

Economía y Desafíos del Desarrollo.

■ **Brechas de ingresos: educación y desigualdad**

Por Jorge Lo Cascio (FCE-UBA) y Julian Leone (FCE-UBA)

■ **Las convenciones de desarrollo vigentes en Chile y Bolivia y sus resultados. Un análisis con aplicaciones al drama argentino.**

Por Leandro Rodríguez y Gabriel Oscar Weidmann (UNRE)

■ **El Turismo y la hotelería en el contexto de una crisis global ¿una oportunidad para el cambio post covid-19?**

Por Hruby Roxana Laura y Conde María del Rosario (EEyN – UNSAM)

ISSN: 2591-5495

Economía y Desafíos del Desarrollo

AÑO 3 - VOLÚMEN 1 | NÚMERO 6 | JUNIO 2020 – NOVIEMBRE 2020
ISSN: 2591-5495

SUMARIO ANALÍTICO | ANALYTICAL SUMMARY

- Brechas de ingresos: educación y desigualdad** **5**
Income gaps: education and inequality
Por Jorge Lo Cascio (FCE-UBA) y Julian Leone (FCE-UBA)
- Las convenciones de desarrollo vigentes en Chile y Bolivia y sus resultados.** **27**
Un análisis con aplicaciones al drama argentino
The development conventions in force in Chile and Bolivia and their results.
An analysis with applications to the Argentine drama
Por Leandro Rodríguez y Gabriel Oscar Weidmann (UNER)
- El Turismo y la hotelería en el contexto de una crisis global** **52**
¿una oportunidad para el cambio post covid-19?
Tourism and hospitality in a global crisis context.
An opportunity for change post Covid-19?
Por Hruby Roxana Laura y Conde María del Rosario (EEyN – UNSAM)

Revista Economía y Desafíos del Desarrollo | Año 3 - Vol. 1 - N° 6 | Junio 2020 – Noviembre 2020
ISSN: 2591-5495

Editorial:

Escuela de Economía y Negocios
Universidad Nacional de San Martín
Caseros 2241. San Martín. CP:1650
Provincia de Buenos Aires. Argentina
4580-7250 int.: 102/142
revistaedd@unsam.edu.ar
www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd



eeyn.unsam



@eeyn_unsam

Responsables Editores

Comité Editorial

Director: Matías Kulfas, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Vocales:

Jorge Carrera, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Bernardo Kosacoff, Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.

Martín Schorr, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Nicolás Arceo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

Guido Zack, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Comité Científico

Flavio Gaitan, Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Brasil.

Daniel Heymann, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Alfredo Iñiguez, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Carlos Lerch, Universidad Nacional de La Matanza, Argentina.

Cecilia Lanata Briones, University of Sussex, Reino Unido.

Guillermo Rozenwurcel, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Equipo Técnico

Revisión Contenidos: Valeria Errecart, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Comunicación: Leila Monayer y Micaela Godoy, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Autoridades de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín

Decano: Marcelo Paz.

Consejo de Escuela:

Consejeros Titulares: Enrique Déntice, Mario Bruzzesi, Daniela Thiel Ellul, Adrián Gutiérrez Cabello

Consejeros Suplentes: Daniel Delia, Mariela Balbo, Matías Fuentes, Mariana Barreña

Consejeros de Administración y Servicios: Carlos Molina, Matías López

Consejeros Estudiantiles Titulares: Nicolás Ezequiel Constante, César Daniel Portillo

Consejeros Estudiantiles Suplentes: Evelyn Ruax, Omar Mallo

Secretario Académico: Marcelo Estayno

Secretario de Investigación: Lucía Vincent

Dirección de Administración: Mariana Thiel Ellul

Brechas de ingresos: educación y desigualdad

Income gaps: education and inequality

Jorge Lo Cascio (FCE-UBA) y Julian Leone (FCE-UBA)

Resumen

Este trabajo analiza la brecha de ingresos según el nivel educativo alcanzado por los ocupados durante el período 1997-2017. El análisis se realiza mediante un panel de datos (pseudo-cohorte) a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), se estimaron los ingresos reales horarios de los ocupados en su ocupación principal. Los resultados explican que, en recesión, las brechas de ingresos por nivel educativo son más amplias, lo que incrementa el proceso de desigualdad de ingresos. En tanto durante el crecimiento, la reducción de la brecha se debió al débil crecimiento en los ingresos del trabajo calificado que no logró recuperar los ingresos anteriores a la crisis. Este fenómeno es típico de una estructura laboral con poca demanda de mano de obra calificada en comparación con su creciente oferta.

Palabras claves: Educación; Desigualdad; Capital humano; Argentina

Abstract

This paper analyzes the income gap according to the educational level reached by the employed during the 1997-2017 period. Additionally, a panel analysis (pseudo-cohorts) is used. In recession, income gaps by educational level are wider, amplifying the process of income inequality. During the growth, the narrowing of the gap was due to the weak growth in the incomes of qualified labor that did not manage to recover the pre-crisis income. This phenomenon is typical of a labor structure with little demand for skilled labor compared to its growing supply.

Keywords: Education; Inequality; human capital; Argentina

JEL: J2 , J3

Introducción

El trabajo se propone estimar la evolución de las brechas de ingresos por niveles educativos en el periodo 1997-2017 para los aglomerados urbanos de Argentina. La hipótesis central afirma que la desigualdad se amplía en periodos de crisis económica y se reduce en periodos de crecimiento económico con relativa independencia de los niveles educativos del conjunto de la población. En este sentido, durante la bonanza económica, al reducirse las brechas de ingresos los niveles educativos más bajos se benefician en mayor medida que los niveles educativos más elevados, pese a que estos últimos ganan participación en la composición poblacional.

Se utilizarán datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para estimar los ingresos reales horarios de los ocupados en su ocupación principal, deflactando por un índice que muestra la evolución de la canasta básica total¹. Los ocupados se clasificarán en cuatro segmentos por niveles educativos tanto para el conjunto de los aglomerados urbanos como para cada una de las regiones argentinas. Luego se confeccionan paneles de datos para analizar la evolución y seguimiento de diferentes grupos etarios (pseudo-cohortes) durante el periodo analizado.

El trabajo se organiza en cuatro apartados donde el primero delimita el marco teórico a partir de la teoría de capital humano recogiendo sus aportes y críticas. El segundo describe las decisiones metodológicas adoptadas para las estimaciones, mientras en el tercero se presentan y analizan los resultados tanto para las brechas de ingresos como para los pseudos paneles. En la última sección, se expresan las conclusiones y futuras líneas de investigación.

1. La Teoría de Capital Humano: aportes y críticas

La teoría de capital humano ha penetrado fuertemente en el “sentido común” de las exigencias a la educación, así la expectativa respecto a la escolarización se reduce con frecuencia a obtener beneficios futuros en términos monetarios, valorizando el capital formado durante el proceso educativo. De esta forma, se espera que la obtención de habilidades y conocimiento en tanto capital, resultado de la inversión educativa del estudiante, mejore la productividad del futuro trabajador permitiendo obtener

¹ Se utiliza la serie de IPC INDEC para el periodo 1997-2006 y luego se toma la propuesta por Zack, Schteingart, & Favata (2017) para el periodo 2007-2017. De este modo se logra una serie del IPC para el total del periodo 1997-2017.

mayores ingresos. Es así como el diferencial en productividad del trabajo se traduce en diferencial de ingresos.

Schultz (1983) afirma que, pese a que la productividad laboral crecía a la par de la inversión en capital físico, las credenciales educativas formales se presentaban como la determinante principal de este proceso. Distinto parece el escenario durante los últimos 20 años, donde un informe de OCDE (2018) afirma que la productividad del trabajo manifiesta una fuerte desaceleración en línea con una disminución del ratio capital/trabajo. Siendo este último particularmente pronunciado luego de 2008, la caída en la productividad de los factores asoma como el fenómeno estructural que en mayor medida explica la tendencia.

En búsqueda de la contabilización de la tasa de retorno a la inversión educativa, la teoría de capital humano ha considerado a los años de escolarización como una medición de la inversión en educación. Dicha medida parece resultar incompleta al no captar el costo total de la inversión, mereciendo su inclusión no sólo los gastos educativos, sino también el costo de oportunidad de los ingresos no percibidos durante el tiempo destinado a la educación (Schultz, 1983). En una mirada más reciente, Hanushek y Woessmann (2015) proponen incorporar las puntuaciones de las pruebas estandarizadas de aprendizaje, en lugar de la cantidad de años de educación formal. Bajo esta lógica, pruebas estandarizadas de rendimiento académico como las PISA podrán servir para comparar aprendizajes en términos internacionales, captando habilidades cognitivas de los estudiantes que representan su “capital de conocimiento”. En consecuencia, su utilización durante toda la historia académica permitirá cuantificar el valor agregado por la educación en la historia escolar.

No obstante, el empleo de la tasa de retorno como predictor de la rentabilidad educativa puede verse distorsionado por movimientos en la oferta/demanda de personal calificado, que pueden diferir de la evolución calculada en el presente (Morduchowicz, 2004). Particular interés despierta este punto en nuestro trabajo que contempla los perfiles edad-ingresos derivados de datos de corte transversal y un estudio de pseudo-cohortes en el tiempo.

Pese a las objeciones, la teoría de capital humano mantiene su núcleo duro que formatea las causalidades con las que usualmente se piensa a la educación. Su hipótesis principal es que mayor educación mejora no sólo los salarios, sino también la distribución del ingreso fomentando el desarrollo económico a través de una igualdad de posibilidades. Si bien el debate es amplio, Morduchowicz (2004), entre otros, afirma que estas relaciones de causalidad van en sentido inverso. Así lo afirma un informe reciente de la OCDE (2018), donde los datos parecen ir en esta dirección para muchos de sus países miembros, que con niveles de educación elevados, se evidencia un crecimiento del salario real por debajo de la productividad laboral, cayendo la participación de este factor en el

ingreso nacional. A su vez, la mediana de los salarios creció a una tasa aún menor a la del salario medio, exhibiendo una inequidad salarial en aumento.

Credenciales educativas e inserción laboral

Existe un amplio debate en torno a si son efectivamente los años de educación en el sistema formal o las credenciales asociadas a su culminación lo que verdaderamente genera un impacto en el desarrollo laboral posterior (Morduchowicz, 2004) Las credenciales son títulos adquiridos en el sistema educativo que, en términos de la teoría de capital humano, se consideran como un mecanismo de selección previo al mercado laboral. Este trabajo se inclina por considerar las credenciales como potenciales señales en el mercado de trabajo, que permiten reservar los puestos mejor remunerados para aquellos que hayan logrado sortear la mayor cantidad de instancias educativas. Con la evidencia de Psacharopoulos y Woodhall (1987) es posible afirmar que la remuneración inicial obtenida por los trabajadores se corresponde con la credencial educativa en términos de la productividad esperada. De esta forma, es posible entender a las credenciales como un instrumento que permite reducir los costos de transacción de la selección de personal (Blaug, 1985). Se desprende así una nueva hipótesis, donde se esperaría observar “discontinuidades” en la estructura de ingresos asociadas a perfiles de edades y niveles educativos.

Ahora bien, una creciente oferta de trabajadores con alta dotación educativa no garantiza su demanda por parte de las empresas. Ante una disminución en la demanda o simplemente un aumento a un ritmo más aminorado que la oferta, esta puede no corresponderse con empleos adecuados a sus credenciales y por lo tanto no alcanzar la productividad esperada por su educación. Este problema ya era enunciado por Emmerij (1981), donde la demanda social por educación le ganaba la carrera a capacidad de absorción del mercado laboral. No obstante, esto podría implicar un aumento en las posibilidades de reemplazo de trabajadores en forma más fluida, deteriorando la estabilidad laboral y afectando los ingresos, lo cual es compatible con un estancamiento o leve aumento en la demanda de trabajadores. En este caso se verificará un “efecto fila” (Thurow, 1972) de trabajadores formados junto a un “efecto puerta giratoria” en tanto reemplazo de estos. Sería esperable entonces que los futuros trabajadores se esfuercen por obtener una vasta cantidad de credenciales que los acrediten para diversos trabajos de forma de colocarse en la mayor cantidad de filas posibles aumentando sus posibilidades de contratación. Para la década de los '90 en Argentina, Gómez (2000), señala una sobrecalificación para puestos laborales a la par de una subutilización del capital humano. La consecuente sobreinversión tiene como corolario una baja en los diferenciales de ingresos logrados.

Por tanto, resulta paradójico, la fuerte exigencia puesta en la educación de cara a solucionar problemas particularmente referidos al mercado laboral y a propiciar el desarrollo económico. Se responsabiliza

en ocasiones a la educación por los fracasos económicos, los bajos salarios, la desigual distribución del ingreso y la ineficaz inserción de los jóvenes en el mercado laboral. No obstante, como afirma Carnoy (1999) “la reducción del índice de expansión económica y la maduración de la estructura de la economía han dado lugar a una incapacidad de la misma de absorber el aumento del número de personas con una formación universitaria” (pág. 171). No obstante, “la educación representa una de las pocas esperanzas de movilidad social de unas generaciones a otras para la mayoría de las familias e individuos” (pág. 171). Las exigencias de cumplimiento de las promesas depositadas en la educación colocan el problema donde no residen los culpables.

La causalidad propuesta por la teoría del capital humano podría entonces verificarse, pero en sentido inverso: los mayores ingresos permiten mayor acceso a los niveles educativos, de modo que estos sistemas solo pueden actuar como “trampolín” para el ascenso social durante las fases de crecimiento económico cercanas al pleno empleo. En este sentido, se ubica el trabajo de Rozada y Menendez (2002), señalando que el sistema de educación superior público argentino donde el 90% de sus alumnos provenían de hogares cuyos ingresos se ubican en los cinco deciles de mejores ingresos y casi el 50% provenían de escuelas medias de gestión privada.

De acuerdo con el recorrido teórico realizado el comportamiento esperado para Argentina en el periodo 1997-2017 puede resumirse con los siguientes patrones de comportamiento. En contextos de crecimiento económico con alta absorción de trabajadores, se premiarán todos los niveles educativos, dando lugar a una reducción de las brechas de ingresos. Para situaciones de estancamiento, donde se verifica un incremento en el desempleo de factores, el sistema educativo parece actuar como “paracaídas” en el descenso general de los niveles de ingreso. Emerge así una sobrecalificación en trabajadores que no logran insertarse en un mercado acorde a su grado de instrucción, pudiendo incluso desplazar a aquellos de menor calificación². Más aún, cuando lo alcanzan no consiguen los niveles de ingresos de acuerdo con sus credenciales dando lugar a la devaluación de los títulos, generando mayores presiones sobre las instituciones educativas.

La empleabilidad como problema educativo

De acuerdo con Gallart (1997) en Argentina durante la década de 1990 se profundizó un proceso de reestructuración productiva que incorporó de lleno a la Argentina al paradigma productivo flexible. Dicha reestructuración se basó en tres pilares. En primera instancia, un ajuste del sector público y sus funciones, incluyendo reconfiguraciones en la provisión de servicios, entre ellos el educativo. El segundo aspecto es la liberalización y desregulación de los mercados, incluyendo el laboral. Por

² En un sentido similar lo plantean Baundry, P., Green, D., y MacLean Sand, B. (2013)

último, la producción se vio afectada por innovaciones tecnológicas y cambios en las estructuras organizacionales de las firmas. De esta forma, el mercado de trabajo comenzó a requerir calificaciones polivalentes, habilidades de gestión, capacidades transversales para utilizar la información en situaciones cambiantes y de cooperación entre trabajadores. Se abandonan los tradicionales (“fordistas”) requerimientos educativos en calificaciones para dar paso a la formación educativa en competencias que se definen en forma abierta y flexible, no siendo patrimonio de los puestos de trabajo sino atributos de los trabajadores que se encuentran en permanente formación (reaprendizaje).

Así la pregunta planteada por Gallart (1997) es cómo se insertan los jóvenes en ese mundo del trabajo se vuelve relevante y posibilita pensar las reformas de los sistemas educativos como “cambios en las formas de articular el proceso formativo con la empresa y la formación en el trabajo, desafío que afrontan las instituciones universitarias” (Gómez, 2000, pág. 24). En esta dirección, Apella y Zunino (2017) señalan que la entrada al mercado de trabajo por parte de los jóvenes esta direccionada a ocupaciones menos intensivas en el desarrollo de tareas manuales no rutinarias exhibiendo una mayor capacidad de adaptación y una mayor inclinación por tareas cognitivas. Por todo ello, se desprende un potencial riesgo distributivo en la polarización de los ingresos. La afluencia de un grupo de alta calificación para trabajos cognitivos no rutinarios junto a otro grupo de baja calificación para tareas manuales no rutinarios plantea complejos desafíos para los empleos de ingresos medios, vinculados a tareas manuales rutinarias. En tanto, Autor y Dorn (2013) muestran, para el mercado laboral norteamericano, la variación de la participación en el empleo total por nivel educativo toma una forma de “U” evidencia de una clara polarización. Por su parte, la evolución de los salarios acompaña el alza en las colas, aunque no de manera homogénea, de modo que, los aumentos más elevados se producen en la cola superior, siendo modestos en el extremo inferior y sustancialmente menores en la media.

Brechas de ingresos y educación: hipótesis de trabajo

El presente trabajo reconoce aportes y críticas de la teoría del capital humano para analizar las brechas de ingresos reales horarios de los ocupados por estratos de niveles educativos. Se reconoce que las credenciales educativas, nominadas en títulos, logran, o al menos permiten en forma potencial, realizar un diferencial de ingresos. Se deja para futuros trabajos el análisis de otros determinantes de ingresos como pueden resultar las ramas de actividad económica, el sector de ocupación (público-privado) o los regímenes de contratación laboral. Se opta, en el presente trabajo, por el análisis de cohortes etarias para visualizar las valorizaciones de las credenciales educativas tanto a lo largo del ciclo de vida laboral como intergeneracional.

La hipótesis principal del trabajo radica en que la educación profundiza las brechas de ingresos en épocas de crisis económica generando mayor desigualdad. En tanto para ciclos de crecimiento los

ingresos mejoran en mayor medida para los estratos educativos bajos, lo cual implica una reducción en los diferenciales de ingresos por niveles educativos alcanzados. En cierta medida, se postula que las credenciales educativas actúan como mecanismo de selección previo al ingreso del mercado laboral, aflojando sus engranajes en épocas de baja desocupación y actuando con fuerza ante la escasez de oportunidades laborales (“efecto fila”).

Otro punto nodal radica en verificar la hipótesis del credencialismo, es decir, la devaluación de los títulos escolares en el mercado de trabajo, lo cual reduce el retorno esperado de la inversión en capital humano en términos de ingresos. Mediante el aumento de la oferta de trabajadores calificados, se desencadena una permanente obsolescencia de las calificaciones obligando a conseguir aún más títulos y redundando en una sobrecalificación educativa. En consecuencia, la masificación de un nivel educativo le hace perder su poder diferenciador y lo convierte en requisito para ser sujeto social, al tiempo que reduce su ingreso en el mercado laboral.

2. Aspectos metodológicos

Se utilizan datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para estimar los ingresos reales horarios de los ocupados en su actividad principal clasificados en cuatro segmentos de niveles educativos tanto para el conjunto de los aglomerados urbanos como para cada una de las regiones argentinas en el periodo 1997-2017³. El lapso considerado, abarca tanto recesiones económicas, incluyendo la profunda crisis de diciembre 2001, como una fase de sostenida recuperación, lo cual hace posible contrastar las conjeturas planteadas.

Se confeccionaron empalmes anuales en base a las ondas de frecuencia semestral o trimestral según corresponda. Luego se seleccionaron los segmentos poblacionales con cota inferior en los 18 años dado que se considerarán los ingresos laborales de la actividad principal, siendo esta la edad en la que un individuo puede saltar de estrato educativo, ingresar al mercado de trabajo, o bien realizar ambas. Por su parte, la cota superior es 65 años, momento en que una persona accede al beneficio jubilatorio, obedeciendo a dos principales razones. Por un lado, resultan no suficientes los casos de trabajadores por encima de este rango etario. Por el otro, dado que para la mayoría de los casos y años seleccionados se implica un régimen de reparto, el mismo tiende a igualar ingresos sin importar lo realizado en su vida laboral distorsionando los resultados en torno al premio por haberse o no educado.

³ Es importante resaltar, siguiendo a Lindenboim (2008), la no comparabilidad directa entre la EPH puntual (hasta 2003) y la EPH continua a partir de 2003, dado que los relevamientos a hogares cambiaron sus objetivos, coberturas y metodologías. Las variables principales de este trabajo, “Ingreso de la ocupación principal”, “Horas trabajadas”, “Máximo nivel educativo alcanzado”, presentan modificaciones metodológicas en cuanto a mejoras en su captación. En cuanto a la composición de las regiones se agregan tres aglomerados desde 2003 “San Nicolás – Villa Constitución” perteneciente a la región Pampeana y “Rawson – Trelew” y “Viedma – Carmen de Patagones” que se ubican en la región Patagónica.

Para estimar el ingreso promedio de aquellos individuos con distintos niveles educativos, existen dos principales métodos de cálculo. Un primer acercamiento radica en el conocido cálculo “estático” que infiere los ingresos ulteriores de una persona para toda su vida, tomando como referencia a otro individuo de características semejantes. A través de un estudio de corte transversal, se observan los ingresos de distintos sujetos con edades variadas, aunque igual nivel educativo y se las presupone como un único individuo. Como ya puede anticiparse, ello esconde fuertes supuestos y dificultades. Por caso, pueden aumentar o disminuir los perfiles de ingresos en el tiempo, ligado al crecimiento económico o cambio tecnológico, que no sería contemplado dado que se calcula todo en un horizonte estático, el del año de referencia. En forma alternativa, este trabajo toma el criterio dinámico, pero no de modo riguroso dado que ello requiere seguir individuos en el transcurso de sus vidas y eso no es posible con la disponibilidad de datos en Argentina. En consecuencia, este seguimiento se realizará a través de grupos de individuos que presenten iguales atributos previamente seleccionados, por ejemplo, edad, sexo, región y nivel educativo. Se confeccionan, de este modo, pseudo-cohortes que permiten un análisis dinámico. Asimismo, se obtienen distintos indicadores para los grupos de población enunciados posibilitando el análisis de datos de panel para las distintas cohortes, en lugar de inferir variables a partir de otros grupos como ocurre en un estudio de corte transversal.

Se realizará un control por sexo, teniendo en cuenta dos importantes consideraciones. En primer lugar, la decisión de ingreso al mercado laboral puede diferir según el género. La segunda y más conocida reside en un claro problema de equidad horizontal donde a igual tarea y característica, la mujer resulta en promedio, menormente remunerada. De este modo, buscaremos contrastar los retornos a la educación, con y sin control por sexo, para así evitar sesgos en los resultados y realizar una comparación en el tiempo.

Respecto a las características de los grupos de individuos que conforman las pseudo-cohortes se toma el máximo nivel educativo alcanzado para conformar cuatro segmentos o estratos educativos, a saber: a) superior terciaria/universitaria completa; b) superior terciaria/universitaria incompleta; c) secundaria completa; d) hasta secundaria incompleta. Este último estrato engloba a los ocupados con secundaria incompleta, primaria completa, primaria incompleta y sin instrucción. Se utiliza este estrato como referencia.

La principal variable de análisis será el ingreso real horario de la ocupación principal para los cuatro segmentos o estratos educativos mencionados, vale la pena realizar algunos comentarios sobre su elección. En primer lugar, no se considera el ingreso total familiar dado que impide observar la retribución al individuo en forma aislada, como así también incluye ingresos no laborales cuando lo que interesa al trabajo es el monto de ingreso de la ocupación principal, percibidos en el mes de

referencia junto con las horas trabajadas en dicho periodo. En segundo lugar, conviene resaltar que se consideró como máximo 98 horas laborales semanales.

Por último, para la conformación de las pseudo-cohortes se colapsaron los datos en series anuales, obteniéndose la media del ingreso nominal horario de la ocupación principal según el sexo, estrato educativo, región y edad. En cuanto a esta última, debido a la necesidad de contar con muestras representativas, se tomaron rangos etarios con amplitud de cinco años por cohorte, teniendo en cuenta que, para algunas regiones o niveles educativos específicos, los datos encontrados resultan escasos. En búsqueda de resultados fiables, solo se analizan aquellos casos donde la muestra exceda los 100 casos para el conjunto de características combinadas resultando la misma significativa.

