se ponen en relación tendiendo a conformar un cuerpo único. A partir de lo explicado más arriba se entiende por qué cada concepto no tiene autonomía como sí la tiene, por ejemplo, una levita.

En definitiva, el conocimiento es un desgaste de energía humana que tiene por objetivo apropiarse de la potencialidad de su acción para adueñarse a partir de ello del medio sobre el cual actúa. En ese sentido, Engels dirá que "… el fundamento más esencial y más próximo del pensamiento humano es, precisamente, la transformación de la naturaleza por el hombre, y no la naturaleza por sí sola, la naturaleza en cuanto tal." (1925:196). Y como desgaste humano que contribuye a garantizar el metabolismo social, el conocimiento científico es parte del trabajo social en el capitalismo y cumple una función central: su producto -que no es sólo el resultado sino que incluye todo el proceso productivo de concebir- organiza, ordena, administra y sintetiza todo el trabajo social de forma coherente y plenamente abarcativa. Y es por ello que cabe incluirlo en el estudio de la Economía Política, aun cuando no se trata de una mercancía.

3.2. La innovación

En el capitalismo existe una fuente de ganancia extraordinaria generada a partir de un tipo de trabajo específico no reproducible -la tecnología- cuyo producto es la innovación, es decir, la aplicación al proceso

productivo de un descubrimiento científico (Levín, 1997). Así como el concepto no es reproducible, lo mismo sucede con la aplicación sistemática de los principios de la ciencia a los procesos productivos. Es decir, que la innovación tampoco es reproducible. Esta cuestión es central ya que sería fácil creer que la innovación sí es una mercancía dado que tiene un precio.

Por supuesto, ello no niega que las innovaciones son parte indispensable de la producción social en el capitalismo, pues sin ellas no sería posible la subsistencia de este sistema, el cual se caracteriza justamente por ser sumamente dinámico: los cambios en las técnicas productivas son permanentes. Más aún, ocupan un lugar fundamental en el contexto actual de predominio del capital tecnológicamente diferenciado.

Dicho predominio del capital tecnológico genera que la principal amenaza del innovador sea la aparición de innovadores rivales y no ya la copia, como había sido hasta entonces en la historia del capitalismo (Levín, 1997). La innovación ya no podrá, en general, copiarse y servirá de base para desarrollar nuevas innovaciones que alejen aún más a las empresas innovadoras de las no innovadoras. De esta forma, las empresas que se apropian de las innovaciones se apoderan de la capacidad humana de recrear y modificar las técnicas productivas.

Asimismo, las empresas del capital tecnológicamente potenciado[9] reducen el capital de las demás empresas, quedando éstas subsumidas a la categoría de empresas de capital reducido o simple. La empresa de capital potenciado logra una tasa de ganancia superior a la media de manera sostenida a partir de dichas innovaciones, en tanto la capacidad de innovar le da una ventaja para seguir innovando (Levin, 1997). Es decir, que es la propia innovación -el éxito- la que da una mayor probabilidad de alcanzar un nuevo éxito.

En este contexto, a las tradicionales funciones de la Universidad se sumará la búsqueda de desarrollar una relación fluida y permanente con el sector productivo a través de la empleabilidad y la transferencia tecnológica (Bricall, 2000). Estos procesos suponen cambios en los planes de estudio y, en lo que aquí nos compete, incentivan a las Universidades a volcarse a producir innovaciones para las mencionadas empresas de capital potenciado. Es así cómo la diferenciación intrínseca del capital se profundiza, dando origen a un grupo de empresas que producen tecnología, a fin de introducir las innovaciones resultantes en las empresas de capital potenciado (Levín, 1997).

[9] Aquellas que concentran el dominio tecnológico del subsistema y personifican por tanto la aplicación sistemática de innovaciones.

Por lo cual, a partir de la expansión del capital tecnológico, la Universidad se torna una empresa proveedora de innovación para las empresas de capital potenciado (Santos, 2009 y Rikap, 2012). Este nuevo producto, aunque tenga un precio no será mercancía pues -siguiendo el estudio del primer apartado- no es reproducible y por lo tanto carece de valor. Sin embargo, sí será susceptible de tener un precio determinado en este caso exclusivamente por su valor mercantil y, de esta manera, revestir la forma mercancía sin serlo.

4. La Universidad argentina como productora de conceptos e innovación. Una primera aproximación

A partir de las secciones anteriores, estamos finalmente en condiciones de estudiar a la Universidad argentina como parte del objeto de la teoría económica. En América latina las universidades públicas -sean gratuitas o aranceladas- han retomado la experiencia de los países centrales de orientar la Universidad al servicio del sector productivo (Llomovatte, 2006 y Krotsch, 1990). Este hecho representa un marcado cambio de tendencia en tanto en casi todo el continente, hasta principios de este siglo, la mayor parte de la inversión en ciencia se destinaba a investigación básica y aplicada, lo cual marginaba a un lejano tercer plano a la investigación experimental -que sólo en México superaba el 25% de todos los recursos utilizados- (Albornoz, 2002). Sin ánimos de agotar aquí el estudio de este proceso, se menciona brevemente el caso argentino como puntapié para estudiar esta cuestión en todo el continente.

En la Argentina, desde fines de la década de los ’80 -y fuertemente a partir de los ’90-, se vislumbra el objetivo de orientar a las instituciones y políticas universitarias hacia las demandas del sector privado y el Estado. El primer antecedente en esta línea es la creación del Área de Transferencia de Tecnología en el CONICET en 1984 y, un año más tarde, la instalación de la Oficina de Transferencia de Tecnología (OTT), primera experiencia de gestión de la vinculación tecnológica en un organismo de ciencia y técnica. Desde entonces se permitió a los investigadores, a partir de la ley 23.877 de Innovación Tecnológica reglamentada en 1992, cobrar un estipendio por encima de su salario como investigador por llevar a cabo consultorías -que debían estar registradas en la OTT- con empresas. Este tipo de acciones ya se llevaba a cabo pero o bien transgrediendo las normas, o bien sin que implicara ingresos para los investigadores (en general se pagaban con donaciones de equipamiento u otro tipo de infraestructura necesaria o materiales para los laboratorios). Es decir que la normativa vigente con anterioridad a los cambios mencionados más arriba empujaba a que ni

investigadores ni empresarios buscaran establecer este tipo de vínculos (García de Fanelli, 1994).[10]

En lo que concierne a este proceso, Krotsch (1990) agrega que este vínculo, en dichos países dependientes como la Argentina, tiene el fin de "sustituir la tradicional dependencia financiera del Estado". Por lo contrario, otros autores invierten esta causalidad: es la disminución del presupuesto público para la Universidad -entre otros factores- la que impulsa políticas desde el interior de las mismas universidades que las vinculan con el sector productivo (García de Fanelli,1993 y Llomovatte, 2006). Asimismo, otro de los factores centrales en este proceso es la ausencia de una tradición innovadora en el sector productivo argentino (Schvarzer, 2005).

A partir de aquí nos preguntamos, por qué si bien desde 1958, aunque fundamentalmente desde 1962, se registran disminuciones en el presupuesto público (Barrutia, 2003), el proceso de transferencia y su correspondiente normativa se desarrollan fundamentalmente a partir de la década de los '90. Colocar como fundamento para el financiamiento privado de las investigaciones el menor presupuesto público, en el mejor de los casos sólo podría fundamentar que los investigadores, al carecer de recursos, acepten la salida privada. Sin embargo, ello no explica por qué esta salida ya los estaba esperando antes de que ellos salieran a buscarla. Dejando abierta esta pregunta, se presentan a continuación las cifras correspondientes al Presupuesto Público destinado al total de universidades nacionales desde 1993 a 2009[11], tanto en términos corrientes como constantes. Asimismo, en las **tablas 1 y 2** se ilustran los guarismos correspondientes a los recursos propios generados por las universidades nacionales, es decir recursos generados por fuera del presupuesto público, entre 1997 y 2010, último dato disponible.

A partir del estudio de estos cuadros es menester realizar algunas aclaraciones iniciales. En primer lugar, no es posible analizar el crecimiento contra el año anterior contemplando al año 2001 y, en cierta media, a los años 2002 y 2003. De hacerlo se generaría una falsa sensación de desplome y luego gran crecimiento, tanto en el Presupuesto Público como en los Recursos Propios, cuando estas cifras se encuentran seriamente influidas por la crisis económica nacional de aquellos años y por el retorno a los valores precrisis producto de la posterior

[10] La primera Universidad en crear Oficinas de Transferencia Tecnológica fue la UBA en 1987.

[11] Cabe señalar que el Anuario de Estadísticas Universitarias cambia su metodología para el año 2010. De este modo, no es comparable el valor del Presupuesto Público para ese año con respecto a los años anteriores, dado que pasan a incluir en este monto variables que antes eran excluidas. Es por eso que la tabla registra valores sólo hasta 2009 inclusive.

Tabla 1. Financiamiento Público Universitario en la Argentina

Total Universidades Nacionales Año	Presupuestario Público (en mill pesos corrientes)	Crecimiento anual	Presupuestario Público (en mill pesos constantes 1993=100)	Crecimiento anual
1993	1.252		1.252,0	
1994	1.406	12,3%	1.349,6	7,8%
1995	1.472	4,7%	1.366,8	1,3%
1996	1.535	4,3%	1.423,1	4,1%
1997	1.592	3,7%	1.468,2	3,2%
1998	1.726	8,4%	1.577,2	7,4%
1999	1.721	-0,3%	1.591,2	0,9%
2000	1.744	1,3%	1.627,7	2,3%
2001	1.649	-5,4%	1.555,6	-4,4%
2002	1.634	-0,9%	1.224,7	-21,3%
2003	1.978	21,1%	1.306,8	6,7%
2004	2.147	8,5%	1.358,7	4,0%
2005	2.873	33,8%	1.658,0	22,0%
2006	3.937	37,0%	2.071,5	24,9%
2007	5.394	37,0%	2.396,0	15,7%
2008	7.366	36,6%	2.588,0	8,0%
2009	9.812	33,2%	2.997,2	15,8%

Fuente: Elaboración propia sobre Anuarios de Estadísticas Universitarias.

recuperación económica. Una segunda salvedad corresponde al impacto de la inflación sobre las cifras a precios corrientes, a sabiendas del proceso inflacionario que vive la Argentina a partir del año 2006. Dada esta situación se han deflactado las series, tomando para ello como base el año 1993.[12]

Hechas estas salvedades se destaca el fuerte crecimiento en términos absolutos y porcentuales tanto del Presupuesto Público como de los recursos propios de las Universidades Nacionales, si se comparan las series registradas en ambas tablas punta a punta. En particular, el crecimiento de los Recursos Propios se acelera en 2010 a una tasa muy superior a la que se corresponde con el promedio de toda la serie.

[12] Para armar la serie de precios se usó el IPC hasta 2005 inclusive y a partir de entonces -dada la intervención sobre el índice- se empalmó esta serie con el cálculo realizado por el CENDA.

Tabla 2. Recursos Propios de las Universidades Nacionales.

Año	Total Universidades Nacionales (pesos corrientes)		Total Universidades Nacionales (pesos constantes)	
	Recursos Propios	Crecimiento anual	Recursos Propios	Crecimiento anual
1997	165.160.607		152316859,9	
1998	193.851.779	17,37%	177138907,9	16,30%
1999	232.401.475	19,89%	214871949,9	21,30%
2000	238.554.829	2,65%	222651075,5	3,62%
2001	122.296.377	-48,73%	115372370,4	-48,18%
2002	286.136.508	133,97%	214459084,5	85,88%
2003	281.313.828	-1,69%	185859656,2	-13,34%
2004	344.535.156	22,47%	218027293,4	17,31%
2005	458.541.589	33,09%	264625254,3	21,37%
2006	612.626.726	33,60%	322339835,2	21,81%
2007	860.905.000	40,53%	382411223,4	18,64%
2008	1.146.311.067	33,15%	402744493,1	5,32%
2009	1.469.337.844	28,18%	448830315,1	11,44%
2010	2.568.493.965	74,81%	640757598,1	42,76%

Fuente: Elaboración propia sobre Anuarios de Estadísticas Universitarias.

A los fines de este trabajo, nos interesa en especial por qué los Recursos Propios no disminuyen su importante ritmo de crecimiento, aun cuando aumenta en términos reales el presupuesto público durante la década pasada. Una primera consideración responde a que el crecimiento del presupuesto público de los 2000 no logra cubrir décadas de atrasos donde, aunque se observen magros crecimientos en los '90, las condiciones salariales docentes no dejaron de empeorar[13], acompañadas de importantes crecimientos en las matrículas (ver **tabla 3**). Todo ello redundó en peores condiciones laborales para los docentes y de cursada para los estudiantes.[14] Otra muestra de esta situación son los

[13] Entre 1983 y fines de los '90 el salario de docentes e investigadores universitarios se desplomó en valores reales a más de la mitad (Gentili, 2001). Pasó de 100 a 32.1 dólares constantes durante la década de los '80 (Fernández et al, 1991).

[14] Un intento de paliar esta merma es el Programa de Incentivos Docentes, el cual otorga un adicional salarial a aquellos docentes que realicen investigaciones. Sin embar-

Tabla 3. Dedicación a la investigación de los docentes de Universidades Nacionales (en cantidad de designaciones).

	Total Universidades Nacionales			Tasa de crecimiento		
	1994	2001	2010	2001/ 1994	2010/ 2001	2010/ 1994
Total de Dedicaciones	96.576	102.721	155.393	6%	51%	61%
Dedicaciones Exclusivas	11.719	12.982	19.902	11%	53%	70%
Dedicaciones semiexclusivas	20.780	22.573	29.327	9%	30%	41%
% docentes investigadores respecto del total	34%	35%	32%			
Cantidad de Estudiantes	719.671	1.188.918	1.316.119	65%	11%	83%

Fuente: Elaboración propia sobre Anuarios de Estadísticas Universitarias.

miles de docentes *ad honorem* que dan clases en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Ahora bien, el atraso en las condiciones laborales de los docentes no puede cubrirse con Recursos Propios, en tanto éstos no se pueden utilizar para el pago de salarios. Entonces, ¿qué financian esos aumentos crecientes de recursos generados por cada unidad académica?

Por un lado, aparecen los ingresos por los postgrados que son arancelados. En principio, podemos pensar que con aquellos recursos se pagan los salarios de los docentes de posgrado y podríamos postular lo mismo para cursos pagos que brindan las universidades. Por otra parte, aparecen ingresos por pasantías y alquiler de instalaciones públicas cuya utilización queda a criterio de las autoridades de cada unidad académica. Se encuentra finalmente otra fuente de financiamiento, que palia centralmente la insuficiencia de recursos para la investigación: los convenios de transferencia científica y/o tecnológica con empresas privadas, el sector público u organismos internacionales.

Cabe señalar que las legislaciones que avalan este tipo de vínculos, tal como se señaló más arriba, surgen en un contexto de reducción del financiamiento público lo que acrecienta la necesidad de los investigadores de garantizar su fuente de trabajo. A tal fin, estos convenios no

go, el ingreso a dicho Programa lleva años y el adicional -que no es remunerativo- sólo pueden cobrarlo docentes rentados lo cual deja afuera nuevamente a los docentes *ad honorem*.

sólo serán utilizados para compensar los reducidos salariales, sino también para conseguir instalaciones adecuadas para desarrollar sus investigaciones, que en muchos casos no han sido afrontadas con los montos otorgados para tal fin desde las mismas universidades (como por ejemplo el financiamiento correspondiente a los proyectos UBACyT, en el caso de la UBA).

De esta forma, mediante los Recursos Propios se financia a la investigación, a la producción de conocimiento. Esto nos obliga a mirar las cifras de docentes con dedicaciones exclusivas o semiexclusivas a la investigación y compararlos con la cantidad total de docentes de las Universidades Nacionales con el objeto de cuantificar aquella porción del financiamiento a la investigación científica y tecnológica que se sostiene desde el presupuesto público universitario.[15] Estos datos ilustrarán por qué los investigadores -más allá de su voluntad individual y su concepción acerca de los Recursos Propios- se ven cada vez más apremiados a acudir al financiamiento privado.

Se desprende de la **tabla 3** que el crecimiento de la planta docente para todo el período registrado es alrededor de tres cuartas partes del aumento de la matrícula estudiantil. Cabe recordar que los problemas presupuestarios y la insuficiencia de docentes preceden al período aquí analizado, lo cual lleva a pensar en cifras aún más atrasadas de las que aquí se observan.[16] Lo que es aún más apremiante es el crecimiento de las dedicaciones a la investigación. En el caso de las dedicaciones semiexclusivas, entre 1994 y 2010, aumentan sólo un 41% (frente a un 83% de aumento de matrícula), mientras que las dedicaciones exclusivas crecen un 70%, en igual período. En este sentido, se observa una caída del peso de los docentes investigadores sobre el total de las designaciones docentes de las universidades nacionales, que en 2010 representaron el 32% del total. Estas cifras apoyan la explicación de una tendencia al divorcio entre docencia e investigación.

Sin embargo, frente a aquellas cifras llama la atención la tendencia a que cada vez haya, en términos porcentuales, menos investigadores en empresas y más investigadores en el sector público y las universidades. De hecho, la Universidad sigue concentrando la gran mayoría de los investigadores: si bien en 2010 sus guarismos son muy similares a los correspondientes a los investigadores del sector público, dentro de

[15] Sería interesante completar esta información con las cifras de tal presupuesto que se destinan a mantenimiento y mejora de los institutos de investigación y laboratorios. Es decir, a la infraestructura necesaria para llevar a cabo las investigaciones.

[16] Con base 100 en 1970, el financiamiento público por estudiante cayó a 32 en 1980 y a 17 en 1990 (Filmus, 1990). En los '90 se reconoce, a su vez, una caída del 11% en el gasto por estudiante (Llomovatte, 2006).

este grupo aparecen todos los investigadores del CONICET (que en 2010 eran 6.402, sin contar al personal de apoyo ni a becarios); de los cuales el 35% tiene como lugar de trabajo una Universidad. Por lo cual, de los casi 16 mil investigadores en el sector público podemos asegurar que corresponden verdaderamente a tal sector poco menos de 14 mil. Si se recalcularan entonces los porcentajes sobre el total de investigadores del país para el año 2010, el sector público concentraría alrededor del 39% de los investigadores frente al casi 51% de las instituciones de la educación superior.[17]

Lo que indican estas cifras es, por un lado, que los investigadores consiguen fuentes para financiar su trabajo por fuera de las tradicionales dedicaciones a la investigación, en tanto estas aumentan a un ritmo menor que la matrícula y que las designaciones parciales (a partir de la **tabla 3** se puede calcular que las dedicaciones que presuponen dedicación a la investigación aumentan entre 1994 y 2010 un 51%, en tanto las dedicaciones parciales aumentan un 66%). Por otro lado, es esperable que las actividades de producción científica y tecnológica se concentren principalmente en las Universidades, dado que allí es donde se encuentra la mayor proporción de los investigadores. Finalmente, veamos cómo se traduce esta situación a los principales indicadores de Investigación y Desarrollo (I&D) en el nivel nacional, a fin de completar un primer mapeo general de la producción científica y tecnológica en las universidades argentinas.

En términos estadísticos, en la Argentina el 27% del gasto en Actividades Científicas y Tecnológicas de 2010 corresponde a las universidades públicas. En cuanto al financiamiento de I&D para el mismo período, la cifra asciende a 29%; porcentaje nada despreciable si se tiene en cuenta que las empresas privadas financian sólo el 23% del gasto en I&D. Adicionalmente, si bien tradicionalmente se asoció a la Universidad con la investigación de base, en la Argentina la mayor parte del gasto en I&D realizado por aquellas instituciones corresponde a investigación aplicada y experimental (58% del gasto en I&D en 2010). Es así como se pone de manifiesto que los recursos para innovación ocupan un lugar cada vez más significativo, comenzando a desplazar de su primacía al financiamiento universitario de investigación básica, al desarrollo conceptual alejado de su posible aplicación al proceso productivo. Sin embargo, en términos de resultados este proceso es aún incipiente**.** Al simplificar este análisis observaremos dos variables: la cantidad de publicaciones, como aproximación al desarrollo conceptual y la cantidad de patentes como *proxy* de las innovaciones, a sabiendas de que ambas son insuficientes para dar cuenta de este proceso. Al res-

[17] Cálculos realizados a partir de estadísticas de RICyT y CONICET.

pecto, se observa una buena *performance* en cantidad de publicaciones[18], es pobre en el nivel de innovaciones tecnológicas concretas. Anlló *et al* (2007) vinculan esto último con una desarticulación entre la Universidad y los institutos de investigación con el sector productivo. Ello limitaría la capacidad de transformación del conocimiento en aplicaciones económicas. Al mismo tiempo, la cantidad de patentes solicitadas y registradas pese a presentar un número elevado en el nivel local (4.976 y 1.354 en 2009, respectivamente) corresponden eminentemente a pedidos de no residentes (87% y 82%, respectivamente); tendencia que se mantiene desde los '90 en adelante. Adicionalmente, desde 2005 se asiste a una caída ininterrumpida del coeficiente de invención (patentes solicitadas por residentes cada 100.000 habitantes).[19]

5. Reflexiones finales

Repasemos brevemente la espina dorsal del presente trabajo. Pensamos a la Universidad como una unidad productiva con características específicas. Dado este punto de partida, fue necesario estudiar la relación social general de este sistema, el concepto de mercancía desde la obra de diversos autores, fundamentalmente Marx (1867). Si la mercancía fuera simplemente un valor de uso con precio -tal como la identifica la cataláctica- la ciencia no sería necesaria. En tanto no habría nada más que decir, la apariencia se correspondería con -o más bien sería directamente- el fenómeno. Es decir, que cualquiera podría señalar qué es la mercancía con sólo mirar el mercado y teniendo en su mente las categorías precio y valor de uso (o utilidad, o bien que satisface necesidades, etc.). Aquí, estaríamos en lo que Hegel (2007) llama la figura de la percepción. Sin embargo, el mismo estudio mostró que esa apariencia presenta contradicciones necesarias de superar a través del análisis. Es decir, que el fenómeno no coincide con su apariencia inmediata. De aquí se desprende que puedan existir cosas útiles con precio que no sean mercancías (como se mostró en este trabajo).

Si nos hubiéramos quedado a mitad de camino en el estudio de la mercancía, nuestra explicación acerca de los productos de la Universidad habría quedado también ella inconclusa. La cataláctica, por ejemplo, no diferencia la innovación del plasma ni de la tierra, dado que su objeto es

[18] En el registro de publicaciones SCI (Science Citation Index) Argentina presenta 7.739 publicaciones en 2009, mostrando un crecimiento desde 2004 en el porcentaje que representan las cifras argentinas respecto del total mundial y en la cantidad de publicaciones por habitante del país.

[19] Estadísticas provenientes de RICyT.

el mercado y allí sólo ven cosas útiles con precio. La economía política abstracta -que podemos identificar con Smith (1776) y Ricardo (1817)- sí incluye en su objeto a la reproducción, pero no logra incorporar en la teoría económica los productos no reproducibles (Levín, 2010). Según Levin (2010), la superación de estas limitaciones tiene que surgir de una tercera teoría, que incorpore a las dos anteriores como parte de una sola, cuyo objeto será el proceso de producción de la sociedad en su conjunto. Desde esta teoría se explica cómo la diferenciación intrínseca del capital generó que la innovación pase a ser un producto que se transa en el mercado.

Finalmente, para el caso argentino, se ha rastreado la evolución reciente de la producción de ciencia y tecnología desde las universidades, haciendo hincapié en el proceso de transferencia al sector productivo que se formaliza a fines de los '80 y continúa en permanente alza desde entonces. El análisis llevado a cabo permite dar cuenta de cómo la Universidad asume una mayor responsabilidad sobre la producción científica y tecnológica que el sector privado en la Argentina. Al mismo tiempo, remarca el crecimiento del presupuesto destinado a la producción de innovaciones que ya supera a la ciencia básica, aunque los resultados obtenidos no den cuenta aún de este cambio de tendencia. Esta tendencia resulta exactamente inversa a la que se presenta en los países centrales, donde al sector privado le corresponde el mayor porcentaje de I&D. Al mismo tiempo, el análisis aquí esbozado muestra que el proceso de producción tecnológica en el país es deficiente -en particular si se lo compara con los países centrales-, fundamentalmente por la menor innovación llevada a cabo y financiada por las empresas privadas. Esto abre la pregunta de en qué medida puede la Universidad, como productora de innovación, reemplazar a las empresas privadas en aquella función.

Bibliografía

Albornoz, M. (2002). *Situación de la Ciencia y la Tecnología en las Américas*. Recuperado de www.centroredes.org.ar

Anlló, G.; Lugones, G. y eirano, F. (2007). "La innovación en la Argentina post-devaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro". En Kosakoff, B. (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007,* pp.261-306. Chile: CEPAL.

Anuarios de Estadísticas Universitarias: http://portales.educacion.gov.ar/spu/investigacion-y-estadisticas/anuarios/

Barrutia, A. (2003): "Estábamos enamorados de la ciencia y la cultura". En C. Rotunno y E. Díaz de Guijarro (comp.), *La construcción de lo posible, La Universidad de Buenos Aires de 1955 a 1966*. Buenos Aires: Libros del Zorzal.

Bricall, J. (2000): *Informe Universidad 2000*. España: CRUE.

CONICET: www.conicet.gov.ar

Engels, F. (1983 [1925]): *Dialéctica de la naturaleza*. Argentina: Cartago.

Fernández, M.; Lemos, M. y Wiñar, D. (1997): *La Argentina Fragmentada. El caso de la educación.* Buenos Aires: IICE - Miño y Dávila.

Filmus, D. (1990): "La crisis de la educación universitaria latinoamericana: breves comentarios sobre el debate actual". *Propuesta Educativa*, FLACSO, 1 (1). Argentina.

García de Fanelli, A. (1994): "Universidad Nacional y sector productivo en Argentina". En M. Costa Morosini (Ed.), *Universidades no MERCOSUR*. San Pablo: Cortez.

García de Fanelli, A. (1993): "La articulación de la Universidad de Buenos Aires con el sector productivo: la experiencia reciente", Documentos CEDES/96, Serie de Educación Superior, Cedes.

Gentili, P. (1994): *Poder Económico, Ideología y Educación.* Buenos Aires: Miño y Dávila.

Hegel, G. (2007 [1807]): *Fenomenología del espíritu.* Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Humboldt, Wilhelm V. (2005 [1809]): "Solicitud de institución de la Universidad de Berlín (Mayo 1809)". *LOGOS, Anales del Seminario de Metafísica*, 38, 283-291.

Indicadores CyT 2010: http://www.mincyt.gov.ar

Krotsch P. (1990) "Organización, gobierno y evaluación universitaria" en Krotsch P. y Puiggrós A. *Universidad y evaluación. Estado del debate*. Argentina: Ideas.

Langer, A. (2008): "El sistema científico y las universidades: revisión de teorías y enfoques en América Latina y Argentina". En G. Riquelme (Ed.), *Las universidades frente a las demandas sociales y productivas. Capacidades de los grupos de docencia e investigación en la producción y circulación de conocimiento.* Buenos Aires: Miño y Dávila, pp. 1-35.

Levin, P. (2010): "Esquema de la Ciencia Económica". *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 7/8, pp. 247-289.

Levin, P. (2003): *Ensayo sobre la cataláctica*. Argentina: Documentos del CEPLAD, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Levin, P. (1997): *El Capital Tecnológico*. Argentina: Catálogos.

Llomovatte, S. (2006). "Para una crítica del modelo de la triple hélice: Universidad, Empresa y Estado". En S. Llomovatte (cord.), *La vinculación universidad-empresa: miradas críticas desde la Universidad pública*. Buenos Aires: Miño y Dávila, pp. 21-45.

Marx, K. (1980): *Capital y Tecnología.* México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (1973 [1867]): *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo I.* México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (1973 [1894]): *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo III.* México: Fondo de Cultura Económica.

Mondolfo, R. (1972 [1966]): *Universidad: pasado y presente*. Buenos Aires: Eudeba.

Olivera, J.H.G. (1965). *La Universidad como Unidad de Producción*. VI Reunión del BID, Paraguay.

Ricardo, D. (2004 [1817]): *Principios de Economía Política y Tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.

RICyT: http://www.ricyt.org

Rikap, Cecilia (2011): "La innovación: del azar a la transferencia tecnológica". *RELACSO, FLACSO México*. http://relacso.flacso.edu.mx/?cat=5

Rikap, Cecilia (2012): "La vinculación de la Universidad con el sector productivo: Transferencia tecnológica". *Ecos de Economía*, 34 (16), pp.127-149.

Santos, C. (2009): *El patentamiento universitario como fenómeno específico de la universidad del capital tecnológico. Una lectura desde la Economía Política.* Argentina: UNQui.

Smith, A. (1958 [1776]): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Schvarzer, J. (2005): La industria que supimos conseguir: Una historia político-social de la industria argentina. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Investigación

La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011

*Esteban Ezequiel Maito**

El trabajo presenta una estimación del comportamiento de la tasa de ganancia en la Argentina para el período 1910-2011, a partir de la elaboración de cinco series largas: productividad real del capital fijo en maquinaria (1874-2011), productividad real y nominal del capital fijo (1910-2011) y tasa de ganancia real y nominal sobre capital fijo (1910-2011). Todas las series muestran una tendencia descendente de la rentabilidad, de acuerdo con lo planteado por Marx, en virtud del aumento relativo de los gastos en inversión respecto a los gastos en fuerza de trabajo, la cual constituye la fuente propia de la ganancia. Como en los demás países en los que existen estimaciones, la primera mitad de la década de los setenta y los años siguientes, estuvieron marcados por un brusco descenso de la tasa de ganancia, cuya recuperación posterior no logró alcanzar los niveles previos. La tendencia descendente de la tasa de ganancia se da con independencia de los cambios en la distribución del ingreso, cuyos efectos sobre la rentabilidad se encuentran más relacionados con los ciclos de corto y mediano plazo.

Palabras clave: Tasa de ganancia - Argentina - Productividad del capital – Distribución del ingreso - Acumulación

* Licenciado en Sociología (UBA) y Maestrando en Economía Política (FLACSO-Argentina). Este artículo es una versión resumida de la tesis de maestría a presentar en FLACSO. Se agradecen los comentarios y el apoyo de Victoria Basualdo, Juan Kornblihtt y Damian Kennedy, quienes quedan, naturalmente, eximidos de cualquier responsabilidad sobre lo escrito a continuación.