3. Resultados

a. Evolución de Brechas de ingresos por regiones y nivel educativo

La evolución temporal presenta matices según el nivel educativo. En este apartado se realiza el análisis de brechas por estratos, haciendo foco en el diferencial entre el título terciario/universitario respecto a secundario completo. Las conclusiones generales, en gran medida por la importante ponderación, acompañan la marcha exhibida para el Gran Buenos Aires (GBA). En esta última, al igual que en el Noreste Argentino (NEA), Cuyo y Patagonia, la distancia entre ambos estratos educativos en el período 1997-2017, se acortó con fuerza. Especial atención requiere el GBA, donde además de ser la más poblada, presentó una brutal caída en la desigualdad por estrato incluso a pesar de su ensanchamiento postcrisis 2001. Partiendo de una brecha de casi el 90% para el año 1997, la misma se estiró al 125% en el año 2002, para culminar el 2017 con una distancia del 73%, habiendo incluso caído al 62% en el 2012. En cierto modo, el retorno a la educación superior se vuelve mucho más amplio en tiempos de crisis mientras que el mismo disminuye en los períodos de auge. Esta conducta, en tiempos recesivos, se observa casi en forma idéntica en la región Patagónica, mientras que en Noroeste Argentino (NOA) y NEA a pesar de ampliarse luego de la crisis continúa haciéndolo hasta el 2007 para luego revertir marcadamente la tendencia.⁴

Cuadro 1. Ingresos horarios reales (en pesos de 1996) para ocupados por región y nivel educativo entre 1997 y 2017.

⁴ Resulta interesante marcar que Marcelo Gordillo y Ariza Ramírez (2005) muestran para Colombia para el período (1997-2003), conclusiones similares al caso argentino. Luego de una brutal crisis en 1999, la distancia entre los extremos educativos no sólo se incrementaba, sino que además era la que en mayor proporción lo hacía.

Región	Nivel Educativo / Año	Hasta Secundario Incompleto	Secundario Completo	Terciario /Universitario Incompleto	Terciario /Universitario Completo	Total
Argentina (aglomerados urbanos)	1997	2,57	3,45	4,13	6,39	3,54
	2002	1,63	2,10	2,57	4,35	2,35
	2007	2,21	2,88	3,55	5,58	3,22
	2012	2,70	3,46	4,08	5,53	3,75
	2017	2,74	3,28	4,00	5,59	3,74
GBA	1997	2,82	3,81	4,55	7,23	3,93
	2002	1,79	2,24	2,83	5,04	2,65
	2007	2,32	2,97	3,84	6,14	3,42
	2012	2,88	3,65	4,53	5,91	3,98
	2017	2,95	3,46	4,29	6,00	4,01
NOA	1997	1,94	2,70	3,32	4,95	2,69
	2002	1,22	1,76	2,07	3,35	1,78
	2007	1,50	2,10	2,55	4,50	2,36
	2012	1,99	2,57	3,02	4,88	2,91
	2017	2,09	2,64	3,21	4,94	3,05
NEA	1997	1,85	2,80	3,07	4,99	2,61
	2002	1,23	1,79	1,79	3,22	1,71
	2007	1,42	2,02	2,82	4,07	2,20
	2012	1,87	2,43	2,92	4,12	2,64
	2017	1,95	2,66	2,95	4,20	2,82
CUYO	1997	2,09	2,87	3,52	6,00	2,96
	2002	1,42	1,91	2,37	3,69	2,05
	2007	1,88	2,45	3,00	4,74	2,74
	2012	2,17	2,73	3,23	4,70	3,02
	2017	2,24	2,72	3,36	4,69	3,13
PAMPEANA	1997	2,38	3,03	3,47	5,09	3,11
	2002	1,48	1,93	2,08	3,16	1,96
	2007	2,28	2,98	3,37	5,06	3,21
	2012	2,74	3,51	3,88	5,19	3,74
	2017	2,67	3,23	4,00	5,32	3,65
PATAGONIA	1997	3,23	4,53	5,40	8,11	4,34
	2002	2,08	2,77	3,35	5,41	2,94
	2007	3,40	4,38	4,53	6,93	4,40
	2012	3,72	5,07	5,39	7,15	5,04
	2017	3,68	4,89	5,42	7,06	4,94

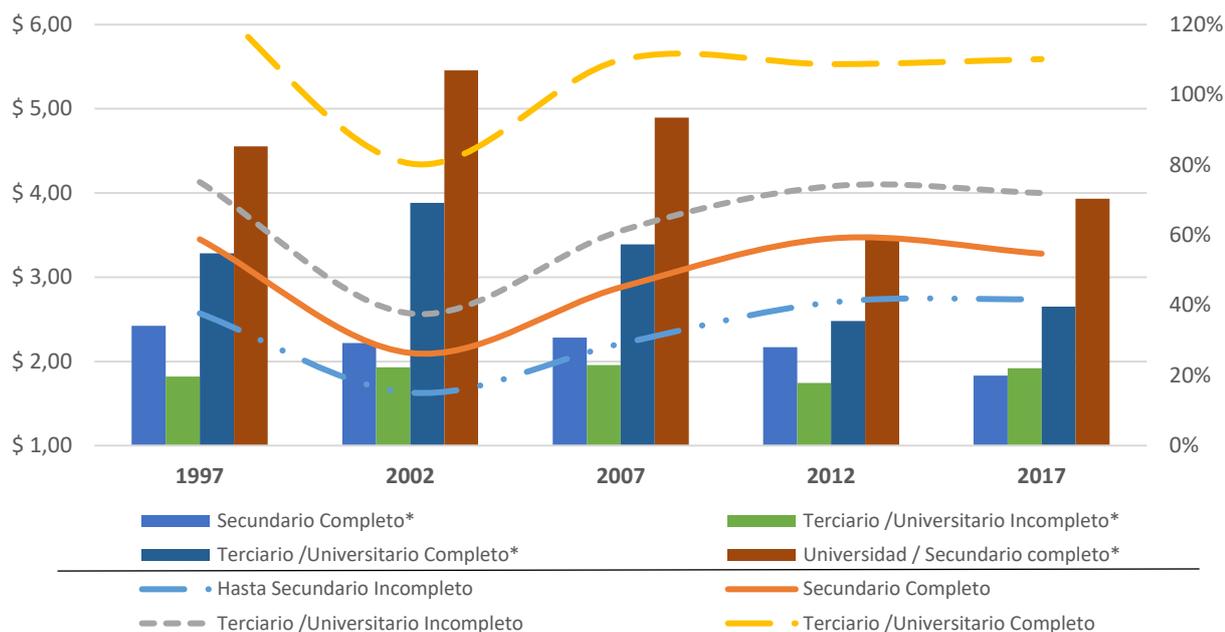
Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Por su parte, el ingreso horario para el estrato educativo con secundaria completa también observó una caída en todas las regiones. Sin embargo, la baja más significativa se evidenció en el área del GBA. Para esta, la obtención del título secundario conllevaba un ingreso 35% más elevado (1997) que el promedio de los estratos inferiores, cayendo a un diferencial de tan sólo un 17% (2017), siendo la

brecha más corta del país. Aunque con distintas variaciones en términos absolutos, esta tendencia a la baja se observa en casi todas las regiones. En este sentido, se plantea un mayor grado de sustituibilidad o menor elasticidad precio entre aquellos que cumplieron sus estudios secundarios y aquellos que no. Estos resultados van en línea con lo expuesto por Card (2009) para un análisis de impacto de migración e inequidad, donde el autor concluye que aquellos trabajadores de nivel secundario incompleto son sustitutos perfectos de aquellos con nivel medio cumplimentado (“high school equivalents”). De este modo, las consecuencias de una política aplicada al segmento más bajo del mercado laboral tienen un alcance mucho más extensivo, considerando la sumatoria no sólo de aquellos con enseñanza media terminada, sino también del nivel por debajo.

Por último, se considera la remuneración adicional de aquellos que transitaron una institución de enseñanza superior, a pesar de no cumplimentar sus estudios. Siguiendo con la línea planteada al comienzo del trabajo en torno a las credenciales educativas, no se deberían observar discontinuidades en los ingresos teniendo en cuenta que el premio es a la culminación del estrato. Sin embargo, la distancia entre “Terciario y Universitario Incompleto” y “Secundario Completo” no sólo resulta amplia, sino que, en ningún caso, a excepción de la región Patagónica, desciende entre puntas. De este modo, el hecho de pasar por una institución de educación superior agrega en promedio un 20% más de ingreso percibido por aquellos que sólo cumplieron la enseñanza secundaria. En consecuencia, se generan saltos en los niveles de ingresos incluso para aquellos que no han logrado la obtención del título. Distintos efectos podrían justificar este fenómeno. Una primera explicación refiere al conjunto de contactos y lazos establecidos con otros compañeros de estudio de la misma disciplina, comúnmente conocido como efecto “networking”. Por otro lado, en ciertos casos, la pertenencia a una institución educativa permite el ingreso a una posición laboral como estudiante. De este modo, se posibilita el “hacer carrera” dentro de una empresa u organismo aún sin cumplimentar sus estudios en la posteridad. Sin embargo, no se debe perderse de vista que la remuneración excedente por transitar la universidad en relación con no haberlo hecho resulta inferior a la obtención misma del título respecto a aquellos que abandonaron sus estudios en forma temprana.

Gráfico 1. Ingresos horarios reales (en pesos de 1996) para ocupados por estratos educativos entre 1997 y 2017 (eje izquierdo). Brecha de ingresos horarios reales (eje derecho,*) Argentina (aglomerados urbanos)



Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Considerando los niveles educativos, el control por género presenta una paulatina reducción: la distancia de ingresos para iguales credenciales entre hombres y mujeres se achica durante el período. Este estrechamiento es mucho más drástico para dotaciones educativas altas, donde además se verifica la distancia por sexo más amplia. Es así como las brechas por nivel educativo suelen ser más abultadas en los hombres, principalmente gracias al mayor diferencial que la educación superior presenta en ellos. A su vez, el impacto de la crisis se observó con mucha mayor intensidad en las remuneraciones femeninas, en especial para aquellas carentes de capital humano. Nótese que el corolario de la recesión económica llevó a valores casi idénticos para el segmento “hasta secundario incompleto”, pudiéndose traducir en un piso mínimo de salario de reserva tanto para hombres como mujeres. Luego del período de recuperación, mientras el aumento en la parte baja había resultado indistinto para ambos sexos, la reparación en las credenciales altas femeninas fue mucho más intensa, explicando la convergencia en los ingresos por género. Como consecuencia de estas variaciones, el retorno a las credenciales verifica una fuerte y temprana ampliación, principalmente en los varones, que luego se diluye a valores por debajo de los iniciales, aunque muy similares para ambos sexos.

En cuanto a la experiencia internacional, las mujeres presentan mayores probabilidades de acceso a la educación y también de graduación que los varones, en línea con lo expresado por el Gender Gap Report (World Economic Forum, 2018). Este informe sitúa a la Argentina en el puesto 36 en términos de equidad de género muy por encima de la media en un ranking que pondera desigualdades en

términos políticos, educativos, de salud y económicos. Sin embargo, en cuanto a esta última área, coloca a nuestro país en el puesto 114, resultando la participación y oportunidades económicas el componente más inequitativo. Por tanto, el mayor peso relativo en la cola más alta de la distribución educativa hace que la brecha de ingresos sin control se vuelva más estrecha. Se desprende entonces un claro problema de equidad horizontal donde a igual calificación se percibe un menor salario. En efecto, al aislar el componente de género y comparar sólo las credenciales educativas vemos para 1997, 2002 y 2007 una distancia mucho más amplia para los valores agregados a nivel país como en términos regionales. En particular, para el año 2002, principalmente en GBA, donde el efecto se potencia reforzando aún más la hipótesis de que la educación funciona como “paracaídas” en contextos de crisis. Sin embargo, tanto a nivel regional como agregado vemos una contundente reversión en este fenómeno. La convergencia de las brechas de ingresos se produce a valores muy similares a aquellos sin control, y hasta incluso menores como el caso de Cuyo, Pampeana y Patagonia para el año 2017. Una primera conjetura podría ligarse a la irrupción de la tecnología impulsando mayores labores de índole cognitivo y menores ligadas a la fuerza física (Frey & Osborne, 2017). Sin embargo, en su apartado de inteligencia artificial, el Gender Gap Report (2018) parece contradecir esta línea de pensamiento. En efecto, sólo el 22% de los profesionales en esta área son mujeres, representando una brecha del 72%, el cual se mantuvo constante los últimos años sin presentar una tendencia positiva a futuro. Esto se produce incluso a pesar de que las calificaciones en la materia son casi idénticas para hombres y mujeres, generándose las distancias en el mercado laboral. De este modo, es posible pensar en la importancia del cambio cultural en el rol de las mujeres en el mercado laboral como variable necesaria para entender esta tendencia.

Cuadro 2. Brechas de ingreso real horario entre estratos respecto al estrato anterior según regiones. 1997-2017.

Región	Nivel Educativo / Año	Secundario Completo	Terciario /Universitario Incompleto	Terciario /Universitario Completo	Universidad / Secundario completo
Argentina (aglomerados urbanos)	1997	34,11	19,65	54,83	85,26
	2002	29,28	22,30	69,23	106,97
	2007	30,74	22,92	57,38	93,45
	2012	28,09	17,85	35,49	59,67
	2017	19,97	22,02	39,62	70,37
GBA	1997	34,98	19,37	58,99	89,79
	2002	25,41	26,47	78,04	125,16

	2007	27,73	29,52	59,78	106,95
	2012	27,00	23,97	30,53	61,81
	2017	17,29	23,74	39,85	73,05
NOA	1997	38,97	22,88	49,25	83,39
	2002	43,71	17,92	61,48	90,42
	2007	40,11	21,68	76,30	114,52
	2012	28,87	17,40	61,62	89,74
	2017	25,95	21,82	53,82	87,38
NEA	1997	51,08	9,61	62,66	78,29
	2002	45,24	0,00	80,33	80,33
	2007	42,30	39,28	44,66	101,49
	2012	29,51	20,26	41,44	70,10
	2017	36,58	10,98	42,31	57,93
CUYO	1997	37,14	22,57	70,54	109,03
	2002	34,54	24,14	55,56	93,10
	2007	30,66	22,42	57,94	93,35
	2012	26,16	18,21	45,58	72,09
	2017	21,15	23,42	39,91	72,68
PAMPEANA	1997	27,20	14,47	46,84	68,09
	2002	30,20	7,98	52,11	64,26
	2007	30,64	12,95	50,06	69,50
	2012	28,19	10,37	33,98	47,88
	2017	20,80	23,94	32,90	64,71
PATAGONIA	1997	40,12	19,38	50,18	79,30
	2002	33,10	20,90	61,71	95,50
	2007	28,75	3,33	52,99	58,08
	2012	36,16	6,22	32,78	41,04
	2017	32,67	10,78	30,40	44,45

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

b. Evolución de Brechas de ingresos por cohorte

En este apartado se analizan los ingresos laborales horarios, su evolución y las brechas entre las cohortes seleccionadas para el periodo 1997-2017. En el cuadro 3 se detallan las edades en años de las cohortes seleccionadas para el seguimiento y análisis de los ingresos en cada corte temporal. La amplitud de los cortes por lustro se explica por el no solapamiento de los integrantes de cohortes analizadas. Asimismo, resulta conveniente explicitar que se han escogidas las cohortes cuya evolución abarca todo el periodo descartando aquellas que solo presentan datos para algunos años.

Cuadro 3. Edades en años de las cohortes seleccionadas

	1997	2002	2007	2012	2017
Cohorte 3	19-23	24- 28	29-33	34-38	39-43
Cohorte 4	24- 28	29-33	34-38	39-43	44-48
Cohorte 5	29-33	34-38	39-43	44-48	49-53
Cohorte 6	34-38	39-43	44-48	49-53	54-58
Cohorte 7	39-43	44-48	49-53	54-58	59-63

Fuente: elaboración propia

Cuadro 4. Ingresos horarios en términos reales de cohortes seleccionadas según niveles educativos en años seleccionados. 31 aglomerados urbanos

Cohorte	Año 1997				Año 2002				Año 2007				Año 2012				Año 2017			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
3	1,9	2,2	3,1	4,0	1,5	1,6	2,2	2,9	2,2	2,7	3,5	4,8	2,7	3,4	4,3	5,4	2,8	3,4	4,3	5,5
4	2,3	2,6	3,5	4,3	1,6	1,9	2,6	3,6	2,2	3,1	4,1	5,9	2,7	3,5	4,4	6,1	2,7	3,3	4,0	5,8
5	2,4	3,5	4,2	5,9	1,6	2,2	2,7	4,4	2,3	3,2	4,0	5,8	2,7	3,6	4,7	5,8	2,9	3,5	4,2	5,9
6	2,6	3,6	4,3	5,6	1,7	2,3	3,2	4,1	2,4	3,5	4,4	5,9	2,8	3,8	4,6	6,1	2,8	3,6	4,7	6,2
7	2,7	4,2	5,2	7,0	1,7	2,4	2,9	4,8	2,4	3,3	4,6	5,9	2,9	4,0	5,2	6,1	3,0	3,7	4,6	6,7
Total	2,6	3,4	4,1	6,4	1,6	2,1	2,6	4,3	2,2	2,9	3,5	5,6	2,7	3,5	4,1	5,5	2,7	3,3	4,0	5,6

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Notas

- A. Hasta Secundario Incompleto B. Secundario Completo C. Terciario/Universitario Incompleto
D. Terciario/Universitario Completo

En el periodo 1997-2002 los ingresos empeoran para todas las cohortes y niveles educativos, con variaciones oscilando entre un 33% para los universitarios completos y un 38% para los niveles hasta secundario incompleto y secundario completo. Dicha caída en los ingresos horarios reales es producto de la crisis económica verificada durante aquellos años con un fuerte impacto en los niveles de empleo y una tasa de desocupación por encima del 25% en las áreas urbanas. En el mismo sentido, los diferenciales de ingresos para los niveles educativos más altos se ampliaron en forma leve, en especial para las cohortes 5 y 7. No obstante, las brechas respecto a la cohorte 3 se reduce para todos los niveles educativos, es decir, el grupo etario más joven pierde relativamente menos en la evolución de los ingresos respecto al resto de las cohortes. Dicho fenómeno se observa con más fuerza en los niveles educativos más bajos. Asimismo, la cohorte 7 que para 1997 mostraba los mejores ingresos en todos los niveles educativos pierde esa posición solo en el estrato de terciario/universitario incompleto. Por

último, es preciso notar para el nivel terciario/universitario completo en la cohorte 3, primera camada de graduados de nivel superior, que se incorporan al mercado laboral con un nivel de ingresos superior al nivel educativo anterior, lo cual puede indicar, a modo indicio, que la experiencia laboral previa tiene menos peso en los niveles de ingresos que las credenciales educativas.

En el siguiente lustro los ingresos mejoran para todas las cohortes y niveles educativos, la recuperación económica junto con los crecientes niveles de empleo, permitieron una reducción de la tasa de desempleo y la (re)incorporación de trabajadores al mercado laboral. A pesar de la recuperación los ingresos no logran alcanzar los niveles previos a la crisis para el conjunto de las cohortes y niveles educativos, con excepción de la cohorte 3 y 4 que supera los ingresos horarios de 1997, con especial fuerza en el nivel educativo secundario completo. Es notorio, en contraposición, lo que ocurre con la cohorte 7, que sigue por debajo de los ingresos de 1997 en todos los niveles educativos, con mayor fuerza en secundario completo (-21%) y universitario completo (-16%). El mismo comportamiento verifica la cohorte 5, pero con menor intensidad. La cohorte 4 muestra un crecimiento de los ingresos respecto de 1997, con excepción del nivel educativo hasta secundaria incompleta, es de destacar el incremento de 37% en el grupo de universitario completo respecto a 1997. La cohorte 6 ilustra un comportamiento positivo para los niveles educativos altos y negativo para los más bajos. Vale resaltar que las brechas de ingresos respecto al nivel educativo anterior muestran en conjunto un comportamiento similar, no obstante, los diferenciales de ingresos para la cohorte 3, los más jóvenes, se amplían para el nivel universitario completo, en tanto en la cohorte 7 se reducen fuertemente. Este fenómeno implica menor dispersión en los ingresos de los universitarios completos lo cual podría explicarse por las edades de los integrantes de las cohortes, mientras que la cohorte 3 está el primer tercio de la vida laboral, la cohorte 7 se ubica en el tramo final.

El quinquenio 2007-2012 incluye un ciclo económico de fuerte volatilidad que verifica crecimiento hasta 2008, en 2009 hay una caída, recuperación hasta 2011 con un 2012 recesivo, dando comienzo a fluctuaciones de corta amplitud. También se caracteriza por una caída en la tasa de crecimiento del producto junto con persistente inflación, distorsión de precios relativos y empeoramiento de las cuentas públicas, lo cual conlleva un impacto negativo en la creación de puestos de trabajo del sector privado formal (Damill & Frenkel, 2013) En tal sentido, la tasa de ocupación de tiempo completo en el sector privado se encuentra a fines de 2012, en un nivel muy semejante al observado al inicio del lustro, contrastando el incremento acelerado del quinquenio anterior. Así las cosas, la recuperación de los ingresos se verifica para todos los niveles educativos, aunque de manera heterogénea recortándose la brecha con el estrato más alto. Vale remarcar que en términos generales los ingresos logran alcanzar los niveles del año 1997, con excepción del estrato universitario completo en la mayoría de las

cohortes. Particularmente la cohorte 7 resulta la más afectada por su esperada declinación en el ciclo de ingresos (“efecto edad”) en detrimento de su experiencia. En tal sentido será necesario explorar el “efecto puerta giratoria” que implica el reemplazo de ocupados experimentados por “jóvenes” dispuestos a recibir ingresos menores. Al mismo tiempo, las mejoras más importantes de ingresos se observan en la cohorte 3 respecto a 1997 cuando tenían entre 19 y 23 años donde el nivel secundario completo verifica un aumento de 55%, seguido por el nivel hasta secundario incompleto (42%), algo esperable producto de la comparación con el inicio de su trayectoria laboral.

El periodo 2012-2017 se caracteriza por las fluctuaciones anuales del producto, con crecimiento en los años impares y recesión en los años pares, junto con el estancamiento en la creación de empleos y un proceso inflacionario en crecimiento. En este sentido, es preciso ser cautelosos con el análisis de los ingresos reales dado que están afectados fuertemente por las tasas de inflación y por tanto fluctúan enérgicamente. En el caso de 2017, la variación del IPC estuvo por encima del 25%, pero en franco retroceso respecto del año anterior donde superó el 40%, influyendo en forma positiva en la recuperación de los ingresos reales. Así las cosas, considerando los recaudos mínimos para el análisis, se observa un estancamiento en los ingresos en términos generales, con leves mejoramientos en los estratos educativos más altos en tanto los ocupados con hasta secundario incompleto y universitario completo mantienen sus ingresos y el nivel secundario completo y universitario incompleto pierden ligeramente. En el nivel universitario completo el aumento más notorio es en la cohorte 7. Al mismo tiempo, las brechas de ingresos respecto al nivel educativo anterior se mantienen con un leve crecimiento en el nivel universitario completo.

La evolución en el periodo seleccionado muestra que las diferencias de ingresos entre las cohortes se reducen de acuerdo con las edades. Para el año 1997, la cohorte 3 representaba a los recién ingresados al mercado laboral exhibiendo menores ingresos en todos los niveles educativos. Debe además considerarse que la representatividad de esta es relativamente baja dado que las tasas de empleo joven son las menores de la región, producto de la facilidad en el acceso a educación secundaria y universitaria (Schteingart, 2018). De todos modos, 10 años más tarde, esta misma cohorte se encontraba en posición más próxima a los ingresos de la cohorte 7 en todos los niveles salvo en los graduados de nivel superior. Asimismo, la cohorte 7 verifica los mejores ingresos en 1997, aunque con edades ubicadas en el auge del ciclo de ingresos que observan un empeoramiento en el segmento analizado. No puede obviarse que la cohorte 7 para 2017 está próxima al retiro y la cohorte 3 en la mitad de su vida laboral, resultando una comparación no del todo homogénea.