Argentina and the tendency of the rate of profit to fall 1910-2011

This work presents an estimation of the profit rate evolution in Argentina for the period 1910-2011, on the basis of five long time series: real machine fixed capital productivity (1874-2011), real and nominal fixed capital productivity (1910-2011), and real and nominal profit rate on fixed capital (1910-2011). All these series show a tendency to fall, according to Marx´s approach, due to relative increase on investment expenses in relation to labor force´s, which represent the profit source. Like estimations for other countries, the first part of the seventies and the following years were signed by a great fall in the profit rate, which later recovery couldn´t reach the previous levels. The tendency of the profit rate to fall takes place beyond any change on income distribution, which effects over profitability are more related with short and medium place cycles.

Key words: Profit rate – Argentina – Capital productivity – Income distribution – Accumulation

Fecha de recepción: marzo de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2013

Introducción

El estudio de la rentabilidad del capital en América latina comienza a conformar un ámbito de creciente interés en el que pueden observarse cada vez más resultados[1], permitiendo entender aspectos que subyacen la propia historia de nuestros países y que hacen a su evolución económico-social.

La ganancia es el objetivo final del proceso de trabajo en el modo de producción capitalista. A pesar de ser, ni más ni menos, que el mayor determinante de la producción social, esta centralidad se desvanece en las corrientes económicas hegemónicas[2]. La tendencia descendente de la tasa de ganancia es un fenómeno inherente al propio modo de producción capitalista, sobre la base de un crecimiento mayor de los gastos en capital fijo, impuesto por la competencia y la necesidad de aumentar la productividad individual, respecto al destinado a la fuerza de trabajo, que constituye la propia fuente de la ganancia. Pero esta tendencia descendente no se impone necesariamente en forma constante ni está exenta de períodos de ascenso.

En este trabajo se presentan cinco estimaciones relacionadas con el nivel de rentabilidad de la economía argentina en el largo plazo: productividad real del capital en maquinaria 1874-2011, productividad real y nominal del capital fijo 1910-2011 y tasa de ganancia, también en términos reales y nominales, sobre capital fijo 1910-2011.

En años recientes se han realizado diversos cálculos de la rentabilidad de la economía argentina. Iñigo Carrera (2007) realizó una estimación de largo plazo (1880-2004), no sólo de la tasa de ganancia sino también de la renta del suelo. Michelena (2010) y Manzanelli (2012) han realizado también estimaciones, más acotadas en el tiempo, y sólo en términos reales o constantes. El presente trabajo surge, principalmente, a partir de observar un comportamiento bastante excepcional, en relación con otros países, de la tasa de ganancia calculada por Iñigo Carrera, sobre todo a lo largo del período de posguerra. Como se verá posteriormente, nuestros cálculos de la tasa de ganancia 1910-2011 arrojan resultados significativamente distintos a los de Iñigo Carrera, respecto a la trayectoria de la misma, principalmente en el período en el que predominó la "sustitución de importaciones".

Al final se presentan tres anexos. Un anexo metodológico, en el que se especifican las fuentes utilizadas en la construcción de series y los criterios seguidos. Otro anexo, con la evolución de la participación asalariada, de las ganan-

[1] Mariña Flores & Moseley (2001), Mateo Tomé (2006), Iñigo Carrera (1999, 2007), Marquetti et al (2010).

[2] "En la fórmula D-D´ tenemos la forma más absurda del capital, la inversión y materialización de las relaciones de producción elevadas a la más alta potencia: la forma del interés, la forma simple del capital, antepuesta a su mismo proceso de reproducción; la capacidad del dinero o, respectivamente, de la mercancía, de valorizar su propio valor independientemente de la reproducción, la mistificación capitalista en su forma más descarada. Para la economía vulgar, que pretende presentar el capital como fuente independiente de valor, de creación de valor, esta forma es, naturalmente, un magnífico hallazgo, la forma en que ya no es posible identificar la fuente de la ganancia". (Marx,1968c:374).

cias netas, el consumo de capital fijo y los impuestos netos, en el producto bruto interno a precios de mercado, para todo el período. Finalmente, un anexo en el que se presenta la evolución comparada de la tasa de ganancia de este trabajo con la calculada por Iñigo Carrera.

La tasa de ganancia y su cálculo

Para el cálculo del comportamiento de la tasa de ganancia de una economía nacional es necesario contar con series largas de inversión, producción y distribución del producto entre capital y trabajo. No obstante, Edvinsson (2010) considera que, en caso de carecerse de mediciones de la distribución del ingreso, es posible una aproximación a la tasa de rentabilidad general de la economía, utilizando la productividad del capital. Es decir, el cociente entre el producto (Y) y el *stock* neto de capital reproductivo o capital fijo (K)[3]. En este caso, entonces, se calcula el valor agregado sobre el capital fijo, en vez de considerar exclusivamente la parte del valor agregado efectivamente apropiada por los capitalistas.

Consideramos, como un cálculo aproximado de la tasa de ganancia, a la masa de ganancias sobre el capital fijo (G/K)[4]. Esta medición ha sido realizada en varios estudios de los niveles de rentabilidad, como los de Dumenil & Levy (2002, 2005). Un cálculo más preciso de la tasa de ganancia requiere considerar en el denominador, además del capital fijo, al capital circulante (materias primas y salarios) y su correspondiente velocidad de rotación. No obstante, suele considerarse que, en virtud de calcular la evolución de los niveles de rentabilidad, y no su nivel o tasa concreta, el cociente entre la masa de ganancias y de capital fijo constituye un indicador suficiente[5].

La consideración de la productividad del capital (Y/K) como una aproximación

[3] El *stock* neto de capital reproductivo considera las maquinarias y construcciones en funciones, descontadas de estas últimas las construcciones residenciales, que forman parte del consumo personal y no de la producción capitalista. Convencionalmente, para determinar la maquinaria y las construcciones productivas en funciones se utiliza el método de inventarios permanentes (MIP), mediante el cual, estableciéndose vidas útiles para los dos tipos de medios de producción (19 años para la maquinaria y 48 años para las construcciones) y la función de depreciación (lineal, es decir que a lo largo de cada año de vida útil se consume la misma proporción del activo), se calcula el *stock* neto de capital reproductivo acumulando para cada año las inversiones pasadas de acuerdo con la vida útil y la depreciación establecidas. Tanto el capital fijo o *stock* neto de capital reproductivo, como el producto, pueden ser medidos en términos reales (constantes) o nominales (corrientes). Las mediciones en términos reales hacen referencia a una evolución física o en volumen de las categorías, haciendo abstracción de las variaciones de precios, mientras que las mediciones nominales las expresan en términos de valor o monetarios y, por ende, toman en cuenta también la evolución de los precios.

[4] En el presente trabajo se consideran las ganancias netas, es decir, las ganancias brutas descontados los impuestos netos y el consumo de capital fijo. Para mayores detalles, consultar el anexo metodológico.

[5] El nivel concreto de la tasa de ganancia sobre capital fijo tenderá a aproximarse al nivel de la tasa de ganancia sobre capital fijo y circulante, si consideramos un aumento más o menos sostenido, a lo largo del tiempo, de la velocidad de rotación del capital circulante, que disminuye su participación relativa dentro del capital total adelantado.

a los niveles de rentabilidad deja de lado, por consiguiente, los efectos de la distribución del ingreso en la tasa de ganancia -(G/Y), expresando la parte apropiada por los capitalistas-. Sin dudas es un elemento relevante pero, como lo afirma el mismo Edvinsson, la consideración de la productividad del capital nos permite contemplar el límite máximo de la tasa de ganancia, los niveles de rentabilidad para el caso, extremo e irreal, de que la clase obrera no necesitara consumir para reproducir su fuerza de trabajo.

$$Tg = \frac{G}{K} = \frac{G}{Y} \cdot \frac{Y}{K} \qquad Tgmax = \frac{Y}{K} \cdot$$

Por otra parte, el capitalista busca producir el mayor valor posible, independientemente de su distribución posterior, la cual tiende, además, a mantenerse en cada país en un rango porcentual relativamente acotado[6]. Considerar sólo el límite máximo de la tasa de ganancia permite, por otra parte, evaluar el sustento de las explicaciones que hacen hincapié en la distribución como elemento central del comportamiento de la tasa de ganancia, generalmente conocidas como "profit squeeze". Este conjunto de explicaciones se centra sobre que es el comportamiento de los salarios reales, su evolución mayor a la productividad, el que pone en cuestión los niveles de rentabilidad[7].

Sin embargo, el capitalista, frente a la necesidad de extraer una mayor plusvalía del trabajador y de vender a un costo menor que sus competidores, se encuentra ante la misma solución: el aumento del capital fijo. Es este impulso a la mecanización en la competencia el que determina, en el largo plazo, una tendencia a la caída de la tasa de ganancia, dado el mayor crecimiento relativo de los gastos en capital fijo respecto al gasto en salarios, a la fuerza de trabajo de la que se extrae plusvalía[8]. En definitiva, si la tasa de ganancia tiende a bajar independientemente del movimiento de los salarios, resulta que el aumento de los salarios reales no hace más que reforzar la caída preexistente de la tasa de ganancia[9].

La productividad real del capital fijo en maquinaria (1874-2011)

La serie más extensa que se ha construido corresponde a la de la productividad real del capital en maquinaria para el período 1874-2011. La productividad

[6] La participación asalariada en la Argentina se ha mantenido, desde 1921, en un rango que va de 25% a 43% del producto bruto interno a precios de mercado. Cabe aclarar que los niveles cercanos a 50%, alcanzados en el peronismo, son en relación al producto bruto interno a costo de factores. A precios de mercado esa participación fue del 42,7% en 1974.

[7] Para una crítica de estas explicaciones ver Shaikh (2006:152-158).

[8] "Este descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital total(…),hace que la composición orgánica del capital en su conjunto sea cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo.(…) La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar sólo es, pues, una expresión característica del régimen capitalista de producción del desarrollo ascendente de la fuerza productiva social del trabajo.". Marx (1968c:.214-215).

[9] Shaikh (2006:75).

real refiere a la relación entre el producto y el capital fijo en maquinaria a valores constantes, independientemente de las variaciones históricas de precios. Si bien en la realidad el capitalista y su nivel de rentabilidad se rigen por los precios nominales o corrientes, y deben considerarse las mediciones en esos términos como las más aproximadas, a la hora de considerar el más largo plazo, las mediciones a valores constantes son de utilidad.

$$Y/Km\&e = \frac{PBI\ \$1993}{KFm\&e\ \$1993}.$$

La rentabilidad del capital y su tendencia al descenso se encuentran relacionadas con crecientes requerimientos de inversión que permitan aumentar, mediante la mecanización de los procesos productivos, la productividad en relación con el resto de los capitales en la competencia, para así producir a menores costos unitarios y abarcar cuotas mayores de mercado en detrimento de los competidores. La tasa de acumulación en maquinaria (TAm&e) es entendida, en este contexto, como la relación entre la inversión neta en maquinaria (INm&et, la inversión bruta descontadas las depreciaciones para ese año de las inversiones pasadas, es decir, el monto de la inversión anual que representa una ampliación de la capacidad productiva, del *stock*) y el capital fijo en maquinaria o *stock* neto de capital fijo en maquinaria (Km&et):

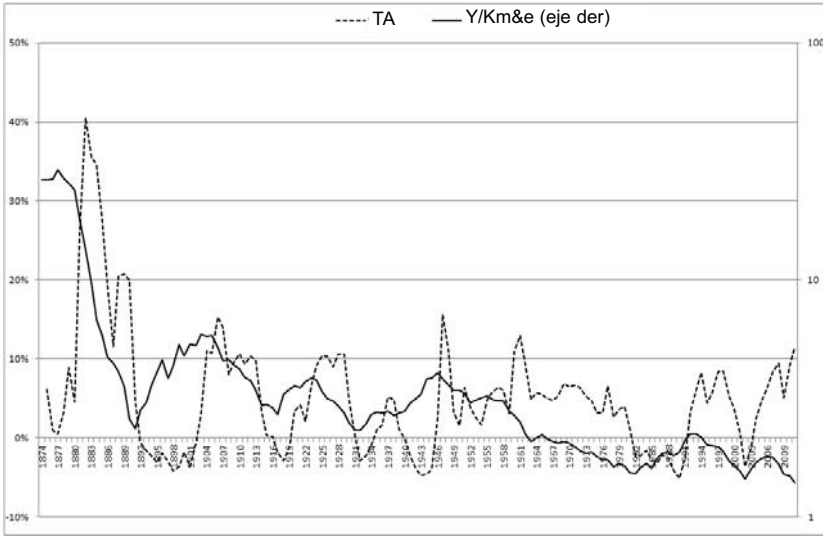
$$TAm\&e = \frac{Km\&et - Km\&et\text{-}1}{Km\&et} = \frac{INm\&et}{Km\&et}.$$

La tasa de acumulación simboliza, de este modo, la relación entre la ampliación de la capacidad productiva y de esa misma capacidad productiva para determinado año.

La productividad real del capital fijo en maquinaria experimenta un marcado descenso a lo largo de los 138 años. El punto máximo se da en el año 1877, con un valor de 29,2, para luego experimentar el descenso más pronunciado de todo el período aquí considerado, hasta un valor de 2,4 en el año 1891, en el que se desenvolvería una histórica crisis económica y social[10]. Si esta medida de rentabilidad expresa la relación entre el volumen producido por la economía respecto del volumen de maquinaria en funciones, sólo resta concluir que toda caracterización del período relacionada con un comportamiento precapitalista de los sectores dominantes queda descartada. Cabe subrayar que el capital aquí representado es el destinado a maquinaria. El descenso pronunciado de la rentabilidad no puede ser adjudicado a una inversión en infraestructura, que permita exportar los bienes producidos en forma "rentística y antieconómica". Se trata lisa y llanamente de inversión en maquinaria, en sistemas de producción de creciente escala, de la consolidación de la manufactura capitalista por sobre la producción artesanal.

[10] Como en el caso de la crisis de 1891, existen fuertes coincidencias entre ciclos políticos o históricos y ciclos de rentabilidad. Es a partir de estos últimos que deben entenderse aquellos, con sus complejidades históricas. Las conclusiones que pueden sacarse de estas relaciones exceden el espacio de este artículo, si bien se realizan algunas observaciones al respecto.

Gráfico 1. Productividad real del capital fijo en maquinaria y tasa de acumulación en maquinaria (1874-2011), en escala logarítmica y porcentaje.



Fuente: elaboración propia sobre Ferreres (2010), Tafunnel (2011) e INDEC.

En efecto, las tasas de acumulación de capital en maquinaria son, con diferencia, las más elevadas de toda la serie, promediando nada menos que un 25,6% entre 1881 y 1890. Los elevados niveles de rentabilidad inicial se relacionan con la inserción en el mercado mundial para la producción de bienes agropecuarios portadores de renta del suelo. Esta renta diferencial es la forma que toma la ganancia extraordinaria del capital agrario, en virtud de condiciones naturales no reproducibles por el capital, que permitían producir dichos bienes a un menor precio de costo. No existe, por tanto, en esta renta ningún componente precapitalista o antieconómico, sino que es ella misma expresión del modo de producción y del capital aplicado a la producción de mercancías agrarias.

El **gráfico 1** permite observar el comportamiento de la productividad real del capital en maquinaria, en relación con la tasa de acumulación en maquinaria. Los ciclos de crecimiento de la productividad real, y en consecuencia del límite máximo de la tasa de ganancia real sobre capital en maquinaria, se encuentran relacionados con tasas de acumulación nulas o negativas que representan destrucción de capital fijo, en virtud de que la competencia y las crisis vuelven obsoletas y ponen fuera de producción porciones del mismo, elevándose relativamente los niveles de rentabilidad. Por lo contrario, las altas tasas de acumulación, o la persistencia de tasas positivas, se relacionan con descensos de la productividad y de los niveles de rentabilidad máxima posibles. Los esfuerzos individuales de los capitalistas por imponerse en la competencia, ampliando su capital fijo, resultan en un descenso de la rentabilidad de conjunto.

Desde la crisis de 1891 existe una importante recuperación de la productividad hasta inicios del siglo XX, gracias a tasas de acumulación que entre 1892 y 1902 presentaron valores negativos. Esta destrucción de capital tuvo un promedio anual de -2,4%. A lo largo de la primera década del siglo se producirá un nuevo descenso de la productividad que recién tocará fondo en 1917, seguido por un leve crecimiento en la primera parte de la década de los veinte, para luego retomar un sendero descendente hasta la gran crisis de 1930. Entre esta última y el fin de la segunda guerra mundial, la destrucción de capital (tasas de acumulación negativas promedio de -0,8% entre 1931 y 1945) irá recomponiendo la rentabilidad general. Dentro de este período existen dos subperíodos de destrucción de capital (1932-1934 con tasa de acumulación promedio de -2%, y 1940-1945 con -3,2%), mediados por uno de recomposición del capital fijo en maquinaria entre 1935 y 1939.

Todo el período de la posguerra se encuentra recorrido por un descenso prácticamente constante de la productividad real del capital en maquinaria, destacándose las tasas de acumulación registradas en 1947-1948 y en 1960-1962. Será recién en el año 1982 que la tasa de acumulación en maquinaria presentará niveles negativos, inaugurando un ciclo de diez años de destrucción neta de capital (tasas de acumulación promedio de -2,9%). La productividad real crecerá de esta forma hasta 1992-1994 para luego iniciar un ciclo descendente hasta 2002. La recuperación posterior culminará en 2007, iniciándose al año siguiente un nuevo proceso de descenso, que la ubicó, en 2011, en mínimos históricos -1,4-.

La productividad nominal y real del capital fijo (1910-2011)

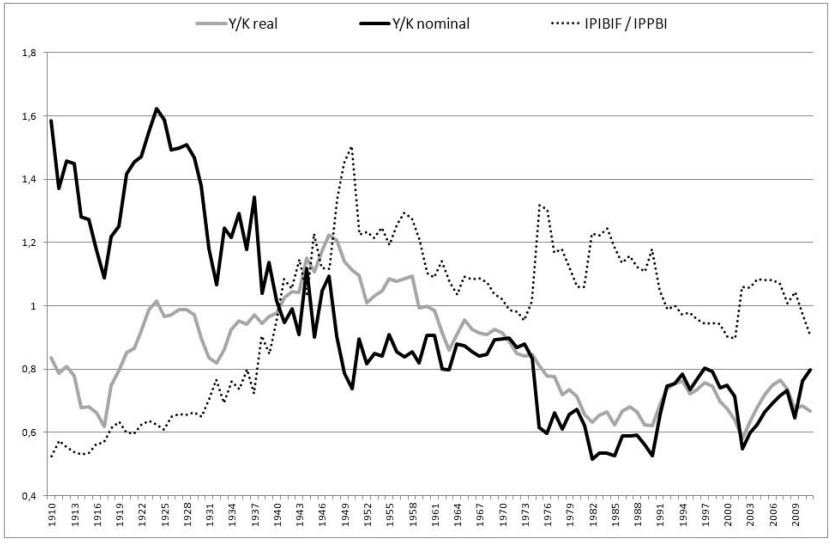
La disponibilidad de series históricas de precios implícitos de la inversión bruta fija y el PBI nos permite establecer cálculos en precios corrientes y lograr así una aproximación mayor a los niveles de rentabilidad vigentes en cada año. La evolución relativa de estas dos series de precios elevará o bajará los niveles de rentabilidad respecto de su medición en precios constantes, según sea el caso. Un mayor crecimiento de los precios de los medios de producción, disminuirá los niveles de rentabilidad, mientras que una evolución relativa favorable a los precios del producto, por lo contrario, los elevará.

Por otra parte, a partir de la serie de inversión bruta fija en construcción residencial y no-residencial de Maia & Nicholson (2005), puede agregarse a este cálculo el capital fijo en infraestructura. De esta forma, estamos en condiciones de calcular la productividad real del capital fijo total y la productividad nominal del capital fijo total, o la tasa de ganancia máxima, para el período 1910-2011.

$$Y/K\ Real = \frac{PBI\ \$1993}{KF\ \$1993} \qquad Y/K = \frac{PBI\ \$1993 \times IPPBI}{KF\ \$1993 \times IPIBIF} = \frac{PBI\ \$corr.}{KF\ \$corr.}.$$

La serie de productividad real del capital fijo (Y/K Real), a precios constantes, muestra un claro descenso como consecuencia de la Primera Guerra Mundial, seguido de una importante recuperación hasta la crisis de 1930. No obstante, la recuperación posterior, tal como se pudo apreciar para la productividad real del capital en maquinaria, permitió que en la inmediata posguerra alcanzara su

Gráfico 2. Productividad real y nominal del capital fijo (tasa de ganancia máxima) y razón entre precios de la inversión y del producto (1910-2011).



Fuente: elaboración propia sobre Maia & Nicholson (2005), Iñigo Carrera (2007), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC.

punto máximo (de 0,82 en 1932 a 1,22 en 1947). El bajo nivel de 1932 será finalmente perforado en 1975. Ambas fechas son significativas. Marcan la configuración inicial, prácticamente promovida por la Gran Depresión, de la sustitución de importaciones y el año de su crisis final, ya como proyecto de desarrollo capitalista plenamente desplegado, y agotado[11]. Las recuperaciones posteriores, a principios de los noventa y del siglo XXI, no lograron alcanzar siquiera el nivel de 1975.

El crecimiento de los precios de la inversión, respecto del nivel general de precios, encarece los medios de producción respecto del valor creado, independientemente de su posterior distribución entre capital y trabajo. Mayores precios relativos del capital fijo tienden a mermar la rentabilidad. Si apreciamos la trayectoria de los precios de la inversión y de la productividad nominal del capital, ambas se comportan históricamente en forma más o menos inversa. Existen pronunciados ascensos en IPIBIF/IPPBI durante los períodos económicamente más críticos de la historia argentina.

El encarecimiento de los medios de producción va de la mano con descensos pronunciados de la rentabilidad. Las crisis de valorización se expresan, por lo general, en alteraciones del tipo de cambio, desvalorización de la moneda, que encarecen relativamente las importaciones, mayoritariamente compuestas de medios de producción. En este sentido, los abruptos ascensos de IPIBIF/IPPBI

[11] Para una caracterización del período sustitutivo y sus limitaciones, ver Iñigo Carrera (1999).

son más bien un síntoma de la crisis de rentabilidad y la desvalorización de la moneda, antes que una causa. No obstante, para la parte inicial de nuestro período parece existir un elemento más profundo que explica el crecimiento tan sostenido de los precios relativos de la inversión. La crisis general de 1930, con la interrupción de una parte sustancial de los flujos comerciales internacionales, y la reconversión de las economías de los países centrales para la guerra, modificó fuertemente la oferta de bienes de producción en el país. La producción de los mismos en la Argentina, la sustitución de esas importaciones, se realizaría inicialmente sobre una base precaria, siendo, naturalmente, más caros que los precios generales. La reducción del valor relativo de los medios de producción requerirá un tiempo de maduración en el que sus precios relativos serán crecientes respecto del resto de los bienes. De ahí también, el descenso tan marcado de la productividad en términos nominales (Y/K Nominal). Si el abaratamiento de los elementos que componen el capital constante es un factor contrarrestante de la tendencia a la caída de la rentabilidad[12], un encarecimiento de los mismos no puede más que acentuar dicha caída.

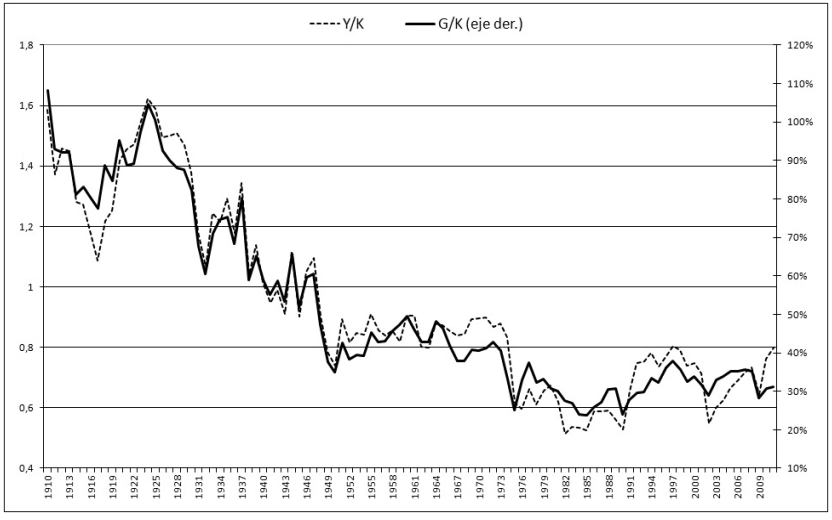
Desde el pico alcanzado por el ratio IPIBIF/IPPBI en 1950, hasta 1974, se extenderá un período signado por un abaratamiento relativo más o menos constante de los medios de producción, con algunas interrupciones parciales relacionadas con los ciclos de más corto plazo. Cabe señalar, sin embargo, que el abaratamiento de la inversión durante este período no se vio reflejado en la misma medida en la productividad del capital, o tasa de ganancia máxima de la economía. La rentabilidad en términos nominales, a grandes rasgos, se mantiene estable pero no se eleva en similar proporción al abaratamiento del capital fijo. En términos constantes, más allá de este abaratamiento, la rentabilidad cae.

A partir de 1975 existe un comportamiento, en parte diferente, de los precios relativos de la inversión. Si bien presentan una tendencia descendente, los años de crisis los disparan, descendiendo la rentabilidad, y permaneciendo los precios en niveles históricos relativamente elevados.

Tanto la tasa de ganancia máxima medida a valores corrientes, como la medida a valores constantes, seguirán una tendencia descendente hasta el año 1982. Será recién en la década de los noventa, de la mano también de un sustancial abaratamiento del capital fijo, que las tasas mostrarán una importante recuperación hasta 1997. Al año siguiente se iniciará un proceso de descenso que encontrará su piso en 2002. Desde ahí, la rentabilidad comienza una senda ascendente hasta una nueva caída en 2009. En los dos años posteriores, la tasa de ganancia máxima real no se recupera, mientras que medida en términos nominales o corrientes sí lo hace, ubicándose en niveles similares a la década de los noventa. La inflación jugará en esto último un papel central, al expandirse la brecha entre la evolución de los precios de la inversión (desde los noventa, crecientemente importada en lo que respecta a maquinaria) y los precios generales.

[12] Marx (1968c:235-236).

Gráfico 3. Productividad nominal del capital fijo y tasa de ganancia nominal sobre capital fijo (1910-2011).



Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011) Tafunnel (2011) e INDEC.

La tasa de ganancia nominal sobre capital fijo (1910-2011).

Hasta aquí hemos considerado a la productividad del capital, la tasa de ganancia máxima de la economía, como un indicador de los niveles de rentabilidad. Pero ¿es lícito realizar esta operación? La respuesta a esta pregunta es relevante porque, como se ha dicho anteriormente, pone en juego el sustento de explicaciones, al interior del pensamiento "heterodoxo" y determinado marxismo, que le dan mayor prioridad al momento distributivo en la determinación de la tasa de ganancia. Por otra parte, la respuesta tiene importancia en vista a otras investigaciones. Si en el largo plazo el comportamiento de la productividad del capital fijo es similar al de la tasa de ganancia, pueden realizarse estimaciones para los casos de países en que se carezcan de series de distribución del ingreso.

Los descensos relativos de la tasa de ganancia, respecto de la tasa de ganancia máxima, dan cuenta de un descenso de la participación de las ganancias netas en relación con lo apropiado por la clase obrera. Del mismo modo, los ascensos relativos reflejan coyunturas de caída en la participación de los trabajadores[13]. Son esas diferencias, y sólo ellas, las que, en definitiva, expresan

[13] Existe una presión sobre la masa de ganancias netas en el largo plazo, que va más allá de la participación asalariada. La participación de los impuestos netos y el consumo de capital fijo tiende a crecer. Mientras que en 1950 ambos componentes representaban el 11% del PBI a precios de mercado, en 2011 representaron el 20,3%. Al respecto, consultar el gráfico 6 en el Anexo I.

la incidencia de la distribución en la tasa de ganancia. Como puede apreciarse en el **gráfico 3**, esta incidencia es marginal. La tendencia descendente de la tasa de ganancia se presenta, de este modo, con independencia de los cambios distributivos en uno u otro sentido[14]. La correlación entre la tasa de ganancia máxima y la tasa de ganancia, de acuerdo con el coeficiente de Pearson que va de -1 a 1, es prácticamente perfecta, con un valor de 0,975.

El período de la gran crisis de los '30 aparece, sin dudas, como el de mayor descenso de la rentabilidad. Previamente, al inicio de la serie, la economía argentina había experimentado un fuerte descenso de la tasa de ganancia que sería revertido, una vez finalizada la Primera Guerra Mundial. Pero ya en 1925 la rentabilidad iniciaría un camino de franca caída. Entre 1925 y 1950, la tasa se reduce un 3,3% anual promedio, pasando del 100,5% al 35,0% en dicho lapso. Será principalmente entre 1955-1964, en buena parte debido a cambios regresivos en la distribución, que la rentabilidad experimentará cierta recuperación, aunque por debajo de los niveles vigentes aún en los dos años iniciales del primer gobierno de Perón. En el año 1966, durante el cual llegó al poder la dictadura de Onganía, la tasa de ganancia se ubicará en niveles inferiores a los vigentes en aquel período de diez años de leve recuperación, estabilizándose, a grandes rasgos, hasta 1973.

La tasa de ganancia se derrumba finalmente en 1974-1975, alcanzando el mínimo histórico hasta ese momento, pasando de 40,6% en 1973 a 25% en 1975. Esta caída coincide en el nivel general con la operada en otros países[15]. Más importante aún, se trata de una caída que trasciende la capacidad política de la clase capitalista de reducir los costos laborales y la participación de los trabajadores en el ingreso: la productividad nominal del capital desciende en forma similar[16]. Si bien en 1976 la tasa de ganancia experimenta el mayor crecimiento interanual de toda la serie -la dictadura hace descender la participación de los trabajadores en el ingreso a niveles anteriores a la década de los veinte- esta última retomará un rumbo descendente en forma inmediata, alcanzando niveles incluso inferiores a los de 1975. Una secuencia similar se dio en Chile a los inicios de la dictadura de Pinochet, con la salvedad de que la recuperación, siempre parcial, de los niveles de rentabilidad se consolidó a mediados de los ochenta, y no en los noventa como en el caso argentino. La primera parte de los

[14] Cabe destacar, no obstante, que en los ciclos de mediano y corto plazos la incidencia de la distribución sobre la tasa de ganancia es mucho más marcada. Puede apreciarse, por ejemplo, cómo durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, caracterizadas por la "sustitución de importaciones", la tasa de ganancia experimenta un descenso relativo respecto de la tasa de ganancia máxima. Este comportamiento se explica por una sostenida mejora de la participación de la clase obrera en la distribución del ingreso, respecto de los períodos anteriores y posteriores. Este ciclo de treinta años no fue, sin embargo, homogéneo. Entre la autodenominada Revolución Libertadora y la primera mitad de la década de los sesenta, la distribución del ingreso se volvió más regresiva, experimentando un mayor crecimiento relativo la tasa de ganancia.