Uno de los puntos más llamativos es que el estrato educativo hasta secundaria incompleta sea el único en la cohorte 7, que presenta una mejora en sus ingresos en 2017 respecto a 1997. Un enfoque desde

la demanda de trabajo nos puede brindar una aproximación a este proceso dado que los países de la región latinoamericana se caracterizan por un bajo porcentaje de empleo calificado en relación con su PBI per cápita (Schteingart, 2018). A pesar de una correlación positiva entre nivel de empleo calificado y este último, la región, al igual que Oriente Medio, presentan participaciones inferiores a las que se derivaría de su volumen económico. Un denominador común de ello es su perfil intensivo en recursos naturales más que en tareas intensivas en conocimiento. Por su parte, el Informe sobre Dividendos Digitales (Banco Mundial, 2016) pone el foco en la caída de la participación del factor trabajo en el ingreso nacional. Su correlación con el aumento en la desigualdad se produce a través de una creciente polarización en el mercado. El auge de la tecnología trae aparejado un aumento en las tareas tanto de alta como de baja calificación, relegando las ocupaciones de capacitación media (Autor & Dorn, 2013). Sin embargo, nuevamente esta correlación se interrumpe, al menos en parte, en países ricos en recursos naturales y exportadores de productos básicos. Asimismo, las legislaciones laborales nacionales también pueden influir en este proceso, tal como lo muestra Arcidiácomo (2015) respecto al aumento del valor del salario mínimo en Argentina que reduce la brecha salarial tanto para el total de trabajadores formales como asalariados.

Por último, las cohortes 5 y 6 son las que mayor estabilidad plantean, siendo las que menos pierden en el periodo de crisis (1997-2002) a pesar de no ser las que más rápidamente se recuperan. Las más jóvenes son las que presentan la mayor velocidad de crecimiento luego de la crisis superando para 2007 los salarios de la década anterior. En tal sentido, es posible explicar su comportamiento como un típico fenómeno del ciclo etario de ingresos, donde se verifica un crecimiento de los ingresos hasta mitad de la vida laboral y luego una declinación paulatina.

La performance del estrato educativo más bajo resulta generalizada tanto para cada una de las cohortes, como en términos generales a la población total. Para el año 2012, todos los segmentos etarios habían superado los niveles precrisis, incluso para la cohorte más adulta. La reducción de la brecha de ingresos se plasma exclusivamente por una merma en el segmento educativo más alto que lejos está de alcanzar los valores pasados. Más aún, el nivel secundario completo, aunque con menor intensidad, replica la tendencia del extremo más elevado. A modo de ejemplo, la cohorte 3 en 2017 con nivel medio completo alcanzaba un promedio salarial horario de \$3,4 mientras que su homólogo en 1997 (cohorte 7) manifestaba un valor de \$4,2. Nuevamente, se observa una fuerte caída en la distancia entre quienes culminan la enseñanza media y quienes no, presentándose un mayor grado de sustituibilidad entre uno y otro.

4. Conclusiones

Con un enfoque puesto en las credenciales educativas, se analizaron los retornos a la educación relegando una óptica basada en la cantidad de años de escolaridad en tanto expresión de la tradicional teoría de capital humano. En tal sentido se analizó la evolución de las brechas de ingresos laborales horarios por estratos educativos en cada una de las regiones de nuestro país. No es posible escindir el análisis del contexto macroeconómico y sus efectos en la principal variable de análisis, los ingresos laborales reales horarios de la ocupación principal por segmentos educativos.

Los resultados muestran que, los ingresos del estrato terciario/universitario completo generan un diferencial de ingresos más amplio en contextos de crisis que de recuperación económica. Esta amplitud, podría explicarse por una merma de los ingresos de los niveles educativos básicos de mayor magnitud que la caída en el segmento educativo superior (“efecto paracaídas”). Por tanto, en tiempos recesivos las credenciales educativas amplificaron la brecha de ingresos reales. Asimismo, se observa que no sólo las credenciales educativas incrementan el ingreso laboral futuro sino también que el paso por una institución de nivel superior proporciona un aporte significativo en los diferenciales de ingresos, fenómeno verificado tanto a nivel país como para cada una de las regiones. Por tanto, aun sin la obtención de la credencial, el mero arribo y transcurso por el nivel superior genera múltiples externalidades positivas que desembocan en trabajos de mayor remuneración.

En tiempos de recuperación económica (2002-2012), las brechas muestran un achicamiento significativo, no sólo al compararse con sus máximos observados en tiempos de crisis (2002), sino incluso al contrastarse con los niveles previos a ella. El crecimiento económico genera importantes mejoras en los niveles de ingresos reales para todos los estratos educativos, aunque con una potencia heterogénea. A diferencia de países desarrollados, los retornos a la educación descienden en términos relativos. Con una oferta de trabajo calificada creciente para ambos conjuntos de países, la diferencia en el precio del factor trabajo asoma entonces como un fenómeno ligado a la demanda laboral. En efecto, los países desarrollados exhiben un retorno a la educación en ascenso, incluso ofertándose paulatinamente mayor oferta de trabajo calificada. Asociando el crecimiento de la demanda de alta calificación al rol protagónico de las nuevas tecnologías, un desarrollo de industrias del conocimiento mucho más tenue constituye una generación de empleo no acorde a la oferta laboral y educativa calificada en ascenso.

Durante el período abarcado, los segmentos educativos sufrieron un reacomodamiento en su composición, aumentando la participación de los niveles más altos. No obstante, el grupo más bajo fue el único que expuso sobrada evidencia de una total recuperación de los valores de ingresos reales laborales previos a la crisis. Por tanto, se conjetura que la menor retribución relativa a la educación

superior también resulta una arista de una devaluación de las credenciales. El estrato secundario completo también presentó una merma en su retorno, esto es posible se debe a dicha credencial perdió demasiado valor en el mercado laboral, abriendo la posibilidad de sustituir trabajadores con secundaria completa por el estrato secundaria incompleta.

Por su parte, el control por género muestra indicios de una fuerte caída en su importancia explicativa de la remuneración salarial. Mientras que para el primer lustro analizado se observaba una distancia elevada, para el último su inclusión produjo resultados más tenues. Es alentador que, los problemas de equidad horizontal, aunque lejos de ser obsoletos, presenten una importancia decreciente en el período observado. De todos modos, su análisis resulta indispensable de ser profundizado en estudios posteriores.

Por último, el estudio en el tiempo de cada una de las cohortes permitió comparar grupos etarios con iguales credenciales en diferentes momentos temporales, de modo que se controló el efecto edad aislando el ciclo de ingresos en que la persona se encuentre. Siguiendo esta lógica, la cohorte 3 en 2017 resulta comparable con la cohorte 7 en 1997, conteniendo ambas a individuos de entre 39 y 43 años. Para este caso, se destaca la caída generalizada en el nivel de ingresos, a excepción del nivel educativo más bajo. Un ocupado con educación superior completa de entre 39 y 43 años en 1997 obtenía un ingreso horario de \$7, en tanto idénticas características en 2017 se retribuían con apenas \$5,50 por hora trabajada. Esta caída implica una merma del 20% en términos reales excluyendo el “efecto edad” en el ciclo de ingresos. Así, como el estrato educativo más bajo mantuvo sus ingresos se generó una caída de la brecha entre los extremos de la distribución educativa. Los diferenciales de ingresos por niveles educativos se achicaron dado que los más altos niveles educativos no logran recuperar sus perfiles previos a la crisis de 2001, especialmente para los grupos etarios de mayor edad representados por la cohorte 7. Este ejemplo se transforma en un hecho estilizado al comparar la cohorte 3 y 4 en 2012 con la 6 y 7 en 1997, presentándose idéntica tendencia. En comparación con sus predecesores con iguales credenciales educativas, la inserción laboral presenta menores ingresos a equivalentes rangos de edad, exponiendo una pérdida en la valorización de la credencial.

Bibliografía

- Apella, I., & Zunino, G. (2017). *Cambio tecnológico y el mercado de trabajo en Argentina y Uruguay. Un análisis desde el enfoque de tareas*. Montevideo: Banco Mundial.
- Arcidiácono, M. (2015). *Salario mínimo y distribución salarial: evidencia para Argentina 2003-2013*.
- Autor, D., & Dorn, D. (2013). The Growth of Low-Skill Service Jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*.

- Banco Mundial. (2016). *Informe sobre el desarrollo mundial 2016: Dividendos digitales, cuadernillo del "Panorama general"*. Washington DC: Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-0671-1
- Baundry, P., Green, D., & MacLean Sand, B. (2013). The Great Reversal in the Demand for Skill and Cognitive Tasks. *Journal of Labour Economics*.
- Blaug, M. (1985). Where Are We Now in the Economics of Education? *Economics of Educations Review, onomrcs of Educuriorr RFVICM.*, 4(1), 17-28.
- Card, D. (2009). Immigration and Inequality. *American Economic Review*, 99(2), 1-21. doi:10.1257/aer.99.2.1
- Carnoy, M. (1999). Educación, economía y estado. En M. Fernández Enguita, *Sociología de la educación* (págs. 164-175). Barcelona: Editorial Ariel.
- Damill, M., & Frenkel, R. (2013). *La economía Argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros*. Buenos Aires: CEDES - ITF.
- Emmerij, L. (1981). Inequalities in education and inequalities in employment. En I. I. Planning, *Planning education for reducing inequalities* (págs. 129-142). París: The UNESCO Press.
- Frey, C., & Osborne, M. (2017). The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation. *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.
- Gallart, M. (1997). La interacción entre la sociología de la educación y la sociología del trabajo. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 3(5), 94- 115.
- Gómez, M. (2000). *El mercado de trabajo para los egresados universitarios recientes*. Tres de Febrero, Buenos Aires: Eduntref.
- González Rozada, M., & Menendez, A. (2002). Public university in Argentina: subsidizing the rich? *Economics of Education Review*, 21, 341-351.
- Hanushek, E., & Woessmann, L. (2015). *The Knowledge Capital of Nations: Education and the Economics of Growth*. Massachusetts: MIT Press.
- Lindenboim, J. (2008). Auge y declinación del trabajo y los ingresos en el siglo corto de la Argentina. En J. Lindenboim, *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina : contribuciones para pensar el siglo XXI* (págs. 23-67). Buenos Aires: EUDEBA.
- Marcelo Gordillo, D., & Ariza Ramírez, N. (2005). *Evolución de los resultados de la educación en Colombia (1997-2003)*. Departamento Nacional de Planeación. Dirección de Estudios Económicos. Bogotá: Archivos de Economía.
- Morduchowicz, A. (2004). *Discusiones de Economía de la Educación*. Ciudad de Buenos Aires: Losada.
- OCDE. (2018). *Good Jobs for All in a Changing World of Work*. París: OECD Publishing.
- Psacharopoulos, G., & Woodhall, M. (1987). *Educación para el desarrollo : un análisis de opciones de inversión*. Madrid: Banco Mundial. Editorial Tecnos.
- Schteingart, D. (2018). El rompecabezas del mercado laboral latinoamericano. *Nueva Sociedad*.
- Schultz, T. (1983). La inversión en capital humano. *Educación y Sociedad. Revista interdisciplinar de la educación*, 181-194.
- Thurow, L. (1972). Education and economic inequality. *The Public Interest*, 28, 66-81.
- World Economic Forum. (2018). *The Global Gender Gap Report*. Cologny/Geneva: World Economic Forum.

Zack, G., Scheingart, D., & Favata, F. (2017). Pobreza e indigencia en Argentina (2003-2017): construcción de una serie completa y metodológicamente homogénea. *ANALES ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA*.

Anexo

Cuadro 5. Ingresos horarios reales (en pesos de 1996) para ocupados por sexo, región y nivel educativo entre 1997 y 2017. Aglomerados urbanos

Región	Nivel Educativo / Año	Masculino					Femenino				
		HSI	SC	UI	UC	Total	HSI	SC	UI	UC	Total
Argentina	1997	2,57	3,68	4,41	7,31	3,52	2,71	3,24	3,82	5,76	3,71
	2002	1,66	2,17	2,81	5,19	2,39	1,64	2,09	2,31	3,78	2,39
	2007	2,35	3,04	3,85	6,21	3,29	2,02	2,73	3,22	5,14	3,22
	2012	2,83	3,61	4,28	5,61	3,71	2,55	3,34	3,88	5,53	3,90
	2017	2,82	3,49	4,28	6,01	3,78	2,64	3,03	3,74	5,30	3,74
GBA	1997	2,81	4,12	4,89	8,17	3,92	3,06	3,49	4,16	6,60	4,15
	2002	1,82	2,33	3,17	6,11	2,72	1,84	2,24	2,46	4,25	2,66
	2007	2,47	3,12	4,22	6,98	3,52	2,15	2,84	3,41	5,54	3,40
	2012	3,00	3,80	4,79	6,07	3,96	2,74	3,53	4,24	5,85	4,12
	2017	2,97	3,75	4,57	6,57	4,08	3,00	3,15	4,02	5,57	3,99
NOA	1997	2,04	2,69	3,65	5,57	2,69	1,81	2,84	2,97	4,57	2,81
	2002	1,29	1,77	2,17	3,80	1,77	1,17	1,80	2,02	3,08	1,88
	2007	1,63	2,23	2,78	4,80	2,35	1,30	1,99	2,34	4,36	2,47
	2012	2,11	2,68	3,15	4,84	2,82	1,85	2,50	2,94	4,95	3,16
	2017	2,24	2,70	3,25	5,05	2,95	1,86	2,56	3,19	4,92	3,21
NEA	1997	1,91	2,93	3,36	5,90	2,63	1,83	2,75	2,75	4,40	2,71
	2002	1,28	1,84	1,80	3,73	1,71	1,19	1,76	1,83	2,95	1,77
	2007	1,57	2,16	3,02	4,26	2,22	1,22	1,93	2,70	4,04	2,31
	2012	2,01	2,47	3,11	4,07	2,57	1,66	2,43	2,78	4,19	2,83
	2017	2,10	2,75	3,14	4,36	2,80	1,67	2,55	2,79	4,11	2,87
CUYO	1997	2,13	2,89	3,89	6,70	2,91	2,12	2,96	2,97	5,49	3,18
	2002	1,48	2,02	2,55	3,79	1,99	1,38	1,83	2,20	3,70	2,22
	2007	1,97	2,61	3,14	5,19	2,76	1,76	2,30	2,87	4,40	2,80
	2012	2,32	2,81	3,47	4,58	2,98	1,98	2,71	2,94	4,86	3,20
	2017	2,40	2,88	3,45	4,74	3,10	1,99	2,51	3,28	4,67	3,20
PAMPEANA	1997	2,38	3,23	3,63	5,97	3,12	2,50	2,80	3,33	4,51	3,20
	2002	1,51	2,01	2,18	3,58	1,97	1,51	1,88	1,98	2,91	2,03
	2007	2,43	3,16	3,62	5,50	3,28	2,09	2,73	3,09	4,74	3,19
	2012	2,86	3,69	3,93	5,23	3,71	2,58	3,31	3,85	5,21	3,88
	2017	2,84	3,44	4,44	5,64	3,73	2,42	2,98	3,50	5,11	3,59
PATAGONIA	1997	3,34	4,66	5,48	9,81	4,37	3,10	4,40	5,41	6,93	4,43
	2002	2,18	2,87	3,73	5,94	2,96	1,95	2,76	3,04	5,04	3,02
	2007	3,69	4,66	4,79	7,13	4,49	2,87	3,97	4,28	6,86	4,35
	2012	4,05	5,37	6,05	7,19	5,17	3,21	4,64	4,79	7,16	4,95
	2017	4,00	5,20	5,83	7,12	5,07	3,20	4,49	5,04	7,03	4,79

Nota: HSI: Hasta Secundario Incompleto; SC: Secundario Completo; UI: Terciario /Universitario Incompleto; UC: Terciario /Universitario Completo

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Cuadro 6. Brechas de ingreso real horario entre estratos respecto al estrato anterior según sexo y regiones. 1997-2017. Aglomerados urbanos

Región	Nivel Educativo / Año	Masculino				Femenino			
		SC	UI	UC	UC vs SC	SC	UI	UC	UC vs SC
Argentina	1997	43,0	19,8	65,8	98,6	19,5	17,8	50,9	77,8
	2002	30,8	29,3	84,6	138,7	27,2	10,9	63,3	81,1
	2007	29,4	26,4	61,5	104,1	34,8	18,0	59,8	88,5
	2012	27,5	18,6	31,2	55,6	30,7	16,2	42,5	65,6
	2017	24,0	22,4	40,6	72,2	14,6	23,4	41,8	75,0
GBA	1997	46,5	18,9	67,0	98,5	14,0	19,1	58,8	89,1
	2002	27,7	36,2	92,6	162,3	21,4	9,8	72,6	89,5
	2007	26,2	35,2	65,3	123,5	32,1	20,1	62,3	94,9
	2012	26,7	25,8	26,9	59,7	29,0	19,9	38,2	65,7
	2017	26,0	22,0	43,8	75,5	4,9	27,9	38,3	76,9
NOA	1997	31,7	35,6	52,7	107,0	56,6	4,6	53,7	60,7
	2002	37,5	22,7	74,7	114,5	53,8	12,2	52,5	71,1
	2007	36,8	24,4	73,0	115,2	53,6	17,5	86,2	118,8
	2012	26,6	17,7	53,6	80,7	35,4	17,6	68,4	97,9
	2017	20,8	20,2	55,3	86,8	37,4	24,6	54,0	92,0
NEA	1997	53,1	14,6	75,7	101,4	50,0	0,0	59,8	59,8
	2002	43,4	-2,0	106,9	102,8	48,8	3,7	61,2	67,2
	2007	37,4	39,8	41,1	97,2	58,5	39,6	49,8	109,1
	2012	23,0	25,9	30,8	64,8	46,3	14,3	50,8	72,5
	2017	30,9	14,0	39,0	58,4	52,7	9,6	47,0	61,1
CUYO	1997	35,5	34,5	72,3	131,7	39,4	0,3	84,9	85,5
	2002	36,6	26,1	48,9	87,7	33,0	20,0	68,7	102,4
	2007	32,8	20,2	65,3	98,7	30,8	25,0	53,2	91,6
	2012	21,4	23,5	32,0	63,0	36,6	8,3	65,7	79,5
	2017	19,9	20,0	37,3	64,7	26,6	30,4	42,6	85,9
PAMPEANA	1997	35,6	12,3	64,6	84,9	12,0	18,9	35,3	60,9
	2002	33,5	8,4	64,1	77,8	24,8	5,4	46,9	54,9
	2007	30,2	14,4	52,1	73,9	31,1	12,9	53,7	73,5
	2012	28,9	6,7	33,1	42,0	28,6	16,4	35,3	57,4
	2017	21,3	29,1	26,9	63,8	23,1	17,7	45,9	71,7
PATAGONIA	1997	39,7	17,5	78,9	110,3	41,8	23,1	28,0	57,6
	2002	31,5	29,8	59,3	106,9	41,2	10,1	65,8	82,5
	2007	26,4	2,8	48,7	52,9	38,1	7,8	60,5	73,1
	2012	32,5	12,6	18,9	33,9	44,8	3,2	49,4	54,1
	2017	30,0	12,3	22,1	37,0	40,3	12,2	39,5	56,4

Nota: SC: Secundario Completo; UI: Terciario /Universitario Incompleto; UC: Terciario /Universitario Completo

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Cuadro 7. Composición (%) niveles educativos por regiones. 1997-2017 (personas ocupadas de entre 18 y 65 años por factores de expansión)

Región	Nivel Educativo / Año	Hasta Secundario Incompleto	Secundario Completo	Terciario /Universitario Incompleto	Terciario /Universitario Completo	Total
Argentina (aglomerados urbanos)	1997	53	19	13	15	100
	2002	48	21	13	18	100
	2007	42	23	14	20	100
	2012	37	26	13	24	100
	2017	36	27	12	25	100
GBA	1997	53	18	14	15	100
	2002	47	20	14	19	100
	2007	42	24	14	20	100
	2012	39	26	12	23	100
	2017	37	25	12	26	100
NOA	1997	55	19	12	15	100
	2002	50	21	12	16	100
	2007	44	22	14	20	100
	2012	37	26	15	22	100
	2017	35	28	13	24	100
NEA	1997	56	21	10	14	100
	2002	53	23	9	15	100
	2007	46	23	12	19	100
	2012	38	28	12	23	100
	2017	33	32	10	25	100
CUYO	1997	56	18	12	14	100
	2002	49	21	13	18	100
	2007	42	23	14	21	100
	2012	38	26	13	23	100
	2017	34	28	13	26	100
PAMPEANA	1997	51	20	12	17	100
	2002	47	22	13	18	100
	2007	40	23	15	22	100
	2012	34	25	14	27	100
	2017	35	27	12	26	100
PATAGONIA	1997	57	21	8	13	100
	2002	49	24	11	16	100
	2007	44	26	12	18	100
	2012	38	30	10	22	100
	2017	37	31	11	21	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Cuadro 8. Ingresos horarios en términos reales de cohortes seleccionadas según sexo y niveles educativos en años seleccionados. Ocupados aglomerados urbanos

Cohorte	Año 1997								Año 2002								Año 2007								Año 2012								Año 2017							
	HS IV	HS IM	SC V	SC M	UI V	UI M	UC V	UC M	HS IV	HS IM	SC V	SC M	UI V	UI M	UC V	UC M	HS IV	HS IM	SC V	SC M	UI V	UI M	UC V	UC M	HS IV	HS IM	SC V	SC M	UI V	UI M	UC V	UC M	HS IV	HS IM	SC V	SC M	UI V	UI M	UC V	UC M
3	1,8	2,1	2,3	2,1	3,3	3,0	5,7	3,5	1,5	1,4	1,5	1,7	2,5	2,0	3,5	2,5	2,3	1,8	2,9	2,6	3,7	3,2	5,4	4,4	2,8	2,6	3,5	3,5	4,6	3,9	5,5	5,5	2,8	2,7	3,8	3,1	4,3	4,4	6	5,2
4	2,3	2,6	2,6	2,6	3,6	3,4	4,8	4,1	1,7	1,5	2,1	1,8	2,7	2,5	3,7	3,5	2,3	1,9	3,2	3,1	4,5	3,7	6,9	5,3	2,9	2,5	3,6	3,4	4,6	4,1	6	6,2	2,9	2,4	3,4	3,2	4,1	4,0	6,4	5,5
5	2,4	2,6	3,5	3,4	4,3	4,3	6,6	5,4	1,6	1,6	2,3	2,1	2,7	2,8	5,3	4,0	2,5	2,0	3,4	2,8	4,4	3,4	6,6	5,2	2,9	2,6	3,9	3,2	4,9	4,4	5,9	5,8	3	2,9	3,9	3,2	4,4	3,9	6,4	5,6
6	2,6	2,6	3,7	3,4	4,5	4,2	5,9	5,4	1,7	1,7	2,5	2,2	3,1	3,5	4,5	3,9	2,6	2,3	3,7	3,2	4,5	4,2	6,3	5,7	3	2,7	4	3,6	4,8	4,5	6,5	5,9	3,1	2,5	3,9	3,3	5,2	3,9	6,8	5,8
7	2,7	2,9	4,4	4,4	5,4	4,8	7,8	6,5	1,9	1,7	2,7	2,2	3,4	2,7	5,5	4,4	2,6	2,3	3,5	3,1	5,2	3,9	6,4	5,6	3,2	2,6	3,8	4,3	4,2	6,7	6	6,2	2,9	3,1	4	3,2	5	4,0	7,3	6,1
Total	2,6	2,7	3,7	3,2	4,4	3,8	7,3	5,8	1,7	1,6	2,2	2,1	2,8	2,3	5,2	3,8	2,4	2,0	3	2,7	3,8	3,2	6,2	5,1	2,8	2,6	3,6	3,3	4,3	3,9	5,6	5,5	2,8	2,6	3,5	3,0	4,3	3,7	6	5,3

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH

Notas: HSI V: Hasta Secundario Incompleto Varones; HSI M: Hasta Secundario Incompleto Mujeres ; SC V: Secundario Completo Varones; SC M: Secundario Completo Mujeres; UI V: Terciario/Universitario Incompleto Varones; UI M: Terciario/universitario Incompleto Mujeres; UC V: Terciario/Universitario Completo Varones; UCM: Terciario/Universitario Mujeres

Las convenciones de desarrollo vigentes en Chile y Bolivia y sus resultados. Un análisis con aplicaciones al drama argentino

The development conventions in force in Chile and Bolivia and their results. An analysis with applications to the Argentine drama

Leandro Rodríguez (UNER) y Gabriel Oscar Weidmann (UNER)

Resumen

En el presente trabajo recuperamos el concepto de convención de desarrollo elaborado por el economista brasileño Fabio Erber, con el fin de indagar en las bases del desempeño económico de Bolivia y Chile, países que han logrado una tasa de crecimiento relativamente alta en el escenario latinoamericano tras la recesión general de comienzos de siglo. Se trata de contrastar, sobre fuentes secundarias, documentos oficiales y un acervo bibliográfico seleccionado, las convenciones de desarrollo predominantes en ambos casos –fuertemente dicotómicas–, sus logros y limitaciones. Procuramos evitar las clasificaciones reduccionistas, que entienden al caso boliviano como puro neo-populismo demagógico o al chileno sólo en términos de un neoliberalismo recalcitrante. El objeto es proponer una mirada del desenvolvimiento de tales economías que pueda ser útil en la reflexión de los problemas de la Argentina, desde una perspectiva histórico-estructural.

Abstract

In this paper we recover the concept of *development convention* elaborated by Brazilian economist Fabio Erber, in order to investigate the bases of economic performance of Bolivia and Chile, countries that have achieved a relatively high growth rate in the Latin American scenario after the general recession of the beginning of the century. It is about contrasting, on secondary sources, official documents and a selected bibliographic collection, the predominant development conventions in both cases - strongly dichotomous - their achievements and limitations. We try to avoid the reductionist classifications, which understand the Bolivian case as pure demagogic neo-populism or the Chilean only in terms of a recalcitrant neoliberalism. The purpose is to propose a view of the development of such economies that may be useful in the reflection of Argentina's problems, from a historical-structural perspective.

Palabras clave: desarrollo económico, análisis comparado, América latina

Keywords: economic development, comparative analysis, Latin America

Clasificación JEL:

O - Desarrollo Económico, Cambio Tecnológico y Crecimiento

O5 - Estudios Globales de Países

1. INTRODUCCIÓN

Desde el año 2012 la Argentina vive, otra vez, un proceso de deterioro socio-económico, que se ha agudizado en el último bienio. El PBI real *per cápita* muestra un descenso constante en *escalera*, con mejoras en períodos electorales, de modo que en 2018 fue un 8% menor al 2011, conforme las estimaciones publicadas por el INDEC (precios constante de 2004). La caída siguió en 2019, para cerrar una nueva década perdida, esta vez en el siglo XXI. La particularidad del caso es que, en el medio, hubo un cambio de gestión de gobierno y de estrategia de crecimiento. El triunfo de la coalición Cambiemos en 2015 cuestionó la matriz *estado-céntrica* del proyecto *kirchnerista*, y comenzó a impulsar una vuelta al mercado, con resultados negativos en la mayoría de las variables sociales y económicas¹.

En tal escenario, reaparece en la Argentina un problema harto recurrente: la incapacidad para definir una estrategia de desarrollo estable y duradera. El “péndulo argentino”, señalado por Marcelo Diamand (1984), entre lo que llamaba la “corriente expansionista o popular” y la “corriente liberal u ortodoxa”, con actores y propuestas siempre renovadas, no termina de resolverse². Diamand identificó con supina claridad las causas económicas subyacentes en ambas posturas, obscenamente vigentes, lo que demuestra que, en *última ratio*, la disputa política en un país periférico termina siendo el centro de la cuestión (Schunk, Riegelhaupt, & Rodríguez, 2014), cuestión que reafirmamos en el examen de los casos aquí abordados. Podemos redefinir este problema, en los términos del destacado economista brasileño Fabio Erber, mediante la idea de que en Argentina no logra imponerse una *convención de desarrollo* (“convenção de desenvolvimento” –véase el siguiente apartado–) capaz de volverse hegemónica y sostenerse en el largo plazo.

Pues bien, en tales circunstancias, resulta de interés indagar comparativamente en dos experiencias nacionales latinoamericanas asentadas en *convenciones de desarrollo* bien diferenciadas y opuestas en muchos aspectos, que lograron una buena *performance* en términos de crecimiento económico en el contexto latinoamericano en lo que va del siglo XXI. Nos referimos a los casos de la Bolivia estatal neo-desarrollista de Evo Morales (2006-2019) y del consolidado “neoliberalismo pragmático” chileno, que hunde sus raíces en el golpe de estado de septiembre de 1973. La elección de estos países se debe a que han emergido en el escenario latinoamericano como dos casos antitéticos referenciales, como ejemplos destacados de *éxito* económico relativo para quienes defienden con mayor o menor énfasis

¹ Es difícil encontrar un indicador relevante que arroje resultados positivos al finalizar la administración Cambiemos: tres años de recesión sobre los cuatro de gestión, baja tasa de inversión –pese al significativo crecimiento de la deuda externa (con residentes en el exterior)-, aumento de la pobreza y el desempleo (en particular manufacturero), y una tasa de inflación superior al 50% para 2019. El proclamado “superávit comercial”, en rigor se debe a la recesión 2018/19 y desaparece considerando los vencimientos de deuda; mientras el tan elogiado “superávit fiscal primario” se diluye al considerar el Resultado Financiero, que incluye el peso de los intereses de la deuda en el presupuesto estatal. La información pública y disponible del INDEC y la Secretaría de Finanzas muestra esta lamentable situación.

² En un texto previo, Diamand identificó tres grandes corrientes, la liberal-ortodoxa (en su versión agraria o financiera), la desarrollista-frigerista y la popular-nacionalista (Diamand, [1973] 2010)

una postura centrada en el mercado o en el estado de cara al esquivo proceso de desarrollo regional³. En los últimos meses, no obstante, los dos países enfrentan conflictos de extrema gravedad, aunque por razones bien distintas: en el caso boliviano, se trata de una crisis político-electoral, que derivó en un golpe de estado; en Chile, al contrario, se advierte un estallido social que parece poner en cuestión la misma convención de desarrollo vigente, sostenida por las *elites* desde el pinochetismo (Salazar, 2019).

Pues bien, en ese marco, ofrecemos aquí una interpretación de cómo han funcionado los *modelos* boliviano y chileno, desde una perspectiva histórico-estructural⁴. Para ello, nos proponemos identificar las convenciones de desarrollo que los sustentan y los patrones de crecimiento consecuentes. Utilizamos, a tal efecto, la información disponible, principalmente los informes de CEPAL, los documentos oficiales y un acervo bibliográfico seleccionado. A partir de este análisis, extraemos conclusiones para el caso argentino, que entendemos relevantes. El texto se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, definimos el concepto de convención de desarrollo en los términos de Fabio Erber (punto 2), luego examinamos las convenciones de desarrollo en Bolivia y Chile (puntos 3 y 4 respectivamente), posteriormente proponemos una reflexión aplicada al caso argentino (punto 5) y luego desarrollamos una conclusión de conjunto (punto 6).

Conviene aclarar, como es evidente, que ambos países tienen diferencias notables en sus trayectorias históricas, marcos institucionales, posición geográfica, dotación de recursos, composición de la población, nivel de ingreso y lapso en que ha regido la convención de desarrollo vigente. Sin embargo, como sucede en todos los análisis comparados, lo universal y lo específico conviven en la diversidad de los procesos sociales, por lo cual siempre es valioso examinar estrategias distintas. Al fin y al cabo, los dos casos se han forjado en el ancho molde latinoamericano, y se trata de economías históricamente extractivas en su inserción externa (minería e hidrocarburos). Por lo demás, la categoría utilizada en este trabajo (convención de desarrollo), constituye un recurso metodológicamente válido para pensar los espacios nacionales con sus particularidades.

Finalmente, cabe señalar, tal como anticipamos, que la evidencia demuestra el buen desempeño relativo de Bolivia y Chile en el escenario latinoamericano en materia de crecimiento económico. Tomando los países medianos y grandes según la población (más de 10 millones de habitantes en 2017 – entre los cuales están los casos aquí considerados), encontramos un panorama bien problemático en nuestro subcontinente. El relativo estancamiento mexicano, la recesión de Argentina, Brasil y Ecuador, la debacle venezolana o los dramas humanitarios en Haití son prueba de ello. Bolivia y Chile, sin embargo, han mantenido una tasa de crecimiento positiva, superior a la media latinoamericana, aún en los últimos 7 años (2012-2018), pese al deterioro de los términos de intercambio, que ha afectado muy particularmente al caso boliviano, lo que realza aún más el proceso de este país (Tabla 1). Ello se ha logrado con baja inflación y una nada despreciable reducción de la pobreza⁵. Pareciera que el 2019, amén de los conflictos, también será un año expansivo en materia económica en ambos casos, conforme las previsiones de los organismos internacionales. Claro que Bolivia y Chile no son las

³ Sólo como ejemplo en Argentina, Mauricio Macri, expresión de la postura neoliberal, ha elogiado reiteradamente el caso chileno: “Desde hace muchos años siempre pongo el ejemplo de Chile”, sostenía Macri ya en 2008 (<https://www.lanacion.com.ar/politica/macri-elogio-a-chile-por-su-modelo-nid1021213>), opinión que se advierte continuamente (véase: <https://www.caserosada.gob.ar/informacion/conferencias/41792-entrevista-al-presidente-mauricio-macri-en-radio-mitre>). A *contrario sensu*, en una nota reciente, Alberto Fernández, que se proclama opuesto al neoliberalismo, declaró que la Bolivia de Evo “Es un modelo en Latinoamérica”, por el que siente una “gran admiración” (<https://www.perfil.com/noticias/politica/alberto-fernandez-a-evo-morales-bolivia-es-un-modelo-tengo-una-enorme-admiracion.phtml>).

⁴ Respecto de la perspectiva histórico-estructural véase Bárcena, A., & Prado editores, A. (2015), en particular el Capítulo I, punto E y el Capítulo IX punto 3.

⁵ Información del Anuario Económico 2000 y 2018 de la Comisión Económica Argentina (CEPAL), así como del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe (CEPAL, 2019). La información sobre pobreza actualizada a 2018 puede verificarse de los Institutos de Estadística de ambos países.

únicas economías que han crecido en América latina, pero sin dudas son ejemplos bien relevantes por la naturaleza antagónica de sus convenciones de desarrollo.

Tabla N° 1: crecimiento por habitante y términos de intercambio

	Producto Bruto Interno (tasa de crecimiento promedio - %)*	Términos de intercambio (tasa de variación promedio anual - %)**	Nivel de los términos de intercambio respecto del promedio histórico-%***
	2012-2018		
Bolivia (Estado Plurinacional de)	4,9	-6,1	-21,4
Chile	2,9	-0,3	36,6
Argentina	0,0	-0,6	30,9
América Latina	1,1	-2,5	20,1

*PBI constante en dólares, precios 2010. **Términos de intercambio de bienes F.O.B.*** Respecto del promedio 1980-2018.
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Estimaciones propias con base en fuentes oficiales⁶

2. El concepto de *convención de desarrollo*

Conforme la conceptualización del economista brasileiro Fabio Erber, en diversos textos (2002, 2008, 2010, 2011), los procesos de desarrollo, entendidos como cambio estructural (no sólo crecimiento), están atravesados por una “incertidumbre sustantiva” (“incerteza sustantiva” u ontológica). Para lidiar con esta incertidumbre y coordinar las expectativas, se requieren ciertos marcos institucionales, reglas de juego, en los términos ya clásicos de Douglass North, que Erber toma, capaces de orientar la conducta de los múltiples “actores” económicos y sociales. Tales reglas se estructuran por medio de una determinada *convención de desarrollo*. Se trata de un “dispositivo cognitivo compartido por una población” (Erber, 2010, pág. 10), una representación metafórica colectiva –emergente–, mediante la cual se define un horizonte deseable (componente teleológico o “tierra prometida”) y las formas de alcanzarlo. Ello comprende la identificación y priorización concreta de los problemas a resolver, el establecimiento de una agenda positiva y negativa de acciones a ejecutar y las ideas sobre los cambios estructurales necesarios. Este conjunto de creencias que constituyen una convención sustenta y orienta la conducta social con la promesa de un mundo mejor. La posibilidad de lidiar con la incertidumbre, entonces, dado el convencimiento que genera una convención de desarrollo, conforma un tema clave por aquello de la racionalidad limitada de los agentes económicos y las fallas acaecidas en los procesos complejos (donde los resultados obtenidos no siempre son los esperados), además de la oposición de intereses propia de la disputa socio-política. Una convención dominante (o, mejor aún, hegemónica) en cierto espacio socio-político, pre-define los cauces por los cuales se orientaran las respuestas a los problemas que se van suscitando en la realidad.

En ese sentido, señala Erber (2008), en las modernas sociedades coexisten diversas convenciones de desarrollo que compiten por el dominio y la hegemonía, expresión de otros tantos intereses e ideologías de los grupos sociales que las sustentan. Dados los términos de la noción de desarrollo, entendido nuevamente como cambio estructural, las convenciones diferirán, justamente, en cuáles son las *estructuras* susceptibles de transformarse. Por caso, la agenda de “reformas estructurales” del Consenso de Washington versus el cambio de la estructura productiva desarrollista son dos buenos

⁶ Base de datos Ceplastat (consultado 18/10/2019).

ejemplos de convenciones distintas y opuestas en tales aspectos. La prevalencia de una u otra convención depende, naturalmente, del poder relativo de los grupos que la defienden, de su asociación coherente con una metáfora histórica –interna y externa– que dé cuenta del presente y preanuncie el futuro y, en particular, de la *legitimidad* lograda mediante la confirmación de los resultados anunciados. Por lo demás, puesto que una convención de desarrollo hegemónica distribuye premios y castigos, no sólo tendrá “creyentes” sino también “oportunistas”, que contribuyen a fortalecerla o debilitarla, según el caso (Erber, 2011).

Toda convención, inspirada en *última ratio* en fuentes diversas, no exentas de contenido religioso y mítico, se compone de conocimientos codificados y tácitos, siendo la *cientificidad* de sus postulados el fundamento de las convenciones de desarrollo en las sociedades modernas (sustento teórico de la convención). Ello no deja de ocultar, cabe remarcar, otros tantos contenidos *mitológicos* bajo el ropaje académico (Erber, 2002). Tales conocimientos propios de una convención, señala Erber en una lógica *lakatiana*, están estructurados en un núcleo duro (principios axiomáticos, o teoría pura en términos científicos) y un cinturón protector de operacionalización de dichos principios. Además, las convenciones no son estáticas, sino que cambian con el tiempo, evolucionan, recogen la experiencia y las transformaciones sociales, en particular en el cinturón protector.

Erber (2011.a) ejemplifica sus concepciones en base a dos grandes convenciones de desarrollo opuestas, aunque enmarcadas en el régimen capitalista⁷: la desarrollista, asentada en el proceso de industrialización orientada por el estado con el fin de transformar las estructuras productivas conforme el ejemplo de los países ricos, de lo cual se deduce el cambio institucional; y la convención neoliberal, sustentada en el “mito” de la competencia y la meritocracia, en la que el mercado libre y desregulado garantiza la eficiencia en la asignación de los recursos, mientras la inversión en “capital humano” y las políticas focalizadas, permiten resolver el problema de la inclusión social (2002, 2011.a). Siguiendo tales ideas, en su examen del gobierno de Lula da Silva (2003-2011), Erber identifica una convención hegemónica de base neoinstitucionalista (ortodoxa), pero con componentes neodesarrollistas.

Ahora bien, Erber señala que, para ser eficaz, una convención de desarrollo debe expresarse en reglas formales (leyes) y patrones de conducta institucionalizados. De allí que, a la postre, una convención de desarrollo hegemónica (o dominante) se manifiesta en un conjunto más o menos articulado de instituciones que organizan la economía en los diversos terrenos (intervención estatal, regulación laboral, inserción externa, manejo de la competencia, pautas distributivas, política macroeconómica, entre otros). Vale decir, una convención de desarrollo puesta en práctica se plasma en una “estrategia de desarrollo”, presentada como “proyecto nacional” (Erber, 2011a). Podemos definir, entonces, una convención de desarrollo *aplicada* como cierto “modelo”, que se constituye en su expresión histórica. En consecuencia, siguiendo con alguna libertad los términos esbozados por Erber, entendemos aquí por “modelo” la expresión histórica de una convención de desarrollo prevaleciente durante un período de tiempo en una formación social nacional.

Finalmente, sobre esta base, podemos considerar dos dimensiones fundamentales en la articulación de una convención de desarrollo. 1) Por una parte, la necesidad de un mito social fundante sobre la que se basa, una concepción de la lógica en que responden las sociedades. Por caso, Erber indica que en la presidencia de Lula coexistieron el mito de la sociedad “competitiva y meritocrática” del neoinstitucionalismo ortodoxo, con el mito de la de la sociedad “cooperativa” del neodesarrollismo, tal como lo entendía el gobierno (Erber F. S., 2011b). 2) Por otra parte, el rol del estado y el mercado. En este punto, caben al menos tres aspectos claves: en primer lugar, la responsabilidad de gestionar el excedente (categoría no utilizada por Erber). ¿El estado debe cumplir un papel preponderante en la orientación de los recursos o su asignación corresponde a la iniciativa privada (empresarios)? (estado intervencionista o subsidiario). En todo caso, ¿qué empresarios? –nacionales, extranjeros, cooperativas, PyMES–. En segundo lugar, relacionado con lo anterior, el estado debe impulsar la

⁷ El autor se auto-exime de considerar las convenciones marxistas de desarrollo, porque no han sido hegemónicas en el mundo subdesarrollado fuera de los países socialistas (2011a)

diversificación productiva (en forma directa y/o indirecta - regulación), o la estructura productiva será la que surja del *juego* libre de las fuerzas del mercado y las ventajas comparativas; en tercer lugar, ¿deben promoverse políticas redistributivas de vasto alcance o sólo limitarse a políticas focalizadas que tiendan a garantizar condiciones mínimas de inserción social? En los términos de Francois Dubet, ¿Igualdad de posiciones o igualdad de oportunidades? Estas dimensiones estructurantes de una convención de desarrollo se expresan en los discursos de sus mentores y en las propuestas y políticas llevadas a cabo, así como en la forma de responder ante los desafíos de la realidad.

Pues bien, en base a estos criterios, podremos apreciar que Bolivia y Chile ofrecen respuestas bien diferentes a estos temas, pero cada uno presenta particularidades que complejizan las convenciones de desarrollo vigentes en esos países y resultan valiosos para el análisis comparado.

3. El *Movimiento al Socialismo* (MAS) y la nueva convención de desarrollo boliviana

Bolivia conforma un estado plurinacional, comunitario, democrático y republicano –basado en la división de poderes–, al menos mientras rija la Constitución 2009. El país detenta una superficie de poco menos de un millón cien mil kilómetros cuadrados y una población de 11,3 millones de habitantes, el 30% rural (2018). El área de bosques ocupa más de la mitad del espacio terrestre (particularmente en los llanos), del cual sólo el 23% es agrícola (12% arada)⁸. Es uno de los países latinoamericanos con mayor presencia de pueblos originarios, alrededor del 41% de la población según el Censo 2012 –cifra que ha generado dudas puesto que en el censo anterior, 2001, el 62% de la población se identificaba como indígena– (Banco Mundial, 2017, pág. 24-26; CEPAL, 2014)⁹. Junto a Paraguay, es una de las dos naciones mediterráneas de América latina, habiendo perdido su posibilidad soberana de salida al mar en la llamada “guerra del Pacífico” (1879-1884), justamente a manos de Chile. En rigor, Bolivia *cedió* la mitad del territorio con el que naciera a la vida soberana (1825), contando casos muy cuestionados como los ocurridos en el gobierno militar de Mariano Melgarejo (1864-1871). El país se destaca, de todos modos, por sus reservas mineras (estaño, hierro, zinc, litio, plata, plomo) e hidrocarburíferas.

En cuanto a su formación histórica, Bolivia arrastra un pasado de pobreza extrema y desigualdad, marcado por la discriminación, explotación y/o marginación de las mayorías indígenas (Klein, 2011; Velásquez-Castellanos, 2017; García Linera, 2015; Ansaldi & Giordano, 2012). Es uno de los países latinoamericanos caracterizados por CEPAL (2012) como de “Heterogeneidad Estructural Severa” (HES), aunque se han logrado transformaciones relevantes en la última década, con el avance de los sectores medios¹⁰.

Luego de consumada la independencia en 1825, y tras la desarticulación de la confederación Peruano-Boliviana (1839) –con la decisiva intervención chilena–, la inestabilidad política del “caudillismo” subsiguiente, el resurgimiento de la minería de plata y el impulso de las posturas liberales, junto con la guerra del Pacífico, logran imponer un régimen oligárquico (1880), expresión de intereses mineros, comerciales y hacendales. La riqueza exportadora boliviana basada en la minería fue manejada por una minoría propietaria, que pasó de los “patriarcas de la plata”, con su expansión en la segunda mitad del siglo XIX –en especial a partir de 1880 –, a los “barones del estaño”, desde inicios del siglo XX, expresado en apenas tres nombres, Simón Patiño, Carlos Víctor Aramayo y Mauricio Hochschild, con la presencia excluyente del primero. La dominación oligárquica, por lo demás, consolidó el avance

⁸ Según datos de CEPAL y FAO *en línea*, perfiles nacionales, consultados el 03/05/2019

⁹ La disminución del portaje de participación de la población indígena se atribuye a errores o cambios en el diseño del cuestionario censal.

¹⁰ Los países de HES son aquellos que, según los datos estimados al 2009, presentan los peores indicadores en cuanto al ingreso por habitante, las brechas de productividad, la proporción de ocupados en el estrato de baja productividad, la informalidad, la desigualdad y la pobreza. Según ese trabajo, el estrato de menor productividad absorbía el 61% de la fuerza laboral en Bolivia, contra el 30% en Chile (2012).

contra las comunidades indígenas, la desarticulación de sus formas de vida y la *apropiación* hacendal de brazos y tierras (Klein, 2011, pág. 167)¹¹.

De esa forma, Bolivia forjó su vida independiente sobre la base de una ciudadanía elitista, excluyente y discriminatoria, marcada por una “feroz negación del mundo indígena” (García Linera, 2015, pág. 178). Todavía en las elecciones de 1951, apenas 126 mil personas emitieron su voto, el 5,4% de los habitantes adultos. En esos años, Bolivia era un país rural y agrícola, con la mayoría de la población al margen de la economía nacional (Klein, 2011, págs. 198, 235-236), ligada en buena parte al régimen latifundista explotador de trabajo semi-servil (pongueaje), asentado en la concentración de la propiedad de la tierra (Klein, 2011).

La derrota frente al Paraguay en la guerra del Chaco (1932-1935), desató la crisis del régimen oligárquico y consolidó el nacionalismo boliviano, que habría de expresarse finalmente, con diversos precedentes, en la revolución de 1952, liderada por el Movimiento Revolucionario Nacional (MNR). La revolución de 1952 fue un quiebre para el país: eliminó definitivamente el pongueaje (abolido formalmente en 1945), sancionó el voto universal, nacionalizó la minería, promovió la diversificación (agroindustria y explotación hidrocarburífera), estimuló las obras públicas y la educación, favoreció la sindicalización e impulsó el desarrollo del oriente boliviano (“marcha hacia el oriente”). Quizás lo más destacado de la revolución sea la reforma agraria (1953), que disolvió el “[i]neficiente, improductivo e injusto” régimen hacendal anterior (Klein, 2011, pág. 237). Se trató, de todas formas, de una revolución nacionalista que no cuestionó la vigencia del capitalismo. De hecho, los gobiernos revolucionarios terminaron logrando el apoyo norteamericano, incluso con una asistencia material nada despreciable, por valor superior los 100 millones de dólares o más según algunas estimaciones (Klein, 2011, pág. 244; Ansaldi & Giordano, 2012, pág. 280/281).

Más allá de los avatares y limitaciones de la revolución, cuyos gobiernos habrían de finalizar en 1964, fue un momento refundacional para Bolivia. Su modelo nacional-desarrollista, con dificultades y retrocesos, habría de durar hasta la crisis de deuda en los 80’, pese a la inestabilidad política y a la extensa dictadura de Hugo Banzer (1971-1978)¹². En esos años la economía se organizó desde el estado, con una presencia relevante de los sindicatos en la escena socio-política y un amplio uso de instrumentos típicos de intervención, como control de cambios, precios y tasas de interés, asignación del crédito, altos aranceles, así como el manejo estatal directo de un conjunto de empresas. Las firmas estatales representaban cerca del 30% del PIB en 1975, según Yañez (Velazquez-Castellano comp., 2017, pág. 195). Se trata, por supuesto, de un precedente directo de la convención de desarrollo boliviana propiciada por el MAS (Movimiento al Socialismo).