[15] Por ejemplo, en Estados Unidos y Europa: Duménil & Lévy (2002, 2005), Suecia: Edvinsson (2010). Chile: Maito (2012), Brasil: Marquetti et. al (2010), México: Mateo Tomé (2006), Sudáfrica: Nattrass (1989), Inglaterra y Francia: Reati (1986,1989).

[16] Para un análisis sobre el apoyo generalizado de las patronales al golpe militar, ver Sanz Cerbino (2010).

setenta también muestra, en los países centrales, un fuerte descenso de la rentabilidad, sin operarse caídas marcadas de la participación asalariada en el producto. En el Japón y Corea, la tasa de ganancia cae en forma pronunciada, aun cuando la década de los setenta muestra una creciente participación asalariada en el producto[17]. Se trata, en definitiva, de un momento bisagra en el desarrollo capitalista de las últimas décadas, que resalta el carácter mundial y sistémico de la acumulación de capital[18].

La incapacidad para recuperar los niveles previos de rentabilidad, volviendo a caer a niveles mínimos en 1985 y 1990, sin expansión sustancial del producto, le dio a la distribución regresiva del ingreso, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, un mayor papel en la determinación de la tasa de ganancia del período[19]. Por este motivo, la correlación entre la tasa y la tasa máxima, para 1975-1989, es mucho menor -0,680- que para la totalidad del período -0,975-.

Desde inicios de los noventa, la tasa de ganancia retomará una senda ascendente hasta 1997. Al año siguiente, comenzará un nuevo descenso hasta 2002. El ciclo de recuperación, iniciado a partir de 2003 culminará en 2009, en consonancia con la crisis de rentabilidad global que llega hasta el presente. Las tasas de ganancia vigentes en la década de los noventa y en la primera década del siglo XXI, sólo se ubicaron por encima del nivel promedio de los ochenta. La recuperación es, de esta forma, muy acotada, no logrando superar el nivel promedio de la primera parte de los setenta.

La tasa de ganancia real sobre capital fijo (1910-2011).

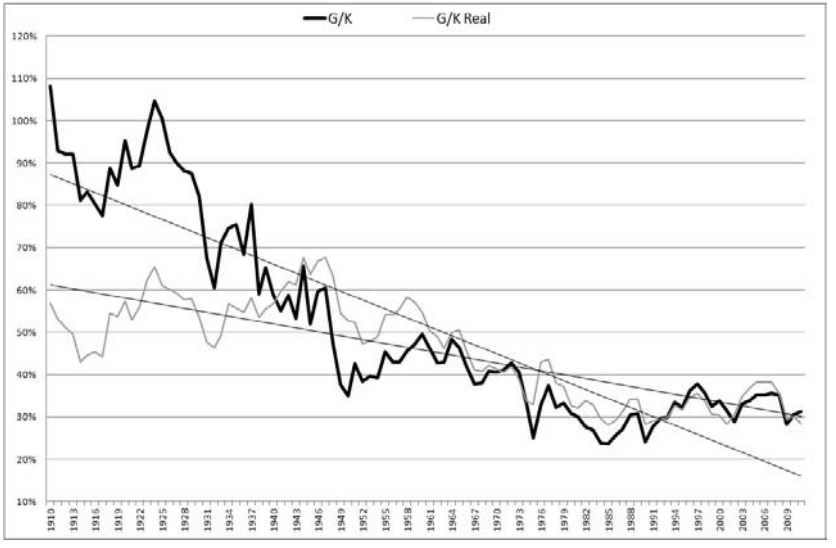
A grandes rasgos, el comportamiento de la tasa de ganancia real, en comparación con la nominal, se asimila a lo observado al tratar la productividad del capital o tasa de ganancia máxima. Si bien ambas presentan una tendencia descendente, su principal divergencia se produce en la fase de mayor descenso de la tasa de ganancia nominal. Al no considerarse los precios relativos en su cálculo, la tasa de ganancia real no sufre un descenso tan pronunciado en el período 1925-1950. De hecho, la tasa se encuentra, en 1944, en niveles superiores al pico de 1924. El descenso de la rentabilidad durante las décadas siguientes será más marcado que en término nominales, al anularse el efecto del abaratamiento del capital fijo que se dio en forma sostenida a lo largo de

[17] Lo afirmado sobre el Japón y Corea en cuanto a la tasa de ganancia y a la distribución del ingreso surge de una investigación propia en elaboración.

[18] Los cambios en la distribución del ingreso experimentados por cada país, o cada grupo de países, deben leerse en relación con este descenso global de la rentabilidad. En este sentido, los capitales de menor tamaño relativo, como los que operaban en América latina, debieron recurrir en mayor medida al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como mecanismo contrarrestante de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Tarea que en países con una mayor organización del movimiento obrero sólo podría ser realizada por las más terribles dictaduras. Para una estimación del comportamiento de la participación asalariada en 89 países entre 1970-2009, ver Guerriero (2012).

[19] En el último apartado –cuadro 1- pueden consultarse la incidencia de las tasas de variación quinquenales del producto, la distribución, el capital fijo y los precios relativos sobre la evolución de la tasa de ganancia.

Gráfico 4. Tasa de ganancia nominal y real sobre capital fijo (1910-2011).



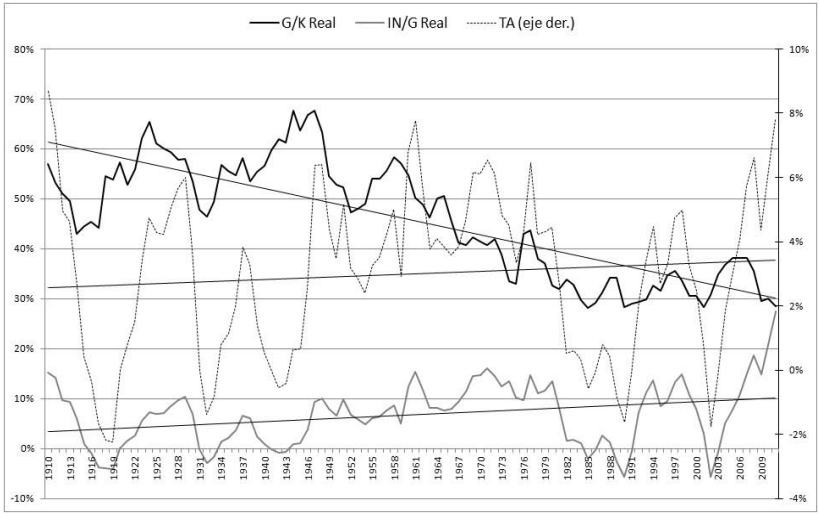
Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC.

esos años. No obstante, por el mismo motivo, en años críticos, de brusca alteración de los precios relativos, el descenso en términos reales es menos agudo. De conjunto, para las últimas décadas, esto implica que el descenso de la rentabilidad durante los setenta fue menos pronunciado que en términos nominales, pero también que la recuperación posterior fue aun menos vigorosa. En el último año, la tasa de ganancia real se ubicó prácticamente en su mínimo histórico de 1985.

Tasa de ganancia real, esfuerzo inversor real y tasa de acumulación.

Hemos visto anteriormente que el descenso tendencial de la tasa de ganancia se relaciona con crecientes gastos en capital fijo, motivados por la competencia entre capitales que apuntan a aumentar la productividad de su fuerza de trabajo, e imponerse al resto vendiendo a menores precios. Esta lógica, propia del capital, implica que la constante inversión en nueva capacidad productiva que encaran individualmente los capitales, resulta en una reducción de la rentabilidad del conjunto. En una creciente presión sobre la masa de ganancias. El esfuerzo inversor, la relación entre la inversión neta que amplía el capital fijo y la masa de ganancias, presenta una tendencia ascendente, encontrando su punto máximo en el año 2011, cuando representó el 27,4% de las ganancias netas reales.

Gráfico 5. Tasa de ganancia real, esfuerzo inversor real y tasa de acumulación (1910-2011).



Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC.

La tasa de acumulación y el esfuerzo inversor se pliegan al movimiento de la tasa de ganancia. Se trata de una sucesión más o menos continua en la que, una vez que la rentabilidad cae hasta cierto nivel, motivada por una alta tasa de acumulación previa, esta última también desciende, permitiendo una mayor renovación del capital fijo, mediante la destrucción de porciones obsoletas del mismo. Esta destrucción de capital, su desvalorización, permite elevar parcialmente los niveles de rentabilidad. Ante este nuevo panorama de recomposición de los negocios, los capitalistas comienzan un nuevo ciclo de inversiones que elevan la tasa de acumulación y el esfuerzo inversor, hasta que la tasa de ganancia vuelve a descender y se reinicia el proceso. No obstante, esta sucesión regular se enmarca siempre en la tendencia de largo plazo de las tres variables, no como una simple repetición, y debe ser comprendida en cada momento histórico, considerándose las incidencias particulares de los determinantes.

Si bien en este apartado, para simplificar, consideramos las variables en términos reales, lo señalado es también aplicable en términos nominales o corrientes, con una gran salvedad. Durante el período posterior a la gran crisis de los ‘30, la tasa de ganancia nominal sólo responde parcialmente ante la destrucción de capital fijo y, a diferencia de la tasa real, continúa descendiendo en forma aguda. El efecto de recomposición de la rentabilidad real, generado por las tasas de acumulación negativas, es completamente anulado y revertido por el mayor aumento relativo de los precios de la inversión. Entre 1930-1944, la tasa

de ganancia real crece un 1,3% anual, mientras que los precios relativos de la inversión lo hicieron en un 3,5%, resultando en una contracción anual de la tasa de ganancia nominal del 0,9%. En rigor, en el crecimiento de la rentabilidad real se expresa la preeminencia que en la realidad concreta tiene la rentabilidad nominal. Es el descenso de esta, con su encarecimiento relativo del capital fijo, el que deprime la inversión neta, resultando en una desinversión que, descenso del capital fijo mediante, termina elevando la rentabilidad en términos reales o constantes, exclusivamente.

El comportamiento tanto de la tasa de acumulación como del esfuerzo inversor durante la última dictadura militar ofrece otro panorama sobre dicho período. Si bien en ambos casos mostraron niveles inferiores a los de inicios de la década, en términos históricos no pueden considerarse bajos. En este sentido, independientemente de las medidas para disciplinar a sectores empresarios, la dictadura apuntala, mediante su terror sobre la clase obrera, el crecimiento de la masa de ganancias y, de este modo, el sostenimiento de la tasa de acumulación y el esfuerzo inversor de los capitalistas, en un marco de rentabilidad en mínimos históricos como el vigente en 1975. Es también dentro de dicho contexto que la dictadura busca promover cambios en las rentabilidades relativas que den mayor preeminencia a sectores con mayores tasas de ganancia, tradicionalmente relacionados con la actividad agropecuaria y agroindustrial, que gozan de renta diferencial del suelo. Ahora bien, en un marco en el que conviven sectores o capitales con rentabilidades diversas, un descenso tan pronunciado, como el ocurrido en 1974-1975, se expresará en una gran crisis para los capitales en general, y los de menor tamaño y rentabilidad en particular. Sobre este marco, ya dado, es que se mueve la dictadura para apuntalar, además de los niveles de explotación de la clase obrera y la tasa de acumulación, la centralización y concentración del capital tanto en el nivel individual como sectorial.

No obstante, estos esfuerzos de la dictadura por aumentar la rentabilidad general de los capitalistas serán vanos. El efecto distributivo comenzaría a diluirse, no sólo por la recomposición del mercado laboral, aun bajo un régimen dictatorial[20], sino porque los capitalistas continuaron aumentando su capital fijo en el marco de una competencia aún más exacerbada, por los bajos niveles de rentabilidad. La llegada de capital-dinero a bajas tasas de interés internacionales no haría más que aumentar esta tendencia. Ya en 1981-1982 las tasas de ganancia y acumulación así como el esfuerzo inversor, se verían mermadas, mientras que el cambio en las condiciones crediticias internacionales no ofrecería mayores posibilidades de sostener la acumulación, al dispararse las tasas de interés. La tasa de ganancia volvía a ubicarse en niveles similares a los de 1975, desencadenándose la crisis de la deuda y el fin político de la dictadura militar. Los efectos distributivos desfavorables a los trabajadores que la crisis generó permitieron que el nuevo mínimo histórico sea alcanzado recién en 1985[21]. Las recuperaciones posteriores, ya sea que nos enfoquemos en la tasa

[20] La participación asalariada en el PBI a precios de mercado pasó de 41,4% en 1975 a 26,6% en 1976, comenzando a crecer en 1978, hasta alcanzar el 35,4% en 1980.

[21] Cabe mencionar la vigencia que desde 1976 tiene la distribución regresiva del ingreso, como expresión general del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, para contrarrestar la tendencia al descenso de la tasa de ganancia en un contexto histórico de baja rentabilidad.

real o en la nominal, aun habiéndose operado considerables cambios distributivos en sentido regresivo y destrucción de capital, fueron decididamente insuficientes. En 1990, 2002 y 2009 los niveles de rentabilidad volvieron a aproximarse al mínimo histórico de 1985.

La evolución histórica de los determinantes de la rentabilidad

La incidencia de los cambios en los determinantes de la tasa de ganancia, según la definición particular que aquí empleamos, nos permite una mejor aproximación al comportamiento general de la rentabilidad y de los distintos ciclos históricos.

La variación de la masa de ganancias (G), el numerador de la tasa de ganancia sobre capital fijo, surge de la suma de la variación del producto bruto (PBI) y de la participación de las ganancias en el mismo (G/Y o G/PBI).

$$TVA\ G = TVA\ PBI + TVA\ G/PBI$$

Por otra parte, la variación de la tasa de ganancia sobre capital fijo en términos constantes o reales (G/K Real), surge de restarle a la variación de G, la variación del capital fijo (K).

$$TVA\ G/K\ Real = TVA\ G - TVA\ K$$

Finalmente, la variación de la tasa de ganancia a valores corrientes o nominales (G/K), se encuentra dada por la variación de G/K Real, menos la variación de los precios relativos de la inversión (IPIBIF/IPPBI). De este modo, la evolución de la rentabilidad es explicada por la variación de los distintos determinantes o componentes.

$$TVA\ G/K = TVA\ G - TVA\ K - TVA\ IPIBIF/IPPBI$$

La regresión lineal múltiple, tomando la tasa de ganancia nominal como la variable a explicar y la masa de ganancias, el capital fijo y los precios relativos de la inversión como las variables independientes, arroja un coeficiente de R^2 ajustado igual a 0,981, siendo así la "modelización" de nuestra investigación, plenamente consistente.

Para la totalidad del período puede considerarse que es el aumento de la productividad (TVA PBI) el principal factor explicativo de la expansión de la masa de ganancias (TVA G), teniendo la distribución (TVA G/PBI) una influencia menor, y negativa, dada la pérdida de participación respecto al resto de los componentes (participación asalariada, consumo de capital fijo e impuestos netos). No obstante, cuando se toman períodos particulares, lo anterior queda matizado. Particularmente en los quinquenios 1955-1959, 1975-1979, 1985-1989 y 2000-2004, la distribución del ingreso a favor del capital fue el principal factor explicativo del crecimiento de la masa de ganancias. En todos ellos, si la

Todos los años en los que la participación del capital (de las ganancias netas) se expandió a una tasa anual mayor al 10% se concentran en el período iniciado a mitad de los setenta. En orden de magnitud, los años fueron 1976 (variación del 35,7% en la participación), 2002 (18,6%), 1988 (12,1%) y 1982 (10,2%).