Con la debacle del régimen fordista-keynesiano en el capitalismo central y la “trampa” del endeudamiento externo en América latina, la estrategia intervencionista enfrentó crecientes dificultades. La recuperación democrática en 1982, año en que asume finalmente Siles Zuazo, no logró recomponer la delicada situación económica del momento, marcada además por la caída de la producción minera y las dificultades fiscales. La economía boliviana se sumió en una profunda crisis, expresada en recesión e hiperinflación, lo que llevó al acortamiento del mandato presidencial. En 1985 vuelve al poder Víctor Paz Estenssoro, que inicia la “democracia pactada”, pero esta vez como reformador neoliberal. Los sucesivos gobiernos de entonces, en especial Sánchez de Losada (1993-1997/2002-2003), impulsan programas típicos de reformas estructurales (privatizaciones, “capitalizaciones”, desregulación, apertura y liberalización). El neoliberalismo boliviano, de todos modos, tendrá su debacle a comienzos del presente siglo, tras sendos conflictos sociales como las conocidas “guerra del agua” y “guerra del gas”, lo que dará lugar al cuestionamiento de la convención neoliberal de desarrollo, que culminará con el cambio de gobierno y la llegada de Evo Morales al poder político en 2006.

¹¹ Klein señala que hacia 1930 detentaban menos de un tercio de la tierra y de la población rural (2011, pág. 167)

¹² Al fin y al cabo, recién en los 70’ se lograría poner en marcha la fundición de estaño de alta ley.

El triunfo del MAS y su decidida estrategia de intervención estatal, instala entonces una nueva *convención de desarrollo* en Bolivia: el “Modelo Económico Social Comunitario Productivo” (MESCP), según la definición del Gobierno (DGPGB, 2018). Economistas bolivianos, críticos de la gestión, definen el *modelo* como “neo-estatista” o incluso “neo-populista” (Velásquez-Castellanos comp., 2017), mientras las posturas ultraliberales al estilo de Mario Vargas Llosa, lo han denostado con el rótulo de “populismo demagógico” (Nota Diario La Nación, 7/03/2016). La construcción discursiva de la nueva *convención* se asentó desde su origen en la crítica al “colonialismo neoliberal” boliviano, al que acusó de economicista, individualista, concentrador, excluyente, autoritario y discriminador (Plan Nacional de Desarrollo -PND-, 2006-2011, aprobado por Decreto Supremo 29.272/07 –en el que también se cuestiona la crisis de la acumulación capitalista–). Frente a ello, el gobierno planteó la necesidad de reconocer el carácter multiétnico y pluricultural del país, construir una estrategia del “Vivir Bien” (*Suma Qamaña* en aymara), en una convivencia comunitaria, integradora e inclusiva (PND, Decreto Supremo 29.272/07). Se trata de la construcción –por demás contradictoria– del “socialismo comunitario” como horizonte de sentido, tema que persistió en los 14 años de gestión (Evo Morales Ayma, Agenda del Bicentenario, 2019).

En fin, la debacle del neoliberalismo boliviano de inicios de siglo XXI, en una sociedad sindicalizada y movilizada, y el escenario latinoamericano de entonces favorable al *progresismo*, posibilitaron el cambio de la convención de desarrollo imperante en la Bolivia de aquellos años. Los rápidos avances logrados por el MAS permitieron consolidar la nueva convención, pese a la encarnizada resistencia de los prefectos de la “media luna” (departamentos de Pando, Beni, Santa Cruz y Tarija) -2007/2008-. El “Golpismo Cívico-Prefectural”, como le llamó García Linera, finalmente fue diluido con la victoria de Evo Morales en el *referéndum* revocatorio de 2008.

En el terreno económico, el MAS propuso un ambicioso programa de crecimiento, diversificación productiva y distribución del ingreso, con base en la acción directa del sector público (PND, Decreto Supremo 29.272/2007). En última instancia, se trata de la apropiación estatal del excedente generado por la explotación de recursos naturales (minería, hidrocarburos, electricidad y otros), y su redistribución para impulsar la diversificación productiva y la integración social (DGPGB, 2018; Decreto Supremo 29.272/2007). Con este fin, el Gobierno de Evo Morales incrementó la participación del estado en la renta hidrocarburífera (D.S. N°28.701, de Nacionalización de los Hidrocarburos, concreción de la Ley 3058/2005), estatizó diversas actividades (Empresa Minera Huanuni, Complejo Metalúrgico de Vinto, estaño Posokoni, telecomunicaciones –ENTEL–, sistema energético o SABSA –aeropuertos–), creó nuevas empresas estatales (Empresa Boliviana de Industrialización de Hidrocarburos -EBIH-, Boliviana de Aviación, Yacimientos de Litio Bolivianos, ...). Realizó esfuerzos de industrialización, como la significativa planta de urea y amoníaco ubicada en Bulo Bulo, que desde 2018 exporta a Brasil y Argentina; la producción de Tuberías y Accesorios de Polietileno mediante EBIH; la estrategia de valorización del litio, además de las fábricas productivas, gran parte nucleada en SEDEM –red de empresas productivas (lácteos, cartón, aceite, granos)–. En conjunto, el gasto de las firmas públicas pasó de representar el 4,2% de las erogaciones estatales en 2005 al 38,7% en 2017 (DGPGB, 2018, pág. 80), en un presupuesto consolidado que se multiplicó por 5 en ese lapso. Como se aprecia, se trata de un cambio estructural de enorme magnitud. En estos casos, por supuesto, aparece el problema de la gestión empresarial y la viabilidad económica de los proyectos (eficacia y eficiencia). El gobierno mantuvo, al menos en el plano discursivo, el criterio de la rentabilidad como regla: las firmas deben auto-sustentarse y aportar al desarrollo boliviano. Ello se ha verificado en las mayores empresas, no obstante hay críticas sobre diversos emprendimientos deficitarios, retrasos en las inversiones y firmas que debieron cerrar (textil, correo, naviera) (CEDLA, 2018)¹³.

En el ámbito monetario y financiero, el gobierno “bolivianizó” el sistema de depósitos y créditos – virtualmente dolarizado hacia 2005–, con encajes diferenciales para monedas extranjeras y la

¹³ Véanse también los informes de la Fundación Milenio, *think tank* de una clara línea opositora a la convención de desarrollo del gobierno de Morales.

aplicación del Impuesto a las Transacciones Financieras sólo a las operaciones con divisas; integró el banco central a los objetivos dictados por el poder ejecutivo (Constitución de 2009). De hecho, el propio Banco Central de Bolivia (BCB) financia con créditos promocionales grandes proyectos de empresas públicas estratégicas, los cuales representaban el 29% de su activo en 2018 (Informes de Política Monetaria, 2019)¹⁴. El estado reguló además la orientación y el costo del crédito para viviendas y actividades productivas. El crecimiento de la monetización en Bolivia resulta realmente sorprendente. La masa monetaria (M2) en bolivianos, pasó del 12% del PBI en 2005 al 70% en 2018. La política monetaria, con variaciones, se tornó francamente expansiva desde mediados de 2014, caracterizada por tasas de referencia bajas y aumento real del crédito. En tal escenario, la apertura selectiva de las importaciones, la expansión de la producción interna (inversión) y la estabilidad cambiaria (incluso atraso real), así como las políticas de precios y regulaciones, fueron decisivas para mantener a raya la inflación. La emisión fue absorbida por una mayor demanda de dinero local (producto del ahorro en bolivianos y del crecimiento económico), por lo que no se tradujo a precios. Todo ello a pesar del aumento del gasto público consolidado.

En política comercial, Bolivia incrementó los aranceles a ciertos productos (tabaco, textiles, muebles, vestuario, bebidas alcohólicas), estableció la administración de precios -pan, transporte, combustibles y servicios básicos-, con controles hacia las exportaciones (certificado de abastecimiento interno en productos sensibles), y procuró combatir el contrabando -tema de larga data en el país-. De todas formas, Bolivia sostuvo una política de apertura -aunque selectiva- de las importaciones, cuya participación promedio superó el 30% del PBI en todo el período, en base a un tipo de cambio estable, que se fue apreciando con el tiempo. Mantuvo, asimismo, el acceso a los mercados de deuda externa y al ingreso de capitales foráneos. De hecho, los débitos por rentas de la inversión extranjera crecieron de manera significativa en valor absoluto, aunque rondaron 14% de las exportaciones por bienes y servicios (9 puntos porcentuales menos que en Chile)¹⁵.

En materia productiva y social, Bolivia impulsó un vasto programa de inversión pública, financiada en su mayoría con recursos propios, aunque apelando crecientemente al endeudamiento (DGPGB, 2018, CEPAL, 2019). La inversión llegó a un quinto del producto (2014/2018), con un coeficiente promedio del 18,6% en todo el período de gestión, relativamente elevado en el escenario boliviano. El sector privado incrementó la formación de capital en términos absolutos, de la mano de una política de créditos regulados muy expansiva en el caso de actividades productivas, pero su participación se redujo tanto en el total invertido como en porcentaje del producto¹⁶. En conjunto, la acumulación de capital fijo creció a una tasa superior al 9% anual en términos constantes (2005-2018), la más alta de América latina, con baja volatilidad: la tasa de crecimiento de la inversión fija más que duplicó a la tasa de expansión del consumo privado, al tiempo que las importaciones de bienes de capital excedieron a las de consumo en un 27% promedio en el período¹⁷.

El estado asumió también una activa política de promoción de la educación básica, la salud y la inclusión social (Bono Juancito Pinto, Renta Universal de Vejez, Bono Juana Azurduy, ...), que comprende asimismo un tema tan sensible como la distribución de tierras (Ansaldi & Giordano, 2012, pág. 651). Se regularizaron parcelas y se adjudicaron tierras públicas principalmente en propiedad colectiva para comunidades indígenas-campesinas del oriente boliviano, sin bien no se afectó el derecho de propiedad privada. Asimismo, la concepción redistributiva del Gobierno se expresa cabalmente en la instauración del llamado “segundo aguinaldo”, que se paga si la economía crece más del 4,5%, así como en los aumentos del salario mínimo (aunque los trabajadores alcanzados - formales- son minoría).

¹⁴ Para la información cuantitativa véase Banco Central de Bolivia: https://www.bcb.gob.bo/webdocs/2019/informacion_economica/estadisticas/estadisticas_por_sectores/03/03a.xlsx

¹⁵ Información de Cepal, base Ceplastat online, consultada el 14/03/2019

¹⁶ Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, consultado el 18/08/2019

¹⁷ Base de Datos Cepal online (consultada el 21/06/2019)

En tal escenario, como es lógico, aumentó el peso estatal en la economía. El presupuesto de gastos consolidados administrado por el estado –empresas públicas, gobierno central y entidades territoriales– rondó el 76% del PBI en promedio durante toda la etapa (DGPGB, 2018, pág. 79; Informe Presupuesto 2018) y, de hecho, el manejo estatal de la formación de capital alcanzó el 65% del total invertido hacia 2017, contra el 35% privado, tema que, como es natural, llamó la atención del FMI (IMF Country Report No. 18/XX, 2018, pág. 17). Sólo con la mayor participación en la renta hidrocarburífera, el Estado boliviano obtuvo unos 2.900 millones de dólares por año (promedio 2006-2018) (Morales Ayma, 2019, pág. 9).

Por otra parte, el Gobierno adoptó un camino de estabilidad macroeconómica (Loza Tellería, 2019). Mantuvo una política fiscal y monetaria prudente durante el período de auge de los precios hidrocarburíferos y mineros, con importantes superávits estatales y acumulación de reservas. Aplicó además una política de estabilidad cambiaria como ancla de precios (fijó el tipo de cambio), lo cual ha producido una revaluación del *boliviano*, ligada al fortalecimiento del proceso de desdolarización. En conjunto, estas medidas posibilitaron sortear exitosamente los *shocks* externos, como la crisis 2009 y la caída de precios de los *commodities* desde 2012. En virtud de la acumulación de reservas en el período de bonanza, junto a la recuperación de la política monetaria (desdolarización), el gobierno pudo aplicar medidas fiscales y monetarias expansivas cuando la situación global de los precios cambió de signo. En virtud de ello, se incurrió en déficit financieros estatales significativos en el último quinquenio. Sin embargo, el resultado económico del estado (ingresos corrientes menos gastos corrientes -ahorro-), se ha sostenido en niveles altos y positivos, lo que permitió financiar casi 2/3 de la inversión pública con recursos propios (2015-2017) (Cepal, 2019).

En términos económicos entonces, el sesgo estatal en la orientación del excedente, la masiva inversión pública, el impulso a la diversificación productiva y las políticas de regulación y redistribución, combinadas con cierto orden macroeconómico, configuran claramente una forma de *neo-desarrollismo estatal* como convención de desarrollo en Bolivia, con elementos del neoestructuralismo cepalino¹⁸. Esta caracterización coincide, en parte, con la propuesta por Fernando Calderón (2015), que denomina al proyecto de Morales como “neodesarrollismo comunitario”, expresión del mix entre expectativas y realidad en el proceso socio-económico de ese país. Como fuere, es claro que la construcción del MESCP en oposición explícita al neoliberalismo, en un discurso histórico especialmente crítico de los años 1985-2005, reafirman esta nueva convención liderada por el Gobierno boliviano. Si bien la convención de desarrollo, hasta ahora, se mantuvo anclada al gobierno de Evo Morales Ayma, pareció crear cierto consenso, a tal punto que, antes de la crisis política, el principal candidato de la oposición para las presidenciales, el periodista e historiador Carlos Mesa, declaró en reiteradas oportunidades que no pensaba privatizar las empresas públicas y no creía en el modelo neoliberal, reconociendo además la tradición comunitaria boliviana, sin perjuicio de un mayor énfasis en el sector privado¹⁹. Ello, por supuesto, no obsta que luego se proceda de otra manera en el ejercicio de una eventual gestión.

Los resultados del “modelo”, como expresión fáctica de la convención neo-desarrollista estatal, no son para nada despreciables dadas las condiciones bolivianas (Cepal, 2015, 2019a, 2019b): entre 2005 y 2018 se aprecia un crecimiento sostenido (3,1% promedio anual por habitante) –que seguirá en 2019–, mejoras en la productividad global, reducción del desempleo (del 8% promedio 2002/05 al 4,8% promedio 2015/18, con una tasa de participación laboral creciente), disminución de la desigualdad (16pp del Gini) y caída significativa de la pobreza extrema (23pp), con tasas de inflación controladas (5,4% anual promedio del IPC, francamente declinante desde 2013, con una tasa de 2,7% y 1,5% en 2017 y 2018 respectivamente) y endeudamiento externo en niveles más que razonables (un cuarto del PBI, con un stock de deuda apenas un 20% mayor a las reservas y las exportaciones - 2018), aunque

¹⁸ Para el concepto de neo-estructuralismo véase Bárcena & Prado edit., 2015 y Bielschowsky, 2009

¹⁹ Véase, al efecto ilustrativo, la interesante nota de Infobae: <https://www.infobae.com/america/america-latina/2019/08/17/un-modelo-economico-que-no-se-toca-las-propuestas-de-la-oposicion-boliviana-para-enfrentar-a-evo-morales/>

crecientes²⁰. Se incrementó, asimismo, el peso de los estratos de ingresos medios, al tiempo que han emergido burguesías *cholas* y *cunumis* (Toranzo Roca, 2018), que quizás puedan generar efectos dinamizadores. El movimiento cooperativo muestra una expansión considerable durante el gobierno del MAS. Para algunos organismos, incluso, el desempeño económico de Bolivia resultó verdaderamente sorprendente. El FMI, por ejemplo, subestimó la tasa de crecimiento proyectada de Bolivia en 11 de los 13 años del período (2006-2018), mientras que en el caso de Chile, por el contrario, el citado organismo subestimó la tasa de crecimiento sólo en 4 años de los 13 años –en rigor en Chile tendió a sobreestimarla– (proyecciones a octubre de cada año - FMI).

Sin embargo, el MESSCP evidencia cuentas pendientes en materia económica. No se aprecia una tendencia marcada hacia la diversificación productiva expresada en las exportaciones, aunque se logró aumentar la producción agropecuaria (soja, maíz, papa, leche, carne aviar) y las propuestas de industrialización de los recursos naturales empezaron a dar resultados. Al respecto, debe tomarse en consideración que las plantas de gran escala tienen plazos de maduración muy lentos (seis años en el caso de la urea). De todos modos, en 2018 los hidrocarburos y minerales mantenían el mismo peso en la estructura de las exportaciones que en 2005, en un escenario de caída del valor exportado, a tono con la preocupante merma de la producción de gas. Además, en los últimos años el déficit fiscal ha sido muy elevado, si bien debido a la inversión pública; mientras el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos se ha mantenido alto, con una disminución preocupante de las reservas internacionales. Existen, asimismo, cuestionamientos sobre la eficacia de las inversiones públicas, quizás el talón de Aquiles del modelo boliviano (Morales Anaya, 2017) –junto a los resonados casos de corrupción– y las dificultades provocadas por la revaluación cambiaria afectan la producción de bienes transables que no apropian renta, como las manufacturas. Además, la reducción de la pobreza se ha estancado en los últimos años en niveles muy altos (entorno al 35%, CEPAL, 2019a, pág. 83). En última instancia, el problema estructural del MESSCP estriba en su excesiva dependencia del excedente hidrocarburífero y minero, como ha sido en toda la historia boliviana. De allí que la sustentabilidad del “modelo”, amén de la cuestión política, se jugaba en la calidad de las inversiones estatales.

Finalmente, en materia socio-técnica, las condiciones de pobreza estructural de Bolivia, país donde el analfabetismo superaba los dos dígitos en los comienzos del siglo (el cual se redujo a menos del 5% según la UNESCO), hacen en extremo difícil la creación de un sistema nacional de innovación que se transforme en el motor del desarrollo. Los indicadores de innovación en Bolivia muestran brechas muy altas, cuya superación sólo es posible en plazos largos²¹. El Gobierno reconoció la necesidad de impulsar las estrategias de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), y ha definido a la localidad de Cochabamba como eje de la misma, pero la creación de masa crítica en esa línea requiere de mucho tiempo y esfuerzo.

Considerando el breve marco reseñado, es claro y evidente que la salida de Evo Morales del poder no se debió a causas económicas, sino estrictamente políticas. De hecho, los mismos adversarios electorales defendían discursivamente lo sustancial del modelo boliviano. La razón de la caída hay que buscarla, entonces, en errores políticos del MAS, en particular no acatar el referéndum para la reforma constitucional (2016), y el poco claro proceso electoral por el cual se declaró la reelección de Morales (2019); ello por supuesto con el trasfondo del rechazo -histórico- clasista y racista de ciertos sectores medios y empresariales sobre la población indígena e incluso los mestizos pobres, en particular en la región sur-oriental. Luego, la policía y el ejército operaron en su rol golpista clásico, hecha la salvedad de que no asumieron el poder en forma directa²².

²⁰ La información sobre la productividad laboral comparativa puede verificarse en The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), April 2019; en tanto los datos sobre la deuda externa, reservas y exportaciones, constan en las estadísticas del Banco Central de Bolivia y en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

²¹ Datos de analfabetismo: <https://es.unesco.org/countries/bolivia-estado-plurinacional>, consultado el 18/09/2019

²² Pueden verse las interesantes notas de Fernando Molina (<https://nuso.org/articulo/bolivia-golpe-o-contrarevolucion/>) y Atilio Borón (<http://atilioboron.com.ar/el-golpe-en-bolivia-cinco-lecciones/>)

4. La convención neoliberal de desarrollo en Chile: un golpe de larga duración

En el caso de Chile, se trata de un país urbano, de constitución republicana y unitaria, con poco menos de 19 millones de habitantes, que pueblan una superficie de 756.700 km², ubicada de norte a sur en un extenso litoral marítimo. Un cuarto son bosques, un quinto tierras agrícolas (8% aradas), y el resto zonas áridas o semiáridas. Es un país de grandes riquezas minerales, condición que ha marcado su historia de vida independiente. A diferencia de otros países –como la Argentina–, tras la revolución independentista, Chile consolidó con relativa rapidez el estado nacional y logró estabilidad institucional (no sin conflictos), marcada por un fuerte centralismo con sede en Santiago (Ansaldi & Giordano, 2012; Salazar & Pinto, 2002). La economía chilena, emergida de la colonia con una “vocación exportadora” (Salazar & Pinto, 2002), tuvo un primer ciclo expansivo en 1840-1870, mediante ventas externas de plata, cobre, trigo y harina, que comenzaron a declinar hacia la década de 1870. Con la victoria en la guerra del pacífico, las exportaciones salitreras ganan importancia y posibilitan un verdadero auge exportador (mono-productor), muy superior al ciclo previo, que impactó sobre los ingresos públicos, la infraestructura y el crecimiento estatal. El ocaso de la “república salitrera” entre la primera guerra mundial y la gran depresión de los años 30’ del siglo XX, consolida los procesos de desarrollo orientados por el estado, muy a tono con la época. La creación de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en 1939 marca un hito en esta línea. El impulso proteccionista, intervencionista e industrializador se va a prolongar hasta inicios de los 70’, con el gobierno de Salvador Allende como máxima expresión (1970-1973). La gestión de Allende puso en cuestión la propiedad privada de los medios de producción, y provocó una fuerte reacción nacional – e internacional–, ampliamente conocida y documentada (Ansaldi & Giordano, 2012). El golpe de estado de septiembre de 1973 concluyó abruptamente con esa experiencia e inició el camino del “modelo” chileno, basado en una convención neoliberal del desarrollo. La imposición de la convención de desarrollo chilena, entonces, al contrario del caso boliviano, se hizo a sangre y fuego bajo la dictadura pinochetista (Atria, Larraín, Benavente, Couso, & Joigant, 2013), en el contexto de las dictaduras institucionales de seguridad nacional en América latina. Si bien en los comienzos el nuevo gobierno fue errático en su política económica –salvo en el ajuste fiscal–, ocurrió que, junto con la caída abrupta del PBI en 1975, se instala el “neoliberalismo puro” (French-Davis, 2003), de la mano de los llamados “*chicago boys*”. Un grupo de discípulos de las ideas de Milton Friedman, que se habían formado en la Universidad de Chicago en convenio con la Universidad Católica de Chile. Este grupo elaboró el “ladrillo”, una propuesta escrita de implantación de las recetas neoliberales. Rápidamente se aplicó una estrategia de liberalización financiera, desregulación, apertura comercial, privatizaciones, “devoluciones” de activos y ajuste fiscal (con masivos despidos estatales) (Salazar & Pinto, 2002; French-Davis, 2003). La economía se recuperó de la recesión de 1975, alcanzando su punto máximo en 1981, para hundirse luego con la crisis de deuda en América latina (1982/83). Chile sufrió el *shock* externo más que el resto de las economías latinoamericanas, hubo una debacle de bancos y entidades financieras, que obligó al gobierno a intervenir buena parte de los mismos (16 entidades, entre ellas los dos mayores bancos). Luego de unos años de reajuste, con devaluación, déficit público (1983-85) y subas de aranceles, se retorna la senda *pro mercado*, en una versión que se ha llamado “neoliberalismo pragmático” (French-Davis, 2003). El gobierno profundizó la regulación del sistema financiero, indujo bajas en las tasas de interés, creó una importante política de apoyo a las exportaciones (reintegros), mantuvo alto el tipo de cambio (régimen de *crawling peg*) y sostuvo la suba de aranceles (el arancel promedió fue del 20% 1984-89, frente al 10% 1979-82 – French-Davis, 2003, pág. 277), todo lo cual, con la caída de los salarios reales (junto a la baja del gasto público social en salud y educación) y un alto desempleo (llegó hasta un 19% en 1983), mejoró las condiciones de rentabilidad interna de los bienes transables y los saldos exportables. Las reprivatizaciones, seguros de cambio y conversiones deuda-capital (entrega de activos a cambio de títulos de deuda), fueron verdaderos subsidios al sector privado empresarial, que favorecieron la recuperación económica, pero

con un sesgo notoriamente regresivo (French-Davis, 2003). La economía pinochetista, por lo tanto, vivió dos grandes recesiones (75/76 – 82/83), por lo cual los años de expansión durante la dictadura tuvieron mucho que ver con la recuperación de la caída. Eso sí, cada vez de forma más concentrada y excluyente. Sin embargo, la economía mostró tasas muy altas de crecimiento en 1988-89, de la mano también de la mejora en los precios del cobre, lo cual ayudó a consolidar la convención económica neoliberal frente al retorno de la democracia.

Como saldo estructural, la gestión de Pinochet logró imponer una convención de desarrollo privatista, basada en el lucro empresarial y en la asignación de recursos por el *mercado*, extendida a las más variadas actividades. Los defensores de esta convención la reconocen y defienden plenamente (Rosende, 2015, 2008; Rojas, 2014; Lüders, 2012). Tras el régimen militar, señala Mauricio Rojas - *Senior Fellow* de la Fundación para el Progreso de Chile-, la “eficiencia se convirtió en el santo y seña de un debate muy aterrizado” (Rojas, 2014, pág. 67). La economía chilena, de hecho, ocupa el lugar N° 18 en 180 países, en el Índice de Libertad Económica elaborado por *The Heritage Foundation* (2019). Según la crítica de Atria y otros, sin embargo, Chile excedió los límites de una ortodoxia razonable y aplicó una especie de neoliberalismo extremo, con la lógica de convertir en privados los problemas públicos (2013, pág. 23). Tales autores indican tres pilares del modelo chileno: la estabilidad macroeconómica, la apertura externa y la no intervención estatal (Atria, Larraín, Benavente, Couso, & Joigant, 2013). El éxito del neoliberalismo chileno, en cuanto alcanzó una convención hegemónica de desarrollo en las *élites*, ha sido integrar los tres pilares como un solo modelo inescindible, cuando en rigor la estabilidad macroeconómica y la apertura externa pueden convivir coherentemente con formas de intervención estatal activas en diversas áreas (como muestra la propia experiencia de Chile, que los autores citados señalan)²³. En definitiva, lo cierto es que la dictadura instauró las bases de la convención neoliberal de desarrollo hegemónica en las élites chilenas, marcada por la desconfianza en la intervención estatal directa (y en las actividades sindicales), y una *fe* en el mercado como garante de la eficiencia y el crecimiento. Con convención que quedó plasmada constitucionalmente (1980) de modo de garantizar su continuidad, mediante un régimen electoral (llamado “binomial” –derogado recién en 2015–), que favorecía la capacidad de veto de los partidos conservadores, y exigía mayorías especiales para ciertas reformas.

En tal contexto, en Chile no sólo se privatizaron las empresas públicas, con algunas excepciones, en particular CODELCO, que de todas maneras fue perdiendo participación en la producción de cobre con el tiempo (en la actualidad controla alrededor de un tercio de la producción chilena), sino también se llegó a privatizar el régimen jubilatorio (creación de las AFP), la construcción de viviendas, el manejo de las cárceles e incluso el sistema educativo, que adquirió un sesgo de mercado: el Estado subsidia la demanda, de manera que las instituciones compiten entre sí para atraer alumnos, mientras mantiene Universidades Públicas aranceladas²⁴.

Con la recuperación de la democracia -1990- (tutelada al principio), se propone una reforma impositiva y laboral, y se instala el control de capitales especulativos y la política de bandas cambiarias, que durará hasta fines de los 90’, aunque con criterios de aplicación menos rigurosos (French-Davis, 2003). A partir de inicios del presente siglo, se adopta el esquema de metas de inflación, con tipo de cambio flotante y apertura financiera, lo que no permitió mantener un tipo de cambio acorde a las necesidades de diversificación (Ordóñez & Silva, 2019). Chile sostiene un presupuesto cíclicamente equilibrado (balance estructural), mientras que en los últimos años ha mantenido, en general, una política monetaria expansiva, con una tasa de referencia relativamente baja desde 2012.

La democracia trajo también un aumento del gasto social (educación, salud, asistencia y vivienda), aunque siempre como políticas focalizadas y ejecutadas con criterios de mercado. El gasto social representa en los últimos años poco menos del 70% del presupuesto total del gobierno central. Las

²³ Los subsidios forestales (plantación de pinos y eucaliptus) son un caso emblemático de un sector privado expandido al calor del aporte estatal directo (Decreto - DL701/1974), así como la promoción de la producción de salmón en jaulas por parte de la Fundación Chile –entidad paraestatal–.

²⁴ La participación de CODELCO en la producción de cobre chilena puede verse en la Memoria Anual 2018, pág. 258.

reformas de Bachelet en su última gestión (2014-2018), ampliaron las medidas de contención de sectores más vulnerables (reforma impositiva, laboral y financiamiento educativo). No es un aspecto menor. Al fin y al cabo, Chile es uno de los países latinoamericanos que mayores recursos públicos destina a las políticas sociales en términos *per cápita* y en porcentaje del PBI (CEPAL, 2019). Este esfuerzo público para atender a los estratos más postergados, lleva a que en algunos casos el modelo chileno se califique de “economía social de mercado”, en una -forzada- alusión al caso alemán. Ahora bien, el esfuerzo fiscal también puede verse como parte de la estrategia de regulación del conflicto: tras el terror pinochetista, la democracia neoliberal chilena logró imponer mecanismos de disciplinamiento social muy efectivos, donde los movimientos populares fueron institucionalmente “digeridos” –para usar la ilustrativa metáfora de Guerrero Antequera (2008)–, mediante una elite política que fue capaz de construir hegemonía respecto de “lo válido, lo permisible y lo normal” (2008, pág. 274). Ello hizo posible el patrón de crecimiento altamente concentrador, con poca resistencia social. En el ámbito laboral, luego de las reformas de Pinochet en 1979 (que lograron, entre otras cosas, descentralizar la negociación -llevarla al nivel empresa- y hacer menos efectivo el derecho de huelga permitiendo el reemplazo de trabajadores), la tasa de sindicalización se mantuvo baja, en torno al 14% (1991-2014), mientras la tasa de cobertura de la negociación colectiva alcanzó al 8-10% de los asalariados (compárese con el 60% de cobertura en Argentina), habiendo aumentado la incorporación de trabajadores en convenios colectivos que carecen de derecho de huelga fuera del mismo (Durán Sanhueza, D, & Kremerman Strajilevich, M, 2015). Con la reforma laboral de Bachelet (2016) –duramente cuestionada por Piñera–, se prohibió reemplazar trabajadores en las huelgas y se otorgaron beneficios a diversos sectores (comercio y trabajo en casas particulares). Asimismo, a partir de 2015, la tasa de sindicalización creció significativamente.

Pero además del esfuerzo fiscal en política de control social, el Estado chileno ha impulsado una diversidad de actividades productivas con organismos públicos como la CORFO (Fomento de la Producción), la Fundación Chile (innovación y desarrollo), el INDAP (sector agropecuario), la agencia Pro-Chile (promoción de exportaciones), el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), para nombrar sólo algunas. Mantuvo asimismo el control de CODELCO –si bien con pérdida de participación en la producción total–, el sistema de puertos públicos y el Banco del Estado –relevante en el financiamiento MiPyME–, entre otras empresas, así como una política de subsidio de la energía que insume un 3% del producto. Ello pone de manifiesto que el modelo chileno convive perfectamente con instrumentos gubernamentales de intervención directa.

Los resultados en materia de crecimiento terminaron por legitimar la convención de desarrollo chilena, por lo cual se tornó hegemónica en las elites políticas y económicas, habiéndose consolidado en los gobiernos democráticos (más de 40 años de vigencia). Los economistas ortodoxos resaltan la continuidad de las bases de la expansión (Rosende, 2015): liberalización comercial (bajo arancel efectivo –apenas 0,86% en 2017–, con múltiples acuerdos de comercio libre y un peso significativo de las importaciones -entorno al 30% del PBI-), apertura financiera, promoción de la competencia y la iniciativa privada, asignación de los recursos por el mercado (los empresarios manejan el 85% de la formación de capital y parte de la inversión estatal sigue criterios de rentabilidad financiera), estado subsidiario (atender las fallas de mercado, siempre que el costo de la intervención no supere el beneficio), gestión tecnocrática del estado, solidez fiscal y estabilidad del marco institucional (seguridad jurídica). Chile ha constituido fondos fiscales de reservas muy significativos, con vistas a la atención de ciertas problemáticas (Fondo de Estabilización Económica y Social y Fondo de Reserva de Pensiones).

En términos de resultados, en rigor, la economía chilena exhibe datos destacados, según los informes de CEPAL (2000, 2019a, 2019b). Mantuvo una tasa de crecimiento más alta que el promedio latinoamericano en los últimos 30 años, con un período de expansión *oriental* desde 1984 a 1998 (Ordóñez & Silva, 2019), que se ralentizó posteriormente. El crecimiento superó la media latinoamericana también en el lapso 2006-2018 (2,3% promedio por habitante), con baja inflación (en torno al 3%), reducción significativa de la pobreza (-21pp entre 2006 y 2017), cuentas públicas

ordenadas, una tasa de acumulación elevada en el escenario latinoamericano (23% promedio en la etapa considerada, 90% privada) y poco peso de la deuda estatal. Se logró cierta diversificación de la estructura productiva, con actividades integradas internacionalmente –junto con la minería–, como la celulosa, salmonicultura, vinos, frutas y *retail*. Chile es parte de la OCDE, cuenta con el PBI por habitante más alto de América latina (en PPA), así como el mejor índice de desarrollo humano y el mejor índice de competitividad (Forum Global Index, 2018) del subcontinente, y ha logrado mantener el desempleo abierto por debajo del 8%²⁵. Chile se ha convertido, incluso, en receptor de inmigrantes²⁶. Sin embargo, el *modelo* derivado de la convención neoliberal de desarrollo presenta también fuertes interrogantes y limitaciones. La productividad se ha estancado en términos relativos en la última década (Ordóñez & Silva, 2019), con rendimientos decrecientes en recursos naturales²⁷. Asimismo, tras más de cuarenta años de vigencia en sus líneas fundamentales (1975-2019), la diversificación industrial exportadora brilla por su ausencia. El cobre y sus derivados explican aún la mitad de las exportaciones –cuya participación corriente en cada etapa está significativamente definida por los precios externos–, con el agravante, según algunos autores, de que se vende con menos valor agregado (Palma, 2010, 2016, Cepal). La información de Cepal muestra que en 1973 el 88% del cobre se exportaba refinado, mientras en 2018 sólo el 48,5% se exporta refinado (Ceplastat)²⁸. Si se suman otros *commodities* (alimentos, demás minerales y forestales), se supera el 85% de las exportaciones: vale decir, como es evidente, no se ha logrado resolver la primarización exportadora²⁹. Chile tiene un nivel de concentración por producto de las exportaciones parecido a Bolivia, país mucho más pobre, mientras las exportaciones de bienes de alta y media tecnología son marginales (COMTRADE, CEPAL). Ordoñez y Silva, en un texto reciente ya citado (2019), destacan justamente la necesidad de diversificación y sofisticación del modelo chileno. De hecho, comparado con un país aún más rico en recursos naturales como Australia (Lange, G., Wodon, Q., & Carey, K. eds., 2018), puede apreciarse la poca diversificación del modelo chileno. Las ventas externas chilenas de productos intensivos en tecnología por habitante no llegan al 8% del australiano, con avances desde 1990 pero muy escasos (COMTRADE, CEPAL). Australia, asimismo, invierte el 2% del producto bruto en I+D, y exporta servicios sofisticados (excluyendo transporte y viajes), actividades de poco peso en Chile (aunque las ventas de servicios han crecido, - Ordóñez & Silva, 2019). En términos de cambio estructural, es ilustrativo comparar el caso chileno con un país como Finlandia, cuya expansión se basó inicialmente en exportaciones de recursos naturales. En efecto, la transformación estructural del caso finés –al igual que otros– deja en evidencia el rezago chileno: casi el 90% de las exportaciones del país nórdico en 1970 eran madera y sus manufacturas (considerando los 10 rubros principales), mientras en 2000, en sólo 30 años, ya dominaban las ventas externas de equipos de telecomunicaciones y maquinaria eléctrica, habiendo caído las manufacturas de la madera al 40% (siempre dentro de los primeros diez rubros) (Shahid & Kaoru, 2012). Nada parecido sucedió en Chile luego de 43 años de neoliberalismo “puro” o “pragmático”.

El esfuerzo en innovación chileno, por lo demás, se revela del todo insuficiente. El gasto en I+D es menor al 0,4% del PBI, con el 69% público, las patentes solicitadas son pocas, aunque en aumento. Como señalan Ffrench Davis y Álvaro Díaz, la estrategia ha sido importar máquinas (conocimiento incorporado) y exportar materias primas (Ffrench-Davis & Díaz, 2019): es decir, la situación típica de la periferia latinoamericana. Los indicadores considerados en *The Global Competitiveness Report*,

²⁵ Instituto de Estadísticas Chileno. Consultado el 14/04/2019

²⁶ Observatorio Demográfico de América Latina, CEPAL.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45198/1/S1900739_mu.pdf

²⁷ Aspecto evidenciado también en los datos de The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), April 2019

²⁸ Cepal, base de datos Ceplastat: consultado el 15/08/2019

²⁹ Cepal incluye como exportaciones primarias los siguientes rubros: Productos alimenticios y animales vivos, Bebidas y tabaco, Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles; Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos; Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal; Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI. Se incluye además el capítulo 68 denominado metales no ferrosos.

expresan la baja capacidad de innovación (2018). El déficit en cuenta corriente y el elevado endeudamiento privado abren otras tantas dudas sobre la viabilidad futura del modelo chileno. Gabriel Palma cuestiona, también, que gran parte de la riqueza reflejada por el crecimiento del PBI chileno termina en manos de empresas foráneas (2016). En el caso de la minería del cobre, un estudio publicado en la revista de Cepal (2018), señala que las grandes empresas cupríferas (10 mayores firmas, excluida Codelco), se apropiaron de una renta (en el estricto sentido de ganancia extraordinaria) de 114.000 millones de dólares en el lapso 2005-2014 (Sturla Zerene, G., López, R., Accorsi, S. y Figueroa, E., 2018). Asimismo, junto con el estancamiento de la productividad, como señalamos, los principales rubros intensivos en recursos naturales muestran rendimientos decrecientes (cobre, salmón, madera, pesca marítima, otros minerales) (Ffrench-Davis & Díaz, 2019). Finalmente, resulta muy alto el grado de concentración de la producción en un puñado de grandes grupos privados (en diversas actividades energéticas, comerciales, servicios y productivas), lo que pone en cuestión el promovido paradigma de la “competencia”.

Otro de los grandes y consabidos problemas del modelo chileno es la desigualdad y la concentración del ingreso y la riqueza. El crecimiento ha evidenciado un sesgo pro-capital: mientras el PBI *per cápita* aumentó al 5,5% promedio anual entre 1990 y 2016, el salario se incrementó un 2,4% en promedio - por supuesto, con variaciones según la etapa- (Bertranou, F. y Astorga, R., 2017). Apenas el 1% de la población concentra el 30% del ingreso (Palma, 2016), con un Gini muy elevado, pero en baja, en especial si se consideran las nuevas cohortes poblacionales. Un extenso trabajo del PNUD (2017), pone en evidencia la persistencia de las desigualdades en el país trasandino. Por supuesto, Chile arrastra una larga historia de desigualdad y discriminación. La distribución colonial de las tierras y la conformación de la hacienda, con la subordinación del peonaje y el inquilinaje, constituye una matriz societal estratificada de larga duración. El acaparamiento de recursos naturales (tierras y minas) y actividades ligadas a estas (comercio y servicios), incluso por capitales extranjeros, ha sido una constante en la historia chilena, dominada por una elite política y económica, laureada bajo el mito de la aristocracia castellano-vasca. Esa situación se vio morigerada con la diversificación de la estructura social y el ascenso de los sectores medios, en el marco de la crisis mundial de entreguerras (1914-1945) y el fordismo periférico de la segunda posguerra, donde creció la actividad estatal y la industria, etapa en la cual bajó la desigualdad y la clase empresarial perdió poder relativo. El régimen pinochetista, justamente, se impuso para “corregir” esta situación: agredió la capacidad de negociación sindical, favoreció en general a la clase empresarial, y reestructuró la cúpula corporativa. En la actualidad, un puñado de grandes firmas manejan la economía chilena, en un país donde más de la mitad de la población tiene bajos salarios y empleos precarios (PNUD, 2017). El *modelo* no ha mostrado capacidad para crear empleos de calidad en forma sostenida. Encontramos entonces la paradoja de un alto PBI por habitante con bajos niveles de vida para la mayoría de la población. Además, la desigualdad mantiene connotaciones étnicas y raciales. “Hasta el día de hoy –dice el PNUD– sigue siendo evidente que el aspecto físico es un buen predictor de la clase social en Chile” (PNUD, 2017, pág. 154). La crisis actual de Chile, el “reventón social”, como le llama Gabriel Salazar (2019), emerge justamente de tales condiciones: es la prueba viva del hartazgo acumulado de las clases populares y sectores medios precarizados, fuertemente endeudados, que enfrentan una brecha creciente entre sus expectativas de mejora y la dura realidad, en el marco de un régimen político-institucional inflexible y excluyente, forjado por una *elite* social privilegiada (Castiglioni, 2019). Lo que se ha puesto en cuestión en Chile, con los conflictos, es la misma convención neoliberal de desarrollo: esa es la novedad más relevante en las presentes circunstancias.

En definitiva, está claro que la sofisticación y la diversificación productiva, así como la reducción de la desigualdad, y la construcción de una sociedad más inclusiva en todos los ámbitos, constituyen temas pendientes en Chile. El propio FMI, en su último informe del Artículo IV, reconoce explícitamente los aspectos señalados: “una economía más diversificada e inclusiva –dice el organismo– es un desafío a mediano plazo (...). [L]a falta de diversificación mantiene la economía dependiente de la minería” (FMI I. M., 2018, pág. 16). Convergencia al desarrollo, sigue el FMI, requerirá

un esfuerzo de diversificación y aumento de la productividad. En igual sentido opina un informe de OCDE (2018): Chile necesita nuevas fuentes de crecimiento en el largo plazo, no basadas en recursos naturales.

Como conclusión de este punto, resulta claro que la convención de desarrollo chilena se funda en el mito del individualismo meritocrático, basado en la competencia, según el cual de lo que se trata es de crear y recrear un sistema estable de incentivos apropiados para el funcionamiento del mercado (las “buenas instituciones” del crecimiento). El estado interviene subsidiariamente para resolver fallos socio-económicos del mercado (neoliberalismo pragmático). Es una mirada inscrita en el neoinstitucionalismo conservador al estilo de Douglass North o Daron Acemoglu. Esta cuestión se expresa claramente en las posturas del actual presidente conservador, Sebastián Piñera (informe al Congreso 2019 y *100 propuestas para el Desarrollo Integral de Chile*, 2018). La propia Michel Bachelet, cuyo último gobierno seguramente fue el más *progresista* desde el retorno democrático, reconoce como logro que enfrentó “el individualismo” chileno (Discurso presidencial, 2017, pág. 35). No obstante, el propio *Programa de Gobierno* de Bachelet (2013), muestra hasta qué punto está arraigada la idea neoliberal del esfuerzo personal competitivo en Chile como base societal. Las propuestas contenidas en tal programa no hicieron más que seguir por los estrechos cauces de cambios institucionales para la corrección de las fallas de mercado con criterios tecnocráticos, pero sin cuestionar la matriz de la convención neoliberal de desarrollo chilena.

5. Las convenciones de desarrollo en Bolivia y Chile: reflexiones aplicables al caso argentino

El examen de las convenciones de desarrollo de Bolivia y Chile, en rigor, no hace más que confirmar la validez de las posiciones teóricas de raíz estructuralistas, ampliamente conocidas. Con sus diferencias, pensadores de la talla de Raúl Prebisch, Celso Furtado, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, Fernando Fajnzylber o Aldo Ferrer (entre otros), han insistido, a nuestro entender, en presentar al desarrollo de una formación socio-económica como un proceso creciente y autogenerado de transformación social y productiva, asentado en la capacidad de endogeneizar el progreso técnico. Ello supone desatar una dinámica de acumulación en sentido amplio: de capital físico, de conocimiento socialmente productivo (“capital humano”), de capacidades institucionales para transar los conflictos y de cohesión e inclusión social. Económicamente, se trata de promover el cambio estructural: el aumento del peso de las actividades caracterizadas por una triple eficiencia (en oposición a la sola eficiencia estática ortodoxa): la eficiencia *schumpeteriana* (sectores intensivos en innovación tecnológica), eficiencia *keynesiana* (actividades de elevada demanda internacional) y eficiencia *hirschmaniana* (que generen encadenamientos productivos en el territorio). Socialmente, el estructuralismo hace hincapié en la progresividad distributiva, puesto que los recursos para la acumulación sólo pueden provenir de la limitación del consumo de los estratos de mayores ingresos³⁰. La acción estatal, asentada en una férrea y democrática voluntad política, cumple un papel protagónico en este proceso, manteniendo el orden macroeconómico e impulsando la formación de capital, sea de modo directo y/o a través de la orientación de la inversión privada, en tanto los mercados son vistos como un instrumento muy efectivo en el desarrollo. Vale decir, la mirada de raíz estructuralista defiende una convención desarrollista, con orden macroeconómico y equidad social (neo-

³⁰ Recordemos incluso al Prebisch menos radical (1963), que afirmaba la necesidad de “una fuerte compresión del consumo de los grupos de altos ingresos”, para sostener la tasa de crecimiento (1963, pág. 5) –véase pág. 37/38 donde Prebisch ilustra el punto con un ejemplo numérico–. De tal modo, el proceso de la acumulación permitiría mejorar progresivamente la productividad en forma compatible con un aumento del salario real. Ahora bien, ello no significa que las convenciones desarrollistas “realmente existentes” hayan considerado completamente la doctrina estructuralista en las situaciones fácticas concretas.

desarrollismo)³¹. Pues bien, el estudio de los casos de Chile y Bolivia desde esta mirada permite extraer elementos de análisis muy significativos para la Argentina.

- a) En primer lugar, en materia económica, el ejemplo chileno es concluyente en un punto central: tras 43 años de neoliberalismo (en versión “pura” o “pragmática”), con aplicación del Consenso de Washington (desregulación, apertura comercial y financiera, austeridad fiscal y reformas pro-mercado), encontramos una economía chilena *primarizada*, en extremo desigual, con severas dificultades para generar empleos de calidad, altamente concentrada en el ámbito empresarial y rezagada en materia de innovación, estando además con problemas de rendimientos decrecientes en la explotación de los recursos naturales (RRNN). Es más, Chile debió incrementar la participación estatal en gasto social, la regulación y la promoción económica para crear condiciones de viabilidad de la convención neoliberal (el paso del neoliberalismo puro al pragmático, como vimos). En consecuencia, aun siendo Chile un país de alta dotación relativa de RRNN *per cápita* (Lange, *et.al*, 2018), la estrategia centrada en el mercado –la convención neoliberal– si bien mostró cierta eficacia para generar crecimiento, no favoreció la sofisticación y diversificación productiva (cambio estructural), ni tampoco la acumulación en sentido amplio, y mucho menos la cohesión e integración social. Vale decir, el buen desempeño en la tasa de expansión del PBI no se tradujo en desarrollo (en el sentido estructuralista). Tal situación inhibe la capacidad para sostener el propio crecimiento, como reconocen los organismos internacionales (FMI y OCDE, véase punto 4). Luego, el neoliberalismo, aún en su versión pragmática, no ha hecho más que reforzar las condiciones estructurales de dependencia. Los datos presentados en el acápite 4 no dejan lugar a dudas. El estallido social reciente es una expresión cabal de ello. Por lo tanto, no es muy difícil comprender, paralelamente, que en un país como Argentina, de 45 millones de habitantes, con una dotación menor incluso en RRNN *per cápita* según Lange (2018), la idea ortodoxa de que el sólo expediente del orden fiscal, la apertura externa y las reformas institucionales pro-mercado van a remover los obstáculos al desarrollo, es una mera ilusión ingenua o interesada. La realidad chilena confirma, de modo contundente, las conclusiones generales del estructuralismo latinoamericano. Justamente, su creador, Raúl Prebisch –en el trabajo más crítico–, sostenía sin ambages que “el mercado carece en rigor de horizonte social” (1981, pág. 16), al tiempo que “tampoco tiene horizonte temporal” (1981, pág. 17). Es decir, el mercado libre no es socialmente inclusivo, ni planifica el desarrollo.
- b) En segundo lugar, el caso boliviano también arroja importantes elementos de reflexión para la Argentina en materia económica, muy a tono con la postura teórica de raíz estructuralista. Como convención estatal neo-desarrollista, basada en la intervención del sector público, Bolivia realizó un esfuerzo de acumulación altamente significativo para un país muy pobre y con baja capacidad de ahorro (recordemos que Bolivia sostuvo la mayor tasa de crecimiento de la inversión fija de toda América latina en el lapso 2005/2018 – véase punto 3). A tal efecto, el MAS conservó el orden en las variables macroeconómicas. Los superávits gemelos durante el período de auge de los precios de los *commodities*, le permitieron enfrentar el deterioro de los términos de intercambio a partir de 2012 sin resignar crecimiento ni estabilidad. Aún en los últimos años, Bolivia alcanzó un resultado económico positivo del estado (el alto déficit financiero es producto de la inversión bruta fija). A su vez, pese al impulso inversor, los indicadores de sustentabilidad del endeudamiento externo (deuda respecto de exportaciones y reservas internacionales) se mantuvieron en valores relativos más que razonables, e incluso el déficit de la cuenta corriente reflejó en buena parte el esfuerzo de acumulación (las importaciones de bienes de capital superaron a las de consumo, como vimos en el apartado 3).