Cuadro 1. Tasas de variación del producto, la distribución del ingreso, la masa de ganancias, el capital fijo, la tasa de ganancia real, los precios relativos y la tasa de ganancia nominal. Tasa de ganancia real y nominal. 1910-2011, por quinquenios.

	TVA PBI	TVA G/PBI	TVA G	TVA K	TVA G/K Real	TVA IP IBIF/PBI	TVA G/K	G/K Real	G/K
1910-1914	0,2%	-3,0%	-2,9%	5,5%	-6,7%	0,3%	-6,7%	50,7%	93,3%
1915-1919	2,3%	1,6%	3,8%	-1,5%	5,0%	3,7%	1,1%	48,5%	83,0%
1920-1924	7,3%	-0,6%	6,8%	1,9%	4,2%	-0,2%	4,5%	58,7%	95,1%
1925-1929	4,5%	-1,5%	2,8%	5,3%	-2,4%	1,2%	-3,5%	59,3%	91,8%
1930-1934	-0,4%	0,6%	0,5%	0,5%	0,0%	3,1%	-2,4%	50,8%	71,2%
1935-1939	3,3%	-1,3%	2,1%	2,4%	-0,3%	3,0%	-1,3%	55,5%	69,7%
1940-1944	3,7%	0,5%	4,2%	0,0%	4,1%	4,3%	0,9%	61,4%	58,4%
1945-1949	4,2%	-4,0%	0,1%	4,3%	-4,0%	7,7%	-9,4%	63,2%	51,4%
1950-1954	1,9%	-0,5%	1,4%	3,5%	-2,0%	-2,6%	1,4%	49,9%	39,0%
1955-1959	2,9%	4,3%	7,3%	3,9%	3,2%	-0,5%	4,0%	55,8%	44,8%
1960-1964	4,3%	-0,8%	3,3%	6,0%	-2,5%	-3,0%	0,7%	50,0%	45,9%
1965-1969	5,1%	-3,6%	1,4%	4,6%	-3,1%	0,1%	-3,1%	44,1%	41,0%
1970-1974	4,1%	-2,5%	1,4%	6,0%	-4,3%	-0,4%	-3,7%	39,3%	39,7%
1975-1979	1,9%	5,9%	7,8%	4,7%	3,0%	2,9%	2,0%	38,9%	32,1%
1980-1984	-0,2%	-2,1%	-2,5%	1,8%	-4,1%	2,4%	-6,3%	32,2%	27,9%
1985-1989	-1,2%	4,3%	2,9%	-0,1%	3,0%	-2,3%	5,3%	31,4%	27,6%
1990-1994	6,0%	-5,2%	0,6%	1,7%	-0,5%	-2,4%	2,6%	29,9%	28,9%
1995-1999	2,3%	1,2%	3,4%	4,0%	-1,0%	-0,6%	-0,3%	33,2%	34,9%
2000-2004	0,4%	4,4%	4,4%	0,7%	4,0%	3,1%	1,2%	32,2%	32,2%
2005-2009	5,0%	-3,3%	1,5%	5,0%	-4,0%	-0,8%	-3,1%	35,9%	34,0%
2010	8,2%	-4,4%	3,4%	6,6%	1,5%	-5,3%	8,2%	30,0%	30,6%
2011	5,8%	-4,1%	1,5%	8,5%	-5,1%	-4,2%	-1,9%	28,5%	31,2%
1910-2011	3,0%	-0,3%	2,6%	3,1%	-0,4%	0,8%	-0,6%	45,7%	51,7%
1910-1929	3,7%	-0,8%	2,9%	3,0%	0,4%	1,1%	-0,8%	54,3%	90,8%
1930-1945	1,9%	-0,2%	1,8%	1,0%	0,8%	4,5%	-2,2%	56,4%	65,5%
1946-1974	4,0%	-1,1%	2,8%	4,9%	-2,0%	-0,4%	-1,0%	49,9%	43,3%
1975-1989	0,2%	2,7%	2,7%	2,1%	0,6%	1,0%	0,3%	34,2%	29,2%
1990-2011	3,7%	-1,0%	2,6%	3,3%	-0,5%	-0,7%	0,5%	32,5%	32,4%

Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC.

distribución no hubiese tenido efecto alguno, es decir, si el cambio en la masa de ganancias hubiera sido igual a la variación del producto (TVA G = TVA PBI), la variación de la tasa de ganancia real habría sido negativa.

El mayor aumento del capital fijo (TVA K) respecto a la masa de ganancias (TVA G) determina para el largo plazo un descenso de la tasa de ganancia en términos reales (TVA G/K Real). Los cuatro quinquenios anteriormente mencionados, junto con los dos atravesados por guerras mundiales -1915-1919 y 1940-1944- y el quinquenio 1920-1924 son los que muestran mayor crecimiento de las ganancias respecto al capital fijo, virtualmente estancado en cuatro de esos siete quinquenios.

Los precios relativos de la inversión (TVA IPIBIF/PBI) profundizan la tendencia descendente de la rentabilidad nominal (TVA G/K), que cae a mayor ritmo que la rentabilidad real (-0.6% contra -0.4%)[22]. Desde 1950 las tasas de variación de IPIBIF/PBI son mucho menores, y en el nivel general el promedio de toda la etapa, de por sí menor, se encuentra muy influenciado por valores atípicos, expresión de cuatro importantes crisis -1975-1982-1990-2002-. Es decir, existe un cambio de tendencia en los precios relativos desde la posguerra, relacionado con la sustitución de importaciones en primer lugar, y luego con la internacionalización de los procesos productivos y la creciente importación de maquinaria relativamente más barata y eficiente. No obstante, las recurrentes crisis de rentabilidad que vive el país desde 1975, expresadas en grandes y abruptas modificaciones al alza de los precios relativos, se traducen en la imposibilidad de recuperar los niveles de rentabilidad previos.

Conclusiones

A lo largo del presente trabajo hemos presentado la evolución de los niveles de rentabilidad del capital en la Argentina para el período 1910-2011. Se confirma una tendencia descendente cuya fuerza varía, según la medición sea realizada en términos reales o nominales.

Este descenso de la rentabilidad en el largo plazo se da en forma independiente de los cambios en la distribución del ingreso, siendo el aumento relativo de los gastos en capital fijo el principal factor explicativo. La presión generada por la competencia entre capitales implica también una presión creciente sobre la masa de ganancias y un crecimiento de la tasa de acumulación de capital, como tendencia de largo plazo.

[22] En este apartado, conviene, en principio, matizar lo afirmado por Michelena en su estudio, respecto a una similitud del comportamiento de la tasa de ganancia en términos constantes y corrientes, a partir de lo observado en Estados Unidos. Esta similitud permitiría inferir un comportamiento similar de la tasa medida en ambos términos para la Argentina. Si bien existe un comportamiento similar durante el período cubierto por Michelena (1960-2007) para el caso argentino (ver nuestro gráfico 4), los cambios en los precios relativos tienen un papel de primera importancia en la gran crisis general de 1930 y las dos décadas siguientes. Del mismo modo, durante las crisis de los setenta y de la convertibilidad, la rentabilidad real se eleva en mayor medida, al no considerar la incidencia de los cambios en los precios relativos generados por las propias crisis.

Frente al gran descenso de los setenta, cobraron mayor vigencia varios de los mecanismos, descriptos por Marx, contrarrestantes de la tendencia descendente de la tasa de ganancia: pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, crecimiento del comercio exterior para la colocación de mercancías portadoras de renta diferencial y, en el caso de la importación, para abaratar el capital constante, entre otros. Es en el marco de ese gran descenso que se dan una serie de fenómenos y mecanismos conceptualizados desde las ciencias sociales, relacionados con el ataque a las condiciones de vida de la clase obrera, la consolidación de una población obrera sobrante, la redefinición del rol del Estado en la acumulación y la tributación, la expansión del capital hacia todo tipo de actividades y la creciente mercantilización de la vida social.

La tendencia descendente de la tasa de ganancia, su contrastación empírica, pone en discusión no sólo las propuestas teóricas que la han negado, sino todas las consecuencias, también políticas, que emanan de esta constatación. La transitoriedad histórica del capital, de esta forma en que el ser humano produce y reproduce su existencia, se afirma en esta misma tendencia de largo plazo para el caso argentino.

Anexo metodológico

Serie de stock de capital o capital fijo. A partir de las series de inversión en maquinaria y construcción de Tafunnel (1856-1874), Ferreres (1875-2009) e INDEC (2010-2011), y de inversión en construcción reproductiva y residencial de Maia & Nicholson (2005), mediante el método de inventarios permanentes, utilizando depreciación lineal y vidas útiles de 19 años para la maquinaria y 48 años para las construcciones reproductivas[23].

[23] Cabe explicitar más claramente los criterios seguidos con el capital fijo en construcción reproductiva, considerando que las series de inversión en construcción reproductiva y residencial de Maia & Nicholson cubren el período 1900-2004. Se han construido series de *stock* para ambos tipos de construcción, teniendo la construcción residencial los mismos supuestos de vida útil y depreciación. Poco importa en este último caso si esos criterios son los adecuados, dado que la finalidad es construir una serie homogénea de *stock* en construcción total. Se obtienen así las dos series de *stock* para el año 1947, dada las vidas útiles, y siguientes. A partir de haber realizado cálculos para otros casos, hemos llegado a la conclusión de que existe una alta correlación entre, por un lado, la participación del *stock* de construcción reproductiva sobre el stock en construcción total, y, por el otro, el promedio para los últimos 25 años de la participación de la inversión en construcción reproductiva sobre la inversión en construcción total. La correlación de Pearson para 1948-1988 (luego de este año Maia & Nicholson imputan una participación del 40% en la inversión en construcción hasta 2004) es de 0,868, mientras que la participación del *stock* en construcción reproductiva sobre el de la construcción total promedia 30,95% mediante el método de inventarios permanentes, y la participación promedio de la inversión para los últimos 25 años promedia 30,91%. El descubrimiento de esta simple regularidad está obviamente basado sobre que el peso, dentro del *stock* calculado con el método de inventario permanentes, de los años iniciales es siempre muy menor, dado que el monto invertido en el primer año de los 48 -de por sí muy menor al de un año más reciente- aporta sólo 1/48 de su magnitud original, el segundo 2/48, y así sucesivamente. Al año 1988, las inversiones de los últimos 25 años aportaban el 86,7% del *stock* en construcción. Por eso mismo, la participación promedio de la inversión en construcción reproductiva dentro de la inversión en construcción total, tiene una alta correlación con la participación entre *stocks* y nos permite, en definitiva, expandir el cálculo de

Serie de producto bruto interno. Ferreres (1874-2009) e Indice General de Actividad (IGA) elaborado por el mismo autor para los años 2010-2011. La aplicación del IGA, que realiza también Ferreres en su serie larga para los años 2008-2009, se enmarca en una sobreestimación oficial del producto bruto interno en términos reales. Naturalmente, por esto mismo el índice de precios implícitos del producto calculado (PBI corriente / PBI constante) es mayor que el oficial para los últimos cuatro años de la serie.

Serie de participación asalariada. Graña (1935-1946) y Graña & Kennedy (1947-2006). Se extrapoló hacia atrás desde 1934, a partir de la serie de Graña y su estimación del empleo asalariado, utilizando la variación del salario real industrial y el IPC de Ferreres, y la variación del empleo de Iñigo Carrera, suponiendo constante la tasa de asalarización en 70,5% de los ocupados (nivel promedio de 1947-1956 y de 1947-2006). Para 2007-2010, Graña & Kennedy nos han aportado los datos de su serie extendida, mientras que para 2011 se ha aplicado la variación del empleo asalariado a partir de la EPH y de los salarios del INDEC, obteniendo así la masa salarial. Cabe destacar que la serie de Graña & Kennedy, para el período iniciado en 1993, es la que arroja una menor participación asalariada respecto de otras estimaciones[24], por lo cual los niveles de rentabilidad aquí calculados para las últimas dos décadas son los máximos posibles. Si tomamos otras series de participación asalariada, la tímida recuperación de la rentabilidad sería aún menor.

Serie de ganancias. Se restó al producto bruto interno la masa salarial que surge de los niveles de participación estimados, el consumo de capital fijo que surge de la estimación propia de la evolución del *stock* de capital reproductivo, y los impuestos netos a la producción de Lindenboim et al (2005). Como esta última serie llega hasta el año 1950 (6,4% del producto) y la participación muestra una tendencia ascendente, se le imputó hacia atrás niveles de participación descendentes. (6,4% para 1946-1949, 5,5% 1941-1945, 5% 1930-1940 y 4% 1910-1929). Para 2007-2011 se mantuvo el nivel de 2006. Las ganancias netas surgen de este modo como el residual de las tres sustracciones realizadas al producto bruto interno.

Serie de índices de precios. Se utilizaron los índices de precios implícitos del producto y de la inversión bruta fija de Iñigo Carrera (1910-1934), de Ferreres (1935-2009) y del INDEC (2010-2011). En el caso de Iñigo Carrera existen dos índices separados para maquinaria y construcciones. Se han ponderado ambos

la participación del *stock* en construcción reproductiva hasta 1924. Para 1923-1910 se ha realizado la misma operación, descendiendo, naturalmente, el número de años de la participación promedio de la inversión, permaneciendo la proporción del *stock* en construcción reproductiva en porcentajes similares a 1924. Desde 1992 en adelante se ha utilizado la serie de inversión en construcción reproductiva de CEPAL (2011:13) para continuar el cálculo del *stock* de esos años con el método de inventarios permanentes.

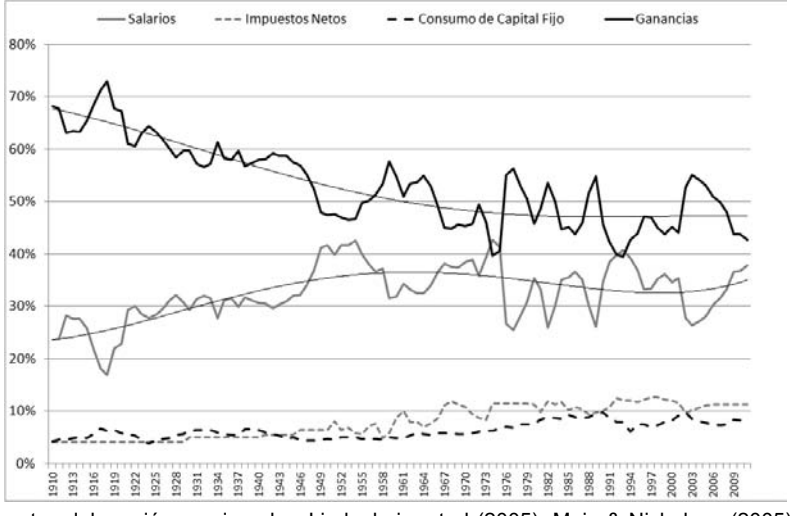
[24] Fernández & González (2012) e INDEC (Cuenta de Generación del Ingreso). Los cálculos utilizando estas dos series, arrojan niveles de rentabilidad apenas superiores a los de 2002 a lo largo de la primera década del siglo. Difícilmente pudiera explicarse el crecimiento de la inversión y del empleo con esos niveles de rentabilidad, y en un contexto de precios internacionales favorable para la Argentina. Por lo que, más allá de las metodologías propias de las tres series, en términos del propio ciclo económico y su relación con la rentabilidad, es la serie de Graña & Kennedy la que más se ajusta al contexto histórico.