³¹ Insistimos en que las convenciones de desarrollo asentadas en la visión neo-estructuralista nunca son “puras” en su aplicación fáctica, tienen matices y contradicciones. No obstante, el núcleo del neo-desarrollismo está en el énfasis en el proceso de acumulación de capital (en sentido amplio) para la transformación de la estructura productiva, bajo la orientación del Estado, procurando preservar los equilibrios macroeconómicos y sociales básicos.

La emisión monetaria, por su parte, fue absorbida por la desdolarización y el crecimiento, que incrementaron la demanda de dinero (bolivianos), de modo que no se tradujo en aumentos de precios. Vale decir, el gobierno de Bolivia propició la inversión en capital fijo (cuya tasa de crecimiento superó en más del doble al incremento del consumo privado -punto 3-), manteniendo el control en las principales variables macroeconómicas. La convención de desarrollo del MAS, entonces, se fundó en el rechazo explícito del neoliberalismo, pero sin adoptar una convención neo-populista (basada en el distribucionismo consumista). Ello posibilitó 14 años de expansión, acompañados de una tasa de inflación muy baja, si bien con escasos resultados todavía en diversificación exportadora. Por tanto, pensado desde el caso argentino, la economía boliviana de Morales es un nuevo ejemplo de la importancia de preservar el orden macroeconómico, evitar desequilibrios ligados al consumo corriente y fortalecer el proceso de acumulación, que otorgue sustentabilidad al crecimiento. Se trata de conservar, como señalara Aldo Ferrer, el “comando de la economía, del presupuesto, de la moneda, del tipo de cambio...” (Ferrer, 2009, pág. 12), para sostener la inversión, ganar competitividad y evitar la vulnerabilidad externa³².

- c) Ahora bien, la conclusión quizás más relevante del estudio histórico-estructural de Bolivia y Chile se da en el plano socio-político, en las lógicas de instalación y consolidación de las convenciones de desarrollo. En el caso de Bolivia, pudimos apreciar que la convención estatal neo-desarrollista del MAS se instala con la debacle del neoliberalismo (2003-2005). La crisis posibilitó la emergencia de la nueva convención de desarrollo boliviana, al tiempo que la existencia de gobiernos progresistas en la región y las mejoras en los términos de intercambio, coadyuvaron a su consolidación, de la mano de los buenos resultados iniciales. En tales condiciones, el MAS logró reconstruir el estado y asumir en forma directa y creciente el control del proceso de acumulación, mediante la inversión pública en gran escala, el manejo de los principales recursos exportables (hidrocarburos) y la orientación de las inversiones privadas. Fue una obra inmensa, puesto que debió recrear las capacidades estatales deterioradas tras 20 años de neoliberalismo. La reconstrucción estatal le permitió mantenerse en la “fase I” del ciclo populista (la fase *virtuosa*), tan denostado por Rudiger Dornbusch y Sebastián Edwards (1990). Entonces, el histórico problema -latinoamericano- de la “reticencia inversora”, se resolvió, en parte, con la apelación a la participación y coordinación estatal directa (amén de lo que ello implica en eficiencia, antes señalado). No obstante, desde el punto de vista de la Argentina, esta opción de intervención pública masiva, en particular sobre los recursos claves, en un proyecto estatal neo-desarrollista, encuentra severas dificultades en el escenario actual. En nuestro país las fracciones de la burguesía más consolidadas y de mayor peso económico, tales como los empresarios de la agroindustria, en parte oligarquía diversificada (en los términos de Eduardo Basualdo, 2006), la gran minería, los actores privados del sistema financiero, de servicios de comunicación, multi-mediáticos y de cadenas comerciales, así como los oligopolios transnacionales manufactureros, defienden básicamente la convención neoliberal de desarrollo³³. Es la burguesía que controla, en gran medida, el uso de la tierra, de los recursos mineros, del ahorro y de la producción de información, comunicación, servicios comerciales e

³² Vale recordar, como indicamos en el apartado 3, que Bolivia logró un muy significativo superávit económico (ahorro = ingresos corrientes menos gastos corrientes) que incluso le permitió financiar 2/3 de la inversión: el aumento de la deuda y el déficit financiero se explican por el proceso inversor.

³³ Véase una buena descripción de la cúpula empresarial en Gaggero y Schorr (2016) -200 mayores firmas por ventas-. También la Encuesta a Grandes Empresas del INDEC, cuya última publicación muestra que de las 500 mayores explican ¼ del valor bruto de la producción y de la inversión de la Argentina, y más del 60% de las exportaciones (INDEC-ENGE, 2018) –incluye YPF– (promedio últimos 4 años). De las 500 empresas, más del 60% tiene participación extranjera significativa, las cuales concentran alrededor del 80% de las exportaciones y el 75% de las utilidades del panel (ENGE-INDEC, 2018) (aquellas en la cual la participación extranjera supera el 10% del paquete accionario). En Argentina, asimismo, los bancos privados administran alrededor del 50% del ahorro monetario –excluye Credicoop e Hipotecario– (BCRA) y la concentración de las multimedias es harto conocida.

insumos básicos. La capacidad de resistencia de estos sectores quedó evidenciada, de modo directo, en el conflicto 2008 con las patronales agropecuarias. Es difícil pensar, por caso, que un proyecto estatal de control de las divisas, al estilo del IAPI del primer peronismo, pudiera llevarse a cabo sin conflictos en gran escala y altos costos políticos. La “relación social de fuerzas”, ligada a la estructura, como diría Gramsci (1980), no parece habilitar esta posibilidad, y menos aún en la coyuntura presente de América latina. Por tanto, cualquier proyecto estatal neo-desarrollista se enfrenta al difícil menester de construir poder político en oposición a las fracciones neoliberales de la burguesía, y ello conduce a la necesidad -o tentación-, de orientarse hacia una convención neo-populista (distribucionista), con el fin de ganar apoyo popular. No obstante, una estrategia neo-populista puede ayudar en el corto plazo, pero resulta limitada en el tiempo, dado que prioriza el consumo por sobre la acumulación. Tarde o temprano –dependiendo de la capacidad de acceder a un flujo suficiente de divisas– se agudizan los desequilibrios internos (inflación, estancamiento, provisión de ciertos bienes, ...), cuestiones que son fácilmente utilizables por el *establishment* neoliberal para socavar la legitimidad del gobierno de turno y desplazar la convención de desarrollo vigente. Se trata, entonces, de un problema de naturaleza socio-política. Por supuesto, este tipo de cuestiones deben estudiarse y abordarse de manera interdisciplinaria, puesto que conducen al tema del poder y la hegemonía.

- d) Por otra parte, en el mismo sentido que el punto c), pero yendo al ejemplo chileno, apreciamos que la convención neoliberal en ese país se impuso por la fuerza en la época de las dictaduras institucionales de seguridad nacional. A partir del terror pinochetista, se conformaron mecanismos muy efectivos de control social, continuados en democracia (“disciplinamiento democrático neoliberal”, al decir de Guerrero Antequera, 2008). Si bien estos mecanismos de disciplinamiento empezaron a resquebrajarse, como prueban los reclamos estudiantiles (2006, 2011) y, muy particularmente, el estallido social actual, es claro que fueron centrales como condición de posibilidad del proceso de crecimiento concentrador de la economía chilena. En Argentina, sin embargo, la situación es -afortunadamente- muy distinta: la transición democrática alfonsinista, que juzgó a la cúpula militar y realzó la defensa de los derechos humanos, posibilitó la persistencia de una sociedad sindicalizada, contestataria, con grupos sociales movilizadas y sectores medios relativamente activos. La capacidad de movilización y reclamo sindical es particularmente relevante en nuestro país. Las dificultades del macrismo para imponer reformas ortodoxas (como las postergadas leyes laborales), lo manifiesta claramente. Por tanto, un proyecto neoliberal *a la chilena* pareciera también impracticable en la democracia argentina. Vale decir, las fracciones neoliberales del capital, tampoco tienen condiciones de prevalencia en Argentina, al menos mientras esté vigente la democracia y el estado de derecho.

6. REFLEXIONES FINALES

Las experiencias reseñadas de Bolivia y Chile expresan, sin duda, dos convenciones de desarrollo antagónicas, cada una con sus resultados y limitaciones históricamente definidas. Por supuesto, como es obvio, no son casos directamente comparables entre sí, ni tampoco aplicables mecánicamente a otros países. Sin embargo, sugieren aspectos por demás relevantes en términos económicos y socio-políticos para un país como la Argentina. Lo más claro en este sentido es la ratificación de las posturas de raíz estructuralistas y, entonces, la necesaria revalorización del rol del estado en economías basadas en recursos naturales: el caso de Chile evidencia de modo contundente la impotencia de la estrategia mercado-céntrica para transformar cualitativamente una formación social (pasar del crecimiento al desarrollo); mientras Bolivia pudo mostrar la capacidad del estado neo-desarrollista para organizar eficazmente la economía y desplazar la frontera productiva, aún en un país muy pobre y de heterogeneidad estructural severa, como vimos. Lamentablemente, la crisis política –no económica–

abre un signo de interrogación sobre el futuro de la convención estatal neo-desarrollista boliviana. Naturalmente, destacar la necesaria intervención del estado no obsta reconocer los desafíos en la aplicación de diseños institucionales abiertos y democráticos, que minimicen los riesgos de corrupción, abuso de poder y prácticas ineficaces e ineficientes, como ha sido largamente señalado (véase Evans, 1996).

Por otra parte, la experiencia neoliberal chilena y la neo-desarrollista boliviana, miradas con un enfoque histórico-estructural, están en línea con el devenir argentino. En efecto, desde que nuestro país tuvo que crecer sobre sus propias capacidades, esto es, desde que se agotó el crecimiento extensivo en base a la agregación de tierras, capital extranjero y mano de obra inmigrante (crisis del modelo primario-exportador - MPE), los momentos de mayor expansión diversificadora fueron de carácter desarrollistas o neo-desarrollistas. La etapa de industrialización más importante de la Argentina (1964-1974) –siempre, como recién mencionamos, luego de la crisis del MPE–, que siguió al esfuerzo de acumulación frondizista (1958-62), tiene la marca del desarrollismo; mientras el período de expansión 2003-2011, se fundó en parte en la breve experiencia neo-desarrollista de Néstor Kirchner en el lapso 2003-2007 (véase Kulfas, 2016; Frenkel, R. y Damill, M., 2013)³⁴. Vale decir, en pleno siglo XXI podemos apreciar, nuevamente, la validez de las tesis centrales del estructuralismo (y su -debatida-renovación en forma de neo-estructuralismo), a saber: el neoliberalismo conduce a la dependencia y la exclusión; el neo-populismo enfrenta limitaciones socio-productivas insalvables; mientras que el neo-desarrollismo aparece como alternativa viable.

Ahora bien, sin perjuicio de lo dicho, es claro que el aspecto central del examen de los casos de Bolivia y Chile reside en la evidencia de que el problema de la formación social argentina no es de naturaleza económica. Lo que pareciera suceder en nuestro país, en rigor, es que no están dadas las condiciones socio-políticas necesarias para la instauración de un proyecto hegemónico capaz de sostener una convención estatal neo-desarrollista en el tiempo. Se trata de un tema que es necesario abordar en forma interdisciplinaria, puesto que remite al problema del poder y la construcción de hegemonía. Podemos, no obstante, dejar planteada esta cuestión a modo de reflexión preliminar, como resumen de lo referido en el acápite 5. El grueso de las fracciones más poderosas del capital (burguesía agraria, minera, financiera, servicios multi-mediáticos, comunicacionales, cadenas comerciales, “oligarquía diversificada” -en los términos de Basualdo, 2006-, y transnacionales manufactureras), defienden abiertamente una convención neoliberal de desarrollo y se oponen al neo-desarrollismo estatal. Se trata de fracciones de clase con una inserción decisiva en la estructura socio-económica y política. Por tanto, los gobiernos neo-desarrollistas enfrentan una oposición tenaz y creciente, que los obliga a redoblar su capacidad de construir poder político para sostenerse. A fin de construir ese poder político, los gobiernos se ven empujados –o tentados– a reorientarse hacia una convención neo-populista de desarrollo. Ello conduce, sin embargo, a un distribucionismo improductivo, que permite sortear el corto plazo, pero lleva a grandes desequilibrios y finalmente al estancamiento o la crisis, lo cual termina en un cambio en la convención de desarrollo. La *duración* de este ciclo político está ligada a las condiciones internacionales de acceso a las divisas siempre escasas. Es el péndulo argentino, el mito de Sísifo en su máxima expresión, de naturaleza socio-política, no económica. En consecuencia, continúa siendo válida la apreciación de Celso Furtado: “El desarrollo, como proceso endógeno, requiere creatividad en el plano político. Ésta se manifiesta cuando a la percepción de los obstáculos a superar se adiciona un fuerte ingrediente de voluntad colectiva” (2000, pág. 288).

³⁴ El neo-desarrollismo de Kirchner (2003-2007) se advierte en la política de tipo de cambio competitivo y estable (esterilización monetaria), con renegociación de la deuda externa para la liberalización de recursos y un crecimiento de la inversión pública (que multiplicó por 2,7 su peso en el PBI). Ello condujo a una aceleración de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF), en especial maquinaria y equipos –pese a la baja utilización de la capacidad instalada al inicio del período–. La expansión de la IBIF *triplicó* la tasa de crecimiento del consumo en esos años y contribuyó con el 43% del aumento del PBI 2003-2007 (en un escenario expansivo) (INDEC, precios constantes 1993 y Subsecretaría de Coordinación Económica - 2010). Ello se acompañó con superávit gemelos y un rol articulador del estado (que incluso llegó a intervenir en algunos mercados como el ganadero, y a estatizar empresas, como Correo Argentino y Aguas Argentinas).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Ansaldi, W., & Giordano, V. (2012). *América latina: la construcción del orden. Dos Tomos*. Buenos Aires: Ariel.
- Atria, F., Larraín, G., Benavente, J. M., Couso, J., & Joigant, A. (2013). *El Otro Modelo. Del orden neoliberal al régimen de lo público*. Santiago: Debate.
- Bachelet Jeria, M. (2017). *Mensaje Presidencial*. Santiago de Chile.
- Bárcena, A., & Prado editores, A. (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina (desde mediados del siglo XX hasta la actualidad)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bertranou, F. y Astorga, R. (Coordinadores) (2017). *Chile: Desafíos de la productividad y el mundo laboral*. Santiago, Organización Internacional del Trabajo.
- Calderón, F. (2015). Navegar contra el viento... O las perspectivas de América Latina en la era de la información. *REVISTA DE SOCIOLOGÍA*, N° 30, 11-29.
- Castiglioni, R. (2019). ¿El ocaso del «modelo chileno»? Nuso N° 284, noviembre/diciembre
- CEDLA (2018) Más ruido que nueces: análisis de los emprendimientos empresariales del proceso de cambio. *Serie Grupo sobre Política Fiscal y Desarrollo, La Paz, CEDLA, n° 26*
- CEPAL. (2001). *Anuario estadístico de América latina*. Santiago de Chile: ONU.
- CEPAL. (2012). *Eslabones de la desigualdad. Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2014). *Los pueblos indígenas en América latina*. Santiago: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2019a). *Panorama Social de América Latina, 2018*. Santiago: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2019b). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2018*. Santiago de Chile: CEPAL.
- DGPGB, D. G. (2018). *12 años de estabilidad en Bolivia*. La Paz: Editorial del Estado.
- Diamand, M. ([1973] 2010). *Escritos Económicos. El economista que cambió la historia del pensamiento económico argentino*. Buenos Aires: Garetto Editor.
- Diamand, M. (1985). El péndulo argentino. ¿Hasta cuándo? *Revista Argentina de Política Económica y Social* N° 4.

- Durán Sanhueza, D, & Kremerman Strajilevich, M (2015). Sindicatos y Negociación Colectiva: Panorama Estadístico Nacional y Evidencia Comparada. *Documento de trabajo área Sindicatos y Negociación Colectiva. Fundación Sol.*
- Erber, F. (2004). Innovation and the Development Convention in Brazil. *Revista Brasileira de Inovação*, 35-54.
- Erber, F. (2010). *Convenções de desenvolvimento no Brasil contemporâneo: um ensaio de economia política*. Brasília, DF: Escritório no Brasil/IPEA (Textos para Discussão CEPAL-IPEA, 13).
- Erber, F. (2011a). The evolution of development conventions. *Rev. econ. contemp vol.16 no.1 Río de Janeiro*.
- Erber, F. S. (2011b). As convenções de desenvolvimento no governo Lula: um ensaio de economia política. *Revista de Economia Política, vol. 31, n° 1 (121)*, 31-55.
- Evans, P. (1996). El estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*. Vol. 35 N° 140, 529-562.
- Ferrer, A. (2009). Un modelo para el desarrollo económico de la Argentina. *Entrelíneas de la Política Económica N° 22 - Año 3*
- Furtado, Celso (2000). ¿Y ahora, Brasil? *En: América Latina 2020. Escenarios, alternativas, estrategias*. Francisco López Segrera y Daniel Filmus, coordinadores. Temas Grupo Editorial SRL: Buenos Aires.
- (FMI), I. M. (2018). *2018 ARTICLE IV CONSULTATION—PRESS RELEASE AND STAFF REPORT*. IMF Country Report No. 18/XX.
- (FMI), I. M. (2018). *2018 ARTICLE IV CONSULTATION—PRESS RELEASE; STAFF REPORT; AND STATEMENT BY THE EXECUTIVE DIRECTOR FOR CHILE*. IMF Country Report No. 18/311.
- French-Davis, R., & Díaz, Á. (2019). La inversión productiva en el desarrollo económico de Chile: evolución y desafíos. *Revista de la CEPAL N° 127*, 27-53.
- French-Davis, R. (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile*. Santiago: JC Sáez Editor.
- Gaggero, A., & Schorr, M (2016). La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. *Realidad económica 297*, pp 61-92.
- García Linera, Á. (2015). *La potencia plebeya : acción colectiva e identidades indígenas, obreras y populares en Bolivia*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores; CLACSO.
- Gramsci, A. (1980) *Análisis de situaciones. La relación social de fuerzas*. Nueva Antropología, Año IV, N° 15-16.

- Guerrero Antequera, M. (2008) Tras el exceso de la sociedad: emancipación y disciplinamiento en el Chile actual. In A.E. Ceceña (ed.) *De los saberes de la emancipación y de la dominación: Buenos Aires. Clacso, libros, p 261-282*
- Klein, H. (2011). *Historia de Bolivia*. La Paz: Librería Editorial GUM.
- Kulfas, M. (2016) *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Lange, G., Wodon, Q., & Carey, K. eds. (2018). *The Changing Wealth of Nations 2018: Building a Sustainable Future*. Washington, DC: World Bank
- Larraín, F. (2018). *+100 Propuestas para el Desarrollo Integral de Chile*. Santiago de Chile.
- Loza Tellería, G. (2019). Crecimiento y equidad: La política macroeconómica aplicada en Bolivia entre 2006-2017. *Otra Economía, vol. 12, n. 21*, 93-113.
- Lüders, R. (2012). Sistemas Económicos, Tecnología y Acción Oficial en Defensa de la Libre Competencia: Chile 1810-2010. *Instituto de Economía Universidad Católica de Chile*, 1-20.
- Morales Anaya, R. (2017). Crecimiento y desarrollo. El desarrollo de Bolivia en el siglo xx y a comienzos del siglo xxi. En I. Velásquez-Castellanos, *Un siglo de economía en Bolivia (1900-2015). Tomo II* (págs. 43-90). La Paz: Fundación Konrad Adenauer.
- Morales Ayma, E. (2019). *Informe de Gestión Asamblea Legislativa*. La Paz: Gobierno de Bolivia.
- Olmos, C., & Silva, R. (2006). El rol del Estado chileno en el desarrollo de las políticas de bienestar. *expansiva*, 1-19.
- Ordóñez, F., & Silva, I. (2019). Estructura productiva y dificultades para el crecimiento de largo plazo en Chile. *Economía y Desafíos del Desarrollo*, 2-32.
- Palma, J. G. (2010). Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms? *Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1030*, 1-54.
- Palma, J. G. (2016). ¿Qué hacer con nuestro modelo neo-liberal, con tan poca entropía? Chile vs. Corea: asimetrías productivas y distributivas. *Perfiles Económicos N°2*, 11-28.
- PNUD. (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago de Chile: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Presidencia (2013). *Chile de Todos. Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018*. Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1963) *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1981) *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Rojas, M. (2014). De Allende a Bachelet. Explicando el enigma chileno. *Cuadernos de Pensamiento Político de FAES, No 41*, 55-77.
- Rosende, F. (2008). Las instituciones en el crecimiento económico. *Estudios 111*.
- Rosende, F. (2015). La “Escuela de Chicago” y las bases de transformación económica chilena. *fpp. Fundación para el Progreso*, 1-25.
- Salazar, G., & Pinto, J. (2002). *Historia contemporánea de Chile III. La economía: Mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago: LOM Ediciones.
- Salazar, G (2019). El «reventón social» en Chile Una mirada histórica. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/protestas-Chile-estudiantes-neoliberalismo/>
- Schunk, R., Riegelhaupt, E., & Rodríguez, L. (2014). Dilemas recurrentes del modelo de crecimiento distributivo en un país periférico. *Realidad Económica 282*, 10-30.
- Shahid, Y., & Kaoru, N. (2012). *Some Small Countries Do It Better. Rapid Growth and Its Causes in Singapore, Finland, and Ireland*. Washington: The World Bank.
- Sturla Zerene, G., López, R., Accorsi, S. y Figueroa, E. (2018). La riqueza regalada a la gran minería del cobre en Chile: nuevas estimaciones, 2005-2014. *Revista de la CEPAL N° 124*
- Toranzo Roca, C. (2018). Élités económicas en los siglos xx y xxi. En I. Velásquez-Castellanos, & N. Pacheco Torrico, *Un siglo de economía en Bolivia (1900-2015). Tomo I* (págs. 469-506). La Paz: Konrad Adenauer Stiftung.
- Velásquez-Castellanos comp., I. (2017). *Un siglo de economía en Bolivia (1900-2016)*. La Paz: Fundación Konrad Adenauer.

Fuentes institucionales

Banco Central de Bolivia
Banco Central de Chile
Instituto de Estadísticas de Bolivia
Instituto de Estadísticas de Chile
Ministerio de Hacienda de Bolivia
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Constitución del Estado Plurinacional de Bolivia 2009
Decreto Supremo del Estado Boliviano N° 29.272/07

El turismo y la hotelería en el context de una crisis global ¿Una oportunidad para el cambio post Covid-19?

Tourism and hospitality in a global crisis context. An opportunity for change post Covid-19?

Hruby Roxana (EEyN -UNSAM) y Conde María del Rosario (EEyN-UNSAM)

Resumen

Ante la crisis internacional planteada por el Covid-19, el modelo capitalista monopólico que favoreció el crecimiento y la expansión de las cadenas hoteleras internacionales se encuentra severamente afectado. El presente trabajo propone una retrospectiva teórica, que permita comprender, desde un distanciamiento temporal y desde una perspectiva turística, una instancia anterior a dicho proceso. Para tal fin se analiza la glocalización en el ámbito hotelero, como una de las estrategias de mercado utilizadas por las cadenas hoteleras para dotar de “color local” a sus instalaciones. A través de la revisión bibliográfica especializada y del análisis de datos de la OMT (2020), se busca poner en evidencia cómo este mecanismo reforzó el proceso de turistificación acontecido durante la expansión de los monopolios hoteleros en algunos de los principales destinos turísticos del mundo. Finalmente se propone una reflexión crítica, a partir de los desafíos que la actual crisis sanitaria determina para el sector.