índices, obteniéndose un índice unitario cuyas variaciones se empalmaron con la serie de Ferreres. Para el caso del índice de precios del producto, desde 2008 en adelante el índice surge de dividir el PBI en términos corrientes calculado por el INDEC por el PBI en términos constantes calculado por Ferreres.

Anexo I. Participación en el producto bruto a precios de mercado de las ganancias netas, la masa salarial, el consumo de capital fijo y los impuestos netos (1910-2011)

Dada la inserción de la Argentina en el mercado mundial mediante la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra, los elevados niveles de rentabilidad derivados de la alta productividad de estas actividades, en conjunción con una clase obrera en formación, la participación de las ganancias muestra los más altos niveles al inicio de la serie. Al mismo tiempo, la participación asalariada cae a su mínimo histórico durante la Primera Guerra Mundial, contexto en el cual a los bajos niveles de participación asalariada se agregaron descensos anuales promedio del 6,1% (1914-1917) en el empleo asalariado y del 11,3% (1915-1918) en el salario real. Finalizada la guerra, la participación asalariada mantuvo una tendencia ascendente, para luego permanecer relativamente estable durante la década de los treinta hasta la posguerra y el peronismo. El desenvolvimiento posterior de la distribución ha sido tratado por otros autores, como Graña & Kennedy (2008).

Gráfico 6. Participación en el producto bruto (a pm) de las ganancias netas, la masa salarial, el consumo de capital fijo y los impuestos netos (1910-2011).



Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC.

Anexo II. La evolución comparada de la tasa de ganancia estimada en el presente trabajo y en La Formación Económica de la Sociedad Argentina, de Juan Iñigo Carrera[25]

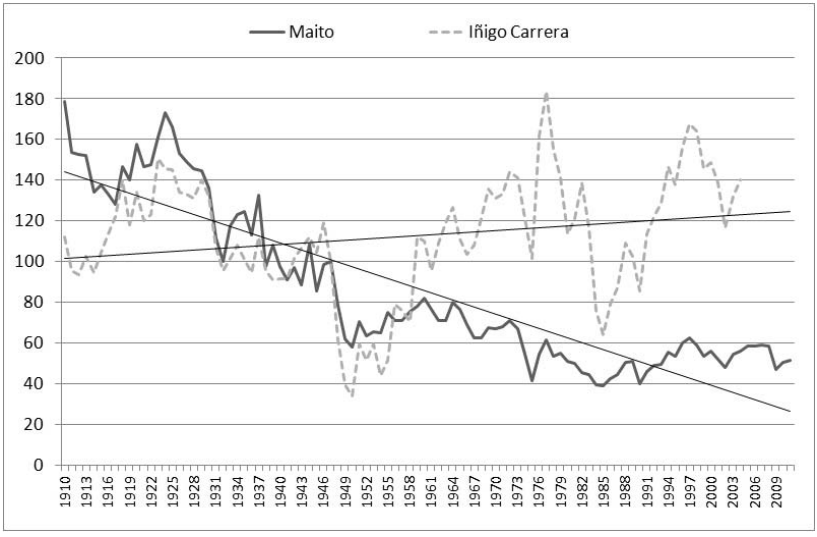
Como puede apreciarse en el **gráfico 7**, la evolución de la rentabilidad en ambos estudios presenta marcadas diferencias para la segunda parte del siglo XX. En tanto que la nuestra se basa en el cálculo de la tasa de ganancia sobre capital fijo, la de Iñigo Carrera busca sintetizar la totalidad del proceso de valorización, incluyendo el capital circulante y la velocidad de rotación en el denominador. La velocidad de rotación del capital es estimada por Iñigo Carrera para cierto año y se la supone constante a lo largo de su estudio. Es decir, la incidencia de la velocidad de rotación en la divergencia no puede ser tan grande, sobre todo cuando la misma es lo suficientemente elevada como para suponer un comportamiento bastante emparentado a la tasa de ganancia sobre capital fijo, dado el nivel relativamente menor de gastos en capital circulante[26]. El trabajo de Iñigo, por otra parte, no considera la inversión pública en construcción reproductiva, lo que, considerando la importancia creciente que tiene ésta desde el peronismo, incluyendo aquella motorizada por empresas públicas, puede estar subestimando el capital fijo de dicho período. Al mismo tiempo, esto introduce un interrogante sobre los cálculos realizados por el autor una vez que dicho capital fijo fue privatizado en los noventa.

A modo de prueba, se han deflactado, tal como se hizo para 1910-1934, nuestras series de capital en maquinaria y en construcciones reproductivas por los correspondientes índices de precios de Iñigo Carrera, para los años 1935-1969. Lo mismo se hizo con nuestra serie de ganancias netas y el índice de precios del producto bruto del mencionado autor. El movimiento de la tasa de ganancia fue muy similar al de nuestros cálculos, reforzándose la idea de que el principal

[25] Respecto de la estimación de Manzanelli, que utiliza la serie de *stock* de capital del INDEC y otra metodología en general, la misma muestra una tasa de ganancia, en términos reales o constantes, que promedió para 1993-2001 un 24,8%, mientras que en 2003-2010 la misma se ubicó en el orden del 37,2%. En el presente trabajo las mismas estimaciones, si bien reflejan, también, una menor rentabilidad en la convertibilidad respecto de la posconvertibilidad, arrojan una diferencia mucho menor: 31,9% y 35,2%, respectivamente. El trabajo de Michelena, por otra parte, se basa sobre una diferenciación de sectores productivos y no productivos (que generan plusvalía y que la consumen), apuntando a una caracterización más estructural de la tasa de ganancia. Independientemente de los inconvenientes metodológicos y teóricos que dicho tratamiento implica, consideramos que nuestra estimación se ocupa de la rentabilidad en un nivel más concreto y da cuenta en forma más acabada del contexto económico e histórico en el que se desenvuelven los capitalistas y sus decisiones. El cálculo que aquí realizamos se remite a la tasa de ganancia sobre capital fijo de todos los capitalistas, independientemente de que su actividad genere o consuma plusvalía. Nuestra estimación y la de Michelena se mantienen por carriles similares hasta inicios de la década de los noventa. A partir de allí, la tasa de ganancia estimada por Michelena presenta una recuperación que la ubicó en los niveles más altos de toda su serie (1960-2007).

[26] Cálculos propios para el caso chileno en 1960-2009, no arrojan diferencias sustanciales entre el comportamiento de la tasa de ganancia sobre capital fijo y la tasa de ganancia sobre capital fijo y circulante, presentando esas evoluciones similares, obviamente, distintos niveles concretos de rentabilidad. Uno de los motivos de lo anteriormente señalado se relaciona con que, durante las crisis, los descensos de los salarios y el empleo son, por otra parte, compensados con descensos en la velocidad de rotación producto de la propia crisis, y viceversa.

Gráfico 7. Tasa de ganancia sobre capital fijo (1910-2011) y sobre capital total adelantado de Iñigo Carrera (1910-2004). 1947=100



Fuente: elaboración propia sobre Lindenboim et al (2005), Maia & Nicholson (2005), Graña (2007), Iñigo Carrera (2007), Graña & Kennedy (2008), Ferreres (2010), CEPAL (2011), Tafunnel (2011) e INDEC. Los cálculos de Iñigo Carrera se encuentran en las páginas 226-231 de La Formación Económica de la Sociedad Argentina.

motivo de esta divergencia sea el cálculo del *stock*. Las diferencias en las estimaciones de la distribución y la masa de ganancias de la posguerra difícilmente puedan ser tan decisivas.

Finalmente, cabe mencionar que nuestra estimación presenta importantes coincidencias con las realizadas para otros países, incluso con aquellas que han incluido el capital circulante en su cómputo. Más importante aún, no se aprecia en el cálculo de Iñigo Carrera una tendencia descendente de la tasa de ganancia con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, cuando en la generalidad de los casos el período de posguerra se caracteriza por presentar dicha tendencia, y un particular descenso de la rentabilidad en la década de los setenta, que en el cálculo de Iñigo Carrera tampoco parece observarse. En rigor, el ascenso de la tasa de ganancia desde 1950 es tal que, para prácticamente un siglo de historia, la tendencia lineal de la serie de Iñigo termina siendo ascendente.

Bibliografía

CEPAL (2011) Perfil reciente de la inversión y el crecimiento y desafíos futuros de inversión de la economía argentina, disponible en http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/0/25650/Infoagencia2010.pdf .

Dachevsky, Germán y Kornblihtt, Juan (2011) Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera, Documento de Jóvenes Investigadores 27, Instituto Gino Germani-UBA, Argentina.

Duménil, Gerard y Levy, Dominique (2002) The profit rate. Where and how much did it fall. USA 1948-2000, disponible en http://www.jourdan.ens.fr/levy/.

Duménil, Gerard y Levy, Dominique (2005) From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970´s, disponible en http://www.jourdan.ens.fr/levy/.

Edvinsson, Rodney (2010) A tendency for the rate of profit to fall? From primitive to flexible accumulation in Sweden 1800-2000, *Review of Radical Political Economics* Vol.42 4, SAGE Publicationes, Estados Unidos.

Fernández, Ana y González, Mariana (2012) La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad. Revista *Apuntes para el Cambio* 3, Argentina.

Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina 1810-2010*, Editorial Ateneo & Fundación Norte y Sur, Argentina.

Graña, Juan (2006) Distribución funcional del ingreso en Argentina 1935-2005, DT 8 CEPED-FCE-UBA, Argentina.

Graña, Juan y Kennedy, Damián (2008) Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006, DT 12 CEPED-FCE-UBA, Argentina.

Guerriero, Marta (2012) The labour share of income around the world. Evidence from a panel dataset, Development Economics and Public Policy Working Papers (WP32/2012), University of Manchester, Inglaterra.

Fernández, Ana y Mariana González (2012) La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad, Revista *Apuntes para el Cambio* 3, Argentina.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) – www.indec.gov.ar

Iñigo Carrera, Juan (1999) *La acumulación de capital en Argentina*, CICP, Argentina.

Iñigo Carrera, Juan (2007) *La formación económica de la sociedad argentina*, Imago Mundi, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier et al (2005) Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy, DT 4 CEPED-FCE-UBA, Argentina.

Maia, José Luis y Nicholson, Pablo (2005) El stock de K y la productividad total de los factores en la Argentina, Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Ministerio de Economía, Argentina.

Maito, Esteban (2012) La tasa de ganancia en Chile 1964-1984, mimeo.

Maito, Esteban (2013) La tasa de ganancia en Chile 1986-2009, Revista *Razón y Revolución* 24, Ediciones RyR, Argentina.

Manzanelli, Pablo (2012) La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar, Revista *Apuntes para el Cambio* 3, Argentina.

Mariña Flores, Abelardo y Moseley, Fred (2001) La tasa general de ganancia y sus determinantes en México 1950-1999, Revista *Economía, Teoría y Práctica* 15, México.

Marquetti, Adalmir et al. (2010) The profit rate in Brazil 1953-2003, *Review of Radical Political Economics* Vol.42 4, SAGE Publications, Estados Unidos.

Marx, Karl (1968a) *El Capital*. Tomo I, FCE, México.

Marx, Karl (1968b) *El Capital*. Tomo II, FCE, México.

Marx, Karl (1968c) *El Capital*. Tomo III, FCE, México.

Mateo Tomé, Juan (2006) Crisis de rentabilidad, acumulación de capital y distribución de *la renta de la economía en México, ponencia presentada en Encuentro de Latinoamericanistas Españoles: Viejas y Nuevas Alianzas entre América latina y España*, España.

Michelena, Gabriel (2010) La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007). Caída y recuperación, **Realidad Económica** 248, Argentina.

Nattras, Nicoli (1989) Post-war profitability in South Africa, Transformation 9, Sudáfrica.

Reati, Angelo (1986) The rate of profit and the organic composition of capital in the post 1945 long wave. The case of British manufacturing industry from 1959 to 1981, *Fernand Braudel Center Review* Vol.9 4, Estados Unidos.

Reati, Angelo (1989) The rate of profit and the organic composition of capital in the post 1945 long wave. The case of French manufacturing industry from 1959 to 1981, *International Journal of Political Economy* Vol.19 1, Estados Unidos.

Sanz Cerbino, Gonzalo (2010) El huevo de la serpiente. La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias y el golpe de Estado de 1976, **Realidad Economíca** 251, Argentina.

Shaikh, Anwar (2006) *Valor, acumulación y crisis*, Ediciones RyR, Argentina.

Tafunell, Xavier (2011) Un siglo de formación de capital en América Latina 1856-1950. Ensayo de cuantificación general, *X Congreso Internacional de la AEHE*, España.

In memoriam

Ing. Agr. Alberto Rosenthal (1942-2013)

El 7 de abril falleció nuestro compañero y amigo Alberto Rosenthal, vinculado con el IADE por más de 30 años, fue miembro de su Comisión Directiva y formó parte del grupo de estudios de nuestra entidad. También fue integrante de la Cátedra Libre de estudios Agrarios "Horacio Giberti". Su compañera Elisa Elena Hawrylkowicz escribió esta semblanza para Realidad Económica:

A los compañeros del IADE:

Esta es la historia de vida de una persona que vivió la historia e hizo historia, es decir no vivió en vano.

Nació en la ciudad de Formosa, provincia del mismo nombre.

Sus calles eran de barro, bordeadas de zanjas, perfumadas con árboles floridos, se viajaba en carros tirados por caballos.

Los compañeros de juego eran chicos hijos de italianos, rusos, judíos, evangelistas, campesinos pobres, es decir de pobladores originarios de muy distintos lugares y culturas.

Nunca se sintió ni los sintió diferentes, eran sus amigos. Con ellos compartió la escuela, la copa de leche, el pancito saboreado en el recreo, el trabajo en la huerta escolar.

El monte formoseño fue su espacio de aventuras con su rica diversidad de alimañas, humedales y densa vegetación, todo ello con una riqueza y complejidad imbricada con las de su incipiente adolescencia. Todas estas vivencias se enriquecían en las cálidas siestas formoseñas con la lectura de libros que lo acompañaron durante toda su vida: la lectura fue su gran pasión.

Viene a continuar sus estudios en Buenos Aires. Esto era así con los inmigrantes radicados en el interior: enviaban a sus hijos a casa de parientes o amigos. El choque cultural fue profundo, considerando además que el contacto no sólo era con un medio diferente sino que también lo eran las ideologías, religiones, estatus social, en una época de luchas estudiantiles e intensos conflictos sociales de los cuales participó.

Acá, en la "gran ciudad", el cobre, la madera, la cerámica se transformaban en sus manos de artista autodidacta, en bellísimas obras de arte.

Luego, la Universidad, en paralelo, en sus inicios, el servicio militar obligatorio en la Marina, donde en las largas guardias junto al Río de la Plata, empezó a fumar, su vida se hacía humo, y participó como conscripto en los golpes de Estado que se sucedían, de uno de los cuales tenía muchas anécdotas.

En fin, la vida continuaba, amores frustrados, dolores de soledad, sus padres lejos: dolor y amor. Así se expresaba en las guitarreadas del campamento de la facultad de Agronomía del cual fue cofundador con otros compañeros.

Se casa, tiene tres hijos muy amados (1972, 1973, 1975: Daniel, Sergio y Valentín), épocas muy difíciles si las hubo, entre tantas otras.

Represión, asesinato de sus padres, amenazas de la Triple A, queda sin trabajo. Empieza a viajar dando conferencias (IADE, FACA, bancos cooperativos).

Largas e inciertas despedidas en cada partida: un chau con la mano y sin palabras. Dolor y lucha por sobrevivir y mantener la conciencia intacta en lo esencial, tanto él como toda su familia. Compañeros que estaban ayudando, otros no estaban o no se sabía donde estaban. Amigos dispersos. Muy duro.

Retorno de la democracia: trabaja en la Secretaría de Acción Cooperativa, en la COPYME, desarrolla su actividad como docente en forma apasionada: Universidad de Buenos Aires, Universidad de Belgrano, Universidad de la Plata, Flacso, etc…

Estudiar y trasmitir, polemizar: su vocación. Hacer uso del intelecto, usar la tecnología como herramienta aun en las cosas cotidianas.

Entrego su vida aferrándose a ella hasta el último minuto. No se quedó con nada, todo lo entregó.

El dolor no me deja seguir, ayer 7 de mayo de 2013 hizo un mes que se fue, queda una tarea para mí, su compañera: contarle a los nietos Lucas, Katia, Ciro y Lucio historias que el abuelo Beto les relataría, resaltar lo rico y profundo que es vivir en la diversidad y hacer que en parte la vida se repita: que en los crepúsculos y siestas de esta contradictoria soleada y lluviosa Buenos Aires lean los libros que quieran y puedan.

Su compañera Coca

Los jóvenes del IADE, integrantes de la Comisión directiva y del Grupo de Estudios que acompañaba Alberto Rosenthal, valoraron el tiempo compartido mediante emotivos conceptos:

"Una noticia muy triste, de verdad. Los más jóvenes hemos tenido la suerte de conocerlo y la mala suerte de sólo conocerlo por poco tiempo, pero de ese tiempo, por lo menos en mi caso, me llevo los mejores recuerdos".

"… tanto su mujer como sus hijos nos hicieron saber lo importante que fue el IADE en su vida. En particular, Coca nos mencionó lo entusiasmado que estaba con el grupo de estudios y las nuevas generaciones que estuvimos acercándonos al IADE en los últimos años".

"Como saben, yo tenía muchísimo afecto por Beto y aprendí muchas cosas de él".

"…sólo un pensamiento respecto de Beto. Muchos han destacado sus virtudes, yo quiero sumar una más: sin duda, a pesar de los años de su esqueleto, creo que fue, tal vez, el más joven de nosotros. Su empeño, su constancia y sus ideas así lo demuestran".

"Realmente es una pérdida para todos, porque además de ser pujante y un tipo sumamente incisivo, lo que más valoraba es que no aplicaba esas virtudes suyas a lo que a él mismo le gustaba o convenía. Al contrario. En nuestro grupo de estudios quedó más que claro en numerosas ocasiones: él era pujante, incisivo, para que nosotros avanzáramos. En esas discusiones él estaba en su salsa, incluso cuando el tema no era el suyo o no le interesaba tanto, siempre aportaba algún comentario críticamente constructivo (¡o destructivo! según el caso) que valía la pena escuchar. Y lo hacía con todo el carácter y la bondad que tenía, a la vez ".

"Comparto con ustedes la tristeza que deja no tenerlo más a Beto entre nosotros. Nos queda su ejemplo de entusiasmo, su capacidad de trabajo, el no atarse a moldes o a las opiniones hechas, sino desenvolver sin limite su espíritu crítico".

"Estaba en Purmamarca cuando recibí la noticia y me puse muy triste. Comparto las palabras de todos, y la verdad que me quedé con ganas de aprovecharlo/disfrutarlo más. Adhiero al homenaje".

Galera de corrección

Atilio A. Boron

América latina en la geopolítica del imperialismo

Buenos Aires, Ediciones Luxemburg, 2013, 2a. edición

Imperialismo y coyuntura geopolítica en América Latina

En su nuevo libro, *América Latina en la geopolitica del imperialismo*, Atilio Boron lleva adelante un detallado análisis sobre la coyuntura latinoamericana y los planes e influencias del imperialismo norteamericano en nuestra región.

El tema del imperialismo y los peligros que el mismo representa para los procesos que se están desarrollando en nuestro continente, viene ocupando un lugar central en las reflexiones del autor en los últimos años. En este libro profundiza el analisis sobre temas que ya había abordado en sus publicaciones anteriores, *Socialismo siglo XXI. ¿Hay vida despues del neoliberalismo?* (Ediciones Luxemburg, 2008) y en colaboración con Andrea V. Vlahusic, *El lado oscuro del imperio. La violación de los derechos humanos por Estados Unidos* (Ediciones Luxemburg, 2009), donde los autores desarrollan importantes elementos del sustento teórico y empírico que hacen posible interpretar adecuadamente los contenidos más globales incorporados en este nuevo trabajo.

En los primeros capítulos del libro, Boron destaca la continuidad del sistema imperialista, hoy hegemonizado claramente por Estados Unidos, teniendo en cuenta que los rasgos esenciales del imperialismo siguen existiendo y tienen una fuerte penetración en nuestro continente.

Continente que, a pesar de las insistentes e interesadas posiciones que buscan establecer la idea de que América latina es una región que no tiene mayor relevancia en la política norteamericana, el autor plantea es en realidad la región más importante para EUA, lo cual demuestra rastreando las políticas tomadas hacia la región a partir de la Doctrina Monroe, “América para los ame-

ricanos", de 1823, primera doctrina internacional que el imperio establece en su historia demostrando la importancia cardinal de la región.

Esto plantea la actualidad y la importancia de la lucha antiimperialista en América latina. En palabras de Boron: "la lucha se ha internacionalizado como nunca, y no hay forma de llevar adelante una lucha anticapitalista sin tener en cuenta este contexto".

En este sentido, el autor señala que, más allá de los discursos aún en boga sobre la desaparición del imperialismo, el mismo continúa siendo la fase superior del capitalismo como lo había planteado Lenin, y que en su insaciable necesidad "de acrecentar el pillaje y saqueo de los bienes comunes y las riquezas de todo el mundo adquiere rasgos cada vez más predatorios, agresivos y violentos, colocando objetivamente a la humanidad a las puertas de su propia destrucción como especie".

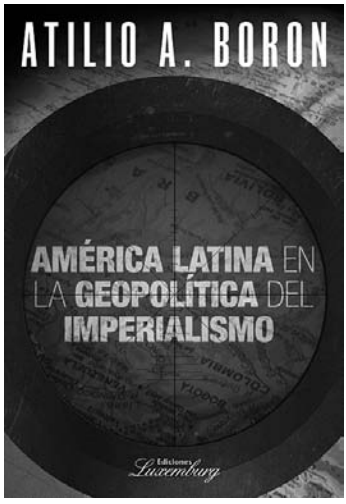
Boron afirma que los cinco rasgos fundamentales del imperialismo identificados por Lenin, la concentración de la producción y el capital, la fusión del capital bancario con el industrial, el predominio de la exportación de capitales sobre la exportación de mercancías, la puja por el reparto de los mercados en escala planetaria entre los grandes oligopolios respaldados por sus Estados y el reparto territorial del mundo entre las grandes potencias, "conservan su validez, aunque su morfología no necesariamente repita la que los caracterizaba un siglo atrás".

A partir de esto se pregunta: ¿qué es la globalización sino una suerte de nueva "fase superior" del imperialismo? La globalización no es el fin del imperialismo sino un salto cualitativo del mismo, representa la transición del imperialismo clásico hacia otro de nuevo tipo, basado en las actuales condiciones bajo las cuales se desenvuelve el modo de producción capitalista.

Teniendo esto en cuenta, en el libro se analizan los procesos de cambio en América latina en el marco del gran diseño geopolítico del imperio norteamericano e intenta dar respuesta a los grandes desafíos a los que se enfrenta la región ante las transformaciones que está experimentando el sistema imperialista a nivel internacional. Transformaciones que se manifiestan en una creciente agresividad y beligerancia del imperio tendiente a volver a encauzar a la región en un patrón de subordinación como el que predominó en gran parte de la segunda mitad del siglo XX.

Esa preocupación del imperialismo y la importancia estratégica de América latina para los Estados Unidos tiene mucho que ver con la carrera desenfrenada por el control de los recursos naturales no renovables que son indispensables para el sostenimiento de la civilización del capital. Obviamente, el primero y más importante de ellos es el petróleo, y un dato muy significativo a tener en cuenta es que, según los más recientes estudios de la OPEC publicados oficialmente, las mayores reservas de petróleo confirmadas ya no son las de Arabia Saudita sino las de Venezuela.

En ese contexto, Venezuela y el Brasil como segunda potencia petrolera sudamericana adquieren un renovado interés, a lo que hay que agregarle las reservas de agua, de minerales estratégicos y la biodiversidad entre los factores destacados que hacen que América latina sea una región de una importan-



cia extraordinaria y ocupe el primer lugar en la escala de prioridades de Estados Unidos.

En base a esto, Boron refuerza la idea central de su texto. Que a pesar de que reiteradamente tanto desde los Estados Unidos, como desde algunos sectores que son afectos a sus intereses en la región, se busca disimular la importancia de la misma, diciendo que ocupa un cuarto o quinto escalón en sus prioridades a pesar de que la atención que se le dedica a América latina no se le otorga a ninguna otra región del mundo, sólo que es una atención que se concentra cuando los países del continente se desvían de las expectativas de la Casa Blanca. Cuando esto se produce, la respuesta es fulminante, no en vano se ha reactivado la IV Flota y ya son más de 70 las bases militares presentes en el continente.

A lo largo de las páginas del libro se analiza minuciosamente el control político y económico que se busca ejercer teniendo al tema de los recursos naturales como un objetivo central de la geopolítica del imperialismo en su contraofensiva para volver a encuadrar a América latina en el patrón normal de relaciones de sumisión y subordinación.

En este contexto, el autor aborda tambien el debate entre el pachamamismo y el extractivismo que se da en varios países y reflexiona sobre el "buen vivir" (*sumak kawsay*) y los dilemas de los gobiernos de izquierda en América latina.

Frondosamente documentado, el análisis propuesto por Atilio Boron resulta de enorme importancia en la coyuntura actual de la política latinoamericana, aportando a la información y al debate y planteando, a la vez, la necesidad de hacer confluir las luchas anticapitalistas, antiimperialistas con las luchas contra la explotación indiscriminada de los recursos naturales, la contaminación y el saqueo de los mismos.

No menos ilustrativos sobre la temática resultan los anexos incorporados en el libro como el Discurso del comandante en jefe Fidel Castro Ruz en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, un relevamiento sobre las Bases militares extranjeras en América Latina y el Caribe y el artículo elaborado por José Seoane, Emilio Taddei y Clara Algranati, "Las disputas sociopolíticas por los bienes comunes de la naturaleza: características, significación y desafíos en la construcción de Nuestra América".

Marcelo F. Rodríguez

Editor. Director adjunto del Centro de Estudios y Formación Marxista Héctor P. Agosti-CEFMA

Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades a realizar

28 de mayo de 2013

Jornada de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Horacio Giberti

Las implicancias de una nueva ley de semillas

Panelistas:

- ***Aldo Pedro Casella.*** *Dr. en Derecho de la UN de Barcelona. Especialista en Derecho Agrario Internacional. Profesor Titular Derecho Agrario de la UN del Nordeste. Juez de la Cámara de Apelaciones de Reconquista, Santa Fe. Autor de numerosos trabajos sobre derecho agrario.*
- ***Carlos Carballo.*** *Ing. Agr., UBA. Mg. en Política y Gestión de la Ciencia y la Tecnología (Centro de Estudios Avanzados-CEA/UBA). Profesor de Extensión y Sociología Rural y Coordinador Responsable Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria-CaLiSA (Fac. de Agronomía-UBA).*
- ***Pablo Aristide****. Lic. en Cs. Biológicas, UBA, Mg. en Agroecología, Universidad Internacional de Andalucía-Universidad de Córdoba, España. Becario doctoral del CONICET. Docente invitado de la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria-CaLiSA, Fac. de Agronomía-UBA.*
- ***José Luis Livolti****. Coordinador Nacional del Movimiento Campesino Liberación. Integrante del Consejo del Instituto de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar IPAF-INTA región Pampeana.*
- ***Mauricio Ballore****. Productor de Vera, Santa Fe. Socio de la Asociación Argentina de Porcinicultura. Delegado del Frente Nacional Campesino FNC norte de Santa Fe.*

Coodinador: ***Cristian Amarilla.*** *Lic. en Economía. Integrante de la Cátedra Libre de Asuntos Agrarios "Horacio Giberti" , Investigador del CIEA y Docente de Historia Económica y Social Argentina FCE-UBA. Miembro del GRE.*

Organizan: Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil (SEUBE), Departamento de Geografía e Instituto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras UBA – Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico IADE-Realidad Económica.

Sala Raúl González Tuñón - Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini
Av. Corrientes 1543 1° piso, Ciudad de Buenos Aires

20 al 23 de mayo de 2013

Seminario

Contested_Cities /Ciudades en disputa

Organizan: Red CONTESTED_CITIES - Instituto Gino Germani, UBA – Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, UBA - Facultad de Agronomía, UBA.
Auspician: Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" e Instituto Argentino para el Desarrollo Económico IADE- Realidad Económica.

Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini
Av. Corrientes 1543, Ciudad de Buenos Aires

27 y 28 de mayo de 2013

Taller

Fotografía cartográfica

Organizado por la Red CONTESTED_CITIES /Ciudades en disputa

Aula Gral Mosconi - IADE
Hipólito Yrigoyen 1116 5° piso, Ciudad de Buenos Aires

actividades realizadas

19 de marzo de 2013

Acto de entrega del diploma de Presidente Honorario del IADE al Dr. Alejandro Rofman y reinauguración del aula "General Mosconi"

9 de abril de 2013

Presentación de Realidad Económica N° 273

Oligopolio e inflación: formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad

Martín Schorr y Pablo Manzanelli, *investigadores del área de Economía y Tecnología de FLACSO*
Alfredo García, *vicepresidente del IADE, economista jefe del Banco Credicoop, docente posgrado UBA*

7 de mayo de 2013

Segundas Jornadas de Desarrollo del IADE

Industria, Reforma Tributaria y Desafíos del presente

Mesas redondas sobre "El sistema tributario y su reforma", "La industria argentina actual. Balances, limitaciones y perspectivas" y "Los desafíos del desarrollo"
Organizadas por el IADE, con el auspicio del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"

Participantes: ***Arístides Corti, Jorge Gaggero, Enrique Martínez, Alejandro Otero, Gabriel Palma, Fernando Porta, Alejandro Rofman, Martín Schorr y Carlos Vilas***

8 de mayo de 2013

Presentación del trabajo

Clases medias homogéneas vs. clases extremas heterogéneas y el fin de la U invertida: todo se relaciona con la participación de los ricos

Gabriel Palma, *Lic. en Economía, Universidad Católica de Chile. D Phil in Economics, 1979, Oxford University. Ph D (by incorporation) Cambridge University, 1985. D Phil in Political Sciences, 1988, Sussex University.(2003 - presente) University Senior Lecturer - Faculty of Economics, Cambridge University. Autor de numerosos artículos sobre la temática del desarrollo*

Comentaristas: ***Fabio Bertranou*** *(OIT) y* ***Damián Kennedy*** *(CEPED-UBA) e*

15 de mayo de 2013

Presentación de Realidad Económica N° 275

La estrategia del desarrollismo en la Argentina

Karina Forcinito, Américo García y Nicolás Dvoskin
Coordinador: ***Sergio Carpenter***

INFORMES
(54 11) 4381-9337/7380/4076
o por e-mail: iade@iade.org.ar o en
http://www.iade.org.ar (inscripción online)