Palabras clave: Turismo y hotelería – Globalización - Crisis global - Glocalización – Desterritorialización

Abstract

In light of the international crisis caused by Covid-19, the monopolistic capitalist model that favored the growth and expansion of international hotel chains is severely affected. The present work proposes a theoretical retrospective which allows us to understand, from temporal distance and tourist perspective, a prior instance of the process mentioned. To that end, we analyzed the glocalization in hotel sector as one of the market strategies used by hotel chains to give their facilities “local color”. Through the specialized bibliographic review and the data analysis of UNWTO (2020), this work aims to highlight how this mechanism reinforced the touristification process that occurred during the expansion of hotel monopolies in some of the main tourist destinations in the world. Finally, a critical reflection is proposed based on the challenges that the current health crisis determines for the sector.

Keywords: Tourism and hospitality – Globalization – Global Crisis – Glocalization – Deterritorialization

Clasificación JEL: Z32, L83, N70

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el cuadro geopolítico internacional ha determinado un entramado de asimétricas vinculaciones, cada vez más complejas. La dominación del “capitalismo monopolístico generalizado”, instalado a partir del control que ejercen los monopolios sobre la economía y la deslocalización de las industrias manufactureras (Amin en Formento y Dierckxsens, 2016) posicionó a esta forma de capitalismo como el modelo económico global.

Hasta enero del 2020, la creciente posibilidad de nuevas alianzas políticas/financieras ejercidas por las diferentes fracciones del capital y las luchas sociales emergentes de esa tensión, pusieron en evidencia muchas problemáticas y serias contradicciones en distintos lugares del planeta -EEUU-China; UE-Gran Bretaña, entre otras- (Formento y Dierckxsens, 2016). Sin embargo y como señala Amín, “esta dominación viene siendo cuestionada en grados distintos por las políticas de Estado que rigen en los países emergentes (pensando sobre todo en China y los BRICS)¹”

Ahora bien, desde enero del 2020 y como consecuencia del COVID-19, estas disputas quedaron en suspenso debido a una problemática global aún mayor. La creciente incertidumbre dificulta, aún a los más prestigiosos pensadores y economistas, proyectar las posibles consecuencias que en las relaciones político/económicas/sociales se definirán, tanto en lo global como así también en lo local. La fuerte desestabilización que la pandemia está imponiendo al orden conocido, el temor y la incertidumbre creciente, las limitaciones evidenciadas de los sistemas de salud, la fragilidad de la vida y su contracara -la muerte- está forjando un cambio de paradigma que necesariamente se refleja en todos los ámbitos de la vida, incluyendo por supuesto los productivos. Entre estos, la fuerte caída de la actividad turística mundial y del mercado hotelero internacional. Ante la imposibilidad de viajar, de trasladarse y aún de circular dentro de las propias ciudades, las preguntas son muchas; en tanto las inevitables para la actividad turística son ¿cuándo y cómo se reactivará el sector? y ¿de qué manera podrán reinventarse las artificiosas estructuras monopolísticas hoteleras?

Por lo tanto y dada esta coyuntura que imposibilita conocer estas respuestas, este trabajo pretende hacer una retrospectiva que permita comprender, desde un distanciamiento temporal y desde una perspectiva turística, una instancia anterior de este proceso.

Para tal fin se analiza una de las estrategias de mercado utilizadas por las cadenas hoteleras internacionales en el marco de la globalización, que favorecieron su posicionamiento y expansión global: la glocalización. Este concepto hace referencia a un mecanismo aplicado para dotar de “color local” a aquellos hoteles que respondían a la lógica globalizada preponderante en las décadas precedentes. Se busca también poner en evidencia, cómo esta estrategia reforzó el proceso de

¹ El término hace referencia a Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Estos países se encuentran entre los más grandes del planeta, ricos en recursos naturales y con economías emergentes, hecho que se evidencia en el crecimiento de su PBI en los últimos años. Debido a ello son considerados países con gran potencial para convertirse en economías dominantes a mediados de siglo.

turistificación² acontecido durante la expansión de los monopolios hoteleros en algunos de los principales destinos turísticos del mundo.

2. LA GLOBALIZACIÓN NO ES UN FENÓMENO NUEVO

En las últimas décadas, la globalización en tanto “fase en la historia del capital cuyo linaje ha unido a distintas sociedades en un mismo sistema” (Mittelman, 1996:231 en Morales, 1999) ha sido definida desde numerosas perspectivas. Desde una mirada sociohistórica se la entiende como un proceso multidimensional, que conduce a la supresión de las barreras al libre comercio. Esta expresión se aplica a la creciente interdependencia entre la producción, el mercado, el comercio y las finanzas, y a la alta participación de las economías nacionales en un sistema internacional (Molano, 2007 en Copelli Ortiz, 2018).

La globalización no es un fenómeno nuevo, sin embargo en los últimos años alcanzó una nueva dimensión debido a su trascendencia, magnitud e intensidad. Numerosas investigaciones (Mittelman, 1996 en Morales, 1999; Hinojosa, 2005 en Copelli Ortiz, 2018; Allard, 2010; Federico y Agresti, 2017) dan cuenta que este “fenómeno-proceso”, no sólo evidenció la expansión global en materia económica-financiera, sino también una fuerte transformación en el orden ideológico, político-militar, comunicacional y sociocultural de alcances planetarios; y especialmente desde 1989 con la caída del muro de Berlín y la disolución del bloque soviético-comunista. Desde entonces, se señalan tres momentos diferenciados de esta expansión: desde 1989 hasta la caída de las torres gemelas en 2001, del 2001 hasta la crisis financiera internacional de 2008 y desde ese acontecimiento hasta la “caída del Muro del Caribe” en 2015, cuando EEUU y Cuba retoman formalmente sus relaciones diplomáticas (Federico y Agresti, 2017).

Por lo tanto, nos encontramos frente al avance de un sistema que si bien lleva varios siglos desarrollándose se impuso a partir del triunfo del modelo neo-liberal trascendiendo los límites del Estado-Nación de la modernidad. En este sentido, se consolidó en lo financiero y en lo cultural y definió una etapa de la historia contemporánea con características bien distintivas: unificación y liberación de los mercados, disminución del poder del Estado en términos económicos, crecimiento de los mercados financieros, desarrollo de nuevas tecnologías -comunicacionales, biotecnológicas, informacionales, etc.-, problemáticas ambientales, desigualdad en la distribución de las riquezas, entre otras.

Es decir, a partir de la disolución de las fronteras económicas se produjo el traspaso de un mercado local/regional a uno global, favoreciendo la libre circulación de bienes, productos y servicios. Aquellos países que generaron mayores ventajas competitivas (menores impuestos, reducción de costes, libertad de movimientos de capital, etc.) se repositionaron geopolíticamente y produjeron -a partir de ésta, y entre otras condiciones-, bienes cada vez más complejos.

Ésta circunstancia potenció la expansión de las grandes multinacionales distribuidas en las principales ciudades del mundo, profundizando el proceso de desterritorialización de los centros de producción

² Se denomina así al impacto que tiene para el residente de un barrio o ciudad el hecho de que, como consecuencia de la masificación del turismo, los comercios, las instalaciones y los servicios estén orientados a satisfacer más a los turistas que a los ciudadanos que viven allí permanentemente. (Canalis, 2017)

iniciado en los últimos 20/30 años. Paralelamente, el constante desarrollo de innovaciones tecnológicas, desde conexiones satelitales hasta plataformas de información mediante servicios online, promovieron la comunicación directa e instantánea a escala planetaria generando una influencia extraordinaria en la mundialización de la cultura dominante (Chiriguini, 2003) propiciando una transformación de los imaginarios culturales de la humanidad impensada hasta el momento.

3. LA GLOBALIZACIÓN EN EL TURISMO: DESTERRITORIALIZACIÓN DE DESTINOS Y SERVICIOS EN EL PROCESO DE TURISTIFICACIÓN

El turismo es una práctica social distintiva de la era globalizada y se reconoce como una actividad que ha tenido y mantuvo hasta enero/febrero del 2020, un intensivo crecimiento bajo los supuestos propios del capitalismo. Esta práctica requiere del desplazamiento de una parte de los actores sociales involucrados -los turistas-, hacia distintos territorios y a su vez la permanencia de los mismos en alojamiento preparados para tal fin. En base a estos conceptos básicos se estructura todo el sistema turístico.

Ahora bien, a los efectos de delimitar la orientación principal de este trabajo y con el fin de comprender las relaciones conceptuales entre estas tres nociones -globalización, turismo y territorio-, es necesario señalar inicialmente la condición polisémica al que el término territorio alude, reconociéndolo como una “construcción social de base material que resulta de la interacción de factores biofísicos y humano-culturales” (Rodríguez Valbuena, 2010). Este complejo entramado construido socialmente, es de carácter dinámico y se estructura a partir del accionar de un conjunto de actores que, delimitados por una frontera física y simbólica establecen desiguales relaciones de poder (Orihuela, 2016).

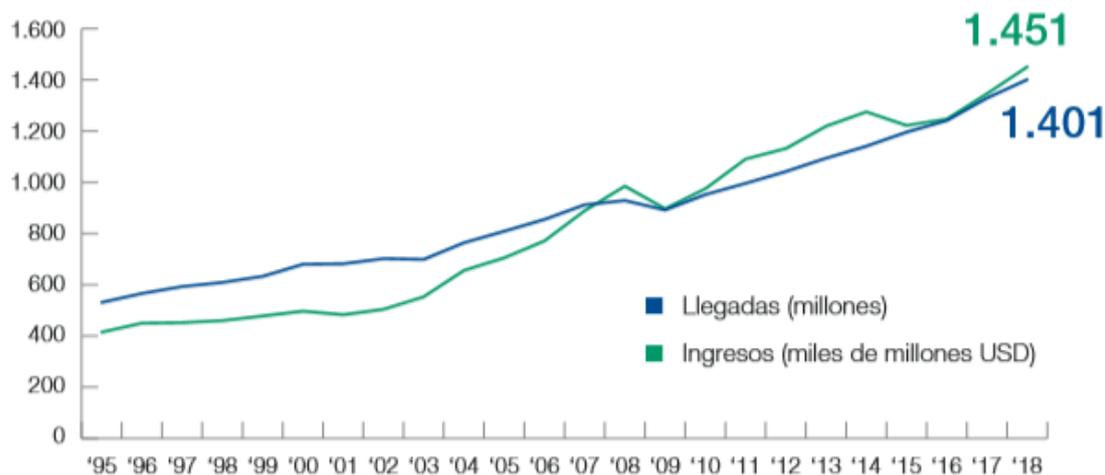
Por lo tanto, la construcción de un territorio implica necesariamente la delimitación de una frontera física, que normalmente se logró en el transcurso de los últimos siglos, a través de acciones militares y/o acuerdos políticos y que posteriormente se significó simbólicamente en el orden ideológico, económico y político. Sucintamente este ha sido el origen de los Estado-Nación en el transcurso de los siglos XVIII, XIX e incluso XX, en casi todo el mundo.

Sin embargo, como se ha mencionado y como es conocido, en las últimas décadas del siglo XX esta condición cambió a la par del planteo político-económico imperante. Ya desde los años `90 y desde una perspectiva cultural, García Canclini (1990), hacía alusión al concepto de “hibridación cultural” para explicar los nuevos modelos culturales producidos como consecuencia de la creciente permeabilidad de las fronteras físicas y simbólicas, en esa nueva lógica transnacional que el avance de la globalización traía aparejada. Algunas de las nociones utilizadas por este autor para desarrollar esta teoría, fueron los ya reconocidos conceptos de desterritorialización y el de reterritorialización entendiendo por el primero “la pérdida de la relación “natural” de la cultura con los territorios geográficos y sociales”. Y por el segundo “ciertas relocalizaciones territoriales relativas, parciales, de las viejas y nuevas producciones simbólicas” (García Canclini, 1990, p.288).

Ahora bien, si desde esta lógica transnacional se analizan las estadísticas del turismo internacional, se advierte que esta actividad ha presentado un crecimiento casi ininterrumpido y con un rápido recupero luego de unas pocas crisis ocasionales. Dicha progresión se ha profundizado fuertemente desde 1990 a la actualidad, con un incremento de la cantidad de arribos de turistas internacionales de alrededor de

500 millones de personas en la última década del S. XX a 1.401 millones en 2018 y cuyos ingresos por turismo internacional ascendieron de cerca de USD 400.000 millones a USD 1.451.000 millones (*ver figura 1*).

FIGURA 1: GRÁFICO DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS. LLEGADA DE TURISTAS INTERNACIONALES (LÍNEA AZUL, EN MILLONES DE PERSONAS POR AÑO) E INGRESOS POR TURISMO INTERNACIONAL (LÍNEA VERDE, EN MILES DE MILLONES DE USD POR AÑO).

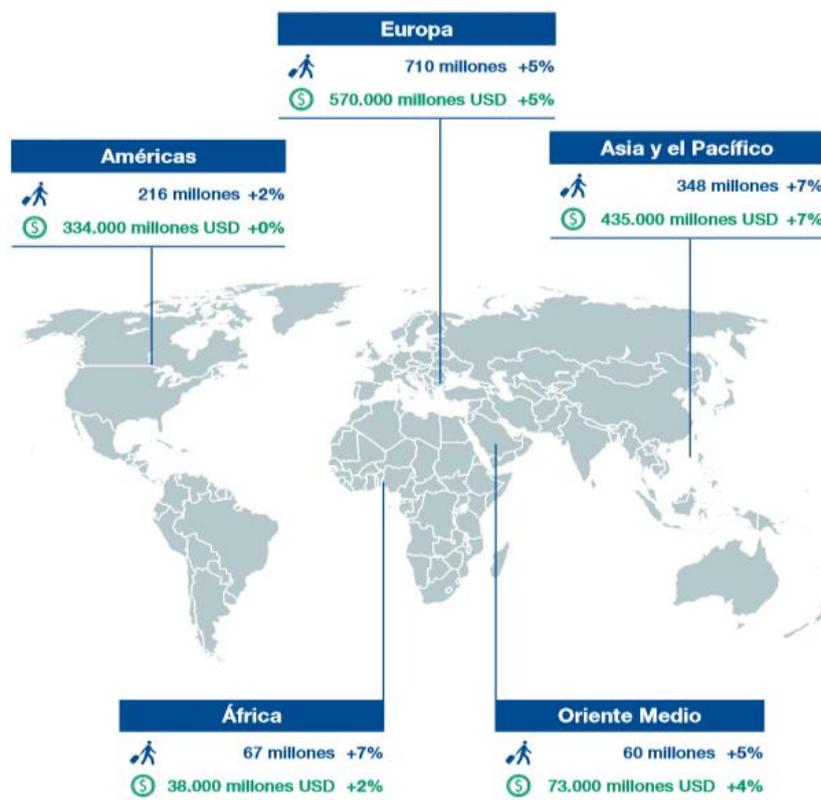


Fuente: Elaborado por la Organización Mundial de Turismo y publicado en el Panorama del turismo internacional 2019 (OMT, 2019).

También es posible advertir esta expansión al analizar la evolución del sector en las diferentes regiones turísticas del mundo; ya que se observa que Asia, Pacífico, África y Oriente, presentan mayores crecimientos en este período que en las décadas anteriores. Esto se hace más evidente al observar las tasas de crecimiento, de cada una de ellas; en algunos años estas regiones alcanzaron incrementos similares e incluso superiores a los de Europa y América. Según la OMT (2019) al año 2018 Oriente Medio registró una tasa de crecimiento en la llegada de turistas internacionales del 5% -igual que la de Europa- mientras que África, Asia y el Pacífico tuvieron una tasa aún mayor, del 7% (*ver figura 2*).

Estos datos permiten dar cuenta que en las últimas décadas no sólo hubo un crecimiento exponencial del sector, sino también un significativo cambio en el hábito de consumo de los destinos. Surgieron y se expandieron una multiplicidad de ofertas disímiles en territorios antes no ponderados dentro de la actividad turística. Se abrieron nuevos mercados, pero también se reterritorializaron destinos lejanos respecto de los núcleos geográfico/turísticos que en las décadas precedentes centralizaban el desarrollo del turismo (Estados Unidos y Europa).

FIGURA 2: MAPA DE LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES (EN MILLONES) Y SU TASA DE CRECIMIENTO E INGRESOS POR TURISMO INTERNACIONAL (EN MILES DE MILLONES DE USD) Y SU TASA DE CRECIMIENTO, POR REGIÓN TURÍSTICA, AÑO 2018.



Fuente: Elaborado por la Organización Mundial de Turismo y publicado en el Panorama del turismo internacional 2019 (OMT, 2019).

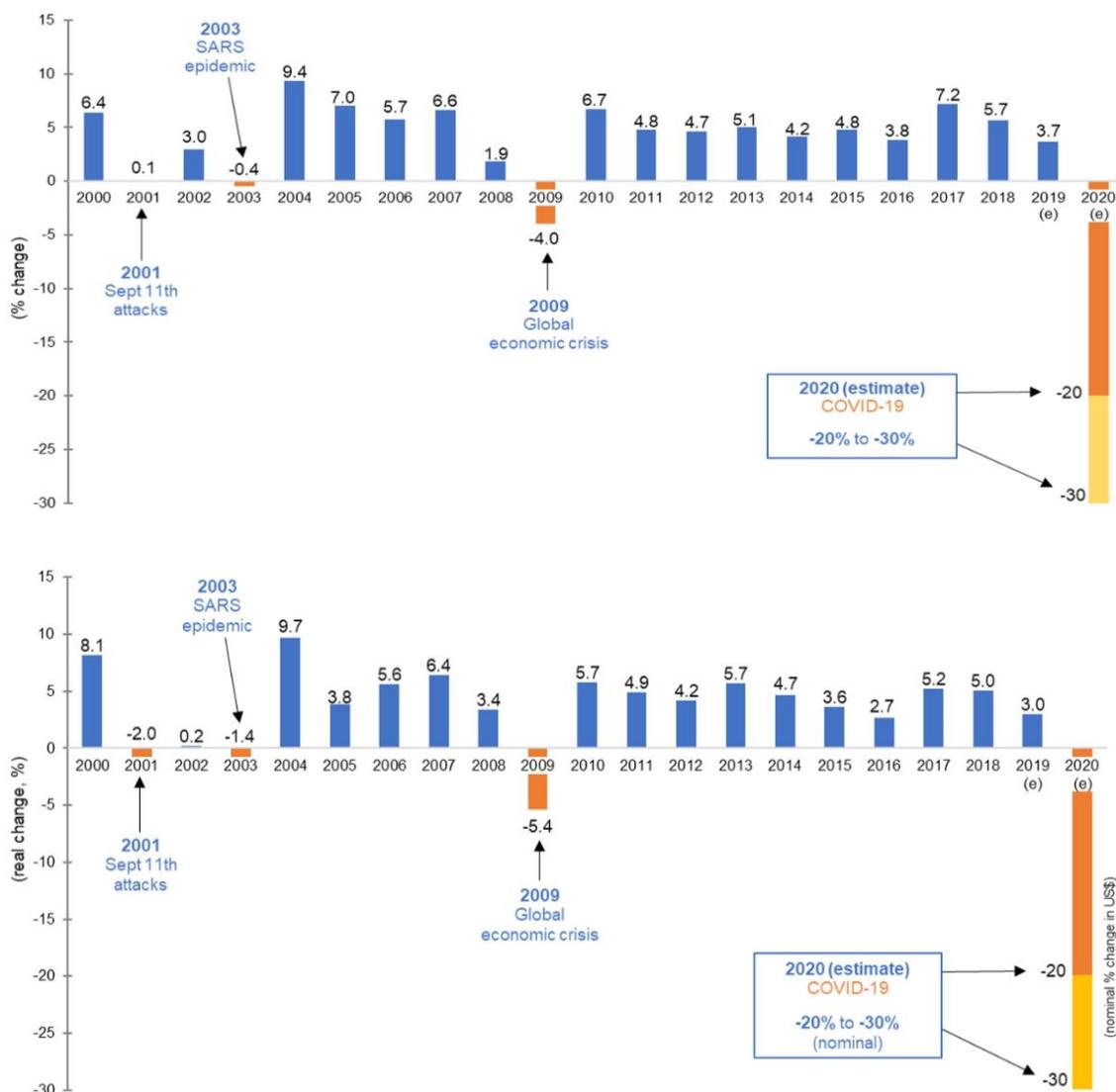
4. IMPACTOS DEL COVID-19 EN LA ACTIVIDAD TURÍSTICA INTERNACIONAL

Sin embargo, este fuerte crecimiento de la actividad en las regiones mencionadas se vio afectado por la actual crisis internacional que trajo aparejado el brote del virus COVID-19. Esta coyuntura puso de manifiesto una cantidad de problemáticas -ambientales, socio-culturales, económicas, políticas- que sin lugar a dudas son anteriores a la pandemia, pero que ante la emergencia sanitaria planteada, dejaron en evidencia las consecuencias de un sistema que se sostiene a partir de una distribución desigual de riquezas, de oportunidades, de recursos.

Puntualmente, y en lo que refiere a la actividad turística, la crisis que atraviesa no tiene precedente. Porque si bien el sector, ya ha sorteado otros momentos de profundas dificultades, como por ejemplo la crisis del 2009, la situación presente supera ampliamente cualquiera de todas las atravesadas con anterioridad a la fecha. Como consecuencia de ello, se prevé que el decrecimiento de la actividad para el 2020 sería de entre el -20% al -30%, mientras que en las últimas crisis no superó el -5% (ver figura 3). De este descenso abrupto, se estiman pérdidas de entre USD 300.000 y USD 450.000 millones de ingresos por turismo internacional (exportaciones), cuyo tiempo de recupero sería de un plazo de 5 a 7 años (OMT, 2020)³.

³ La OMT señala que estas estimaciones deben interpretarse con cautela ante la magnitud de la crisis y la falta de precedentes. Los marcos de referencia más actuales son El SRAS y la crisis económica mundial de 2009, pero la situación planteada en la actualidad es mucho más compleja e inestable que todas las anteriores. Por lo tanto, este organismo

FIGURA 3: GRÁFICO DE PORCENTAJE DE VARIACIÓN DE LAS LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES (PRIMERO) Y PORCENTAJE DE VARIACIÓN DE INGRESOS POR TURISMO INTERNACIONAL (SEGUNDO), EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS Y ESTIMACIONES REALIZADAS PARA EL AÑO 2020.



Fuente: Elaborado por la Organización Mundial de Turismo y publicado en el Informe COVID-19 -a global insight on travel and tourism impacts UNWTO & Data Partners, de la OMT, abril de 2020.

Asimismo, previo al virus COVID-19, 1 de cada 10 empleos en el mundo eran generados directa o indirectamente por el turismo y cerca del 80% de las empresas del sector eran pequeñas o medianas. Por lo tanto, la continuidad de millones de puestos de trabajo se encuentra actualmente en peligro como consecuencia de esta disminución abrupta de ingresos por la crisis internacional (OMT, 2020).

continúa haciendo seguimiento de los impactos del COVID-19 y actualizando permanentemente la información disponible. (OMT, 2020)

Puntualmente en la hotelería, en el mes de marzo todas las regiones del mundo registraron grandes disminuciones de las reservas -de dos dígitos-, siendo Asia (-67,8%) y Europa (-61,7%) las que sufrieron los mayores impactos. Según las estadísticas de la OMT (2020) al comparar la evolución de cada semana con el mismo período del año 2019, se observa que la industria hotelera alcanzó el pico negativo (-75%) en términos de reservas en la semana 12, es decir a cerca de 3 meses de declarado el COVID-19. Posterior a este evento no se realizaron estimaciones como consecuencia de la debilidad de la datos, por la disminución significativa de las reservas desde finales de ese mes.

Por lo tanto y a la luz de los actuales acontecimientos, aquellas categorías conceptuales enunciadas por Canclini como novedosas en los años '90 se plantean en la actualidad como herramientas muy útiles para repensar algunos procesos y para explicar el uso de ciertas estrategias que las cadenas hoteleras internacionales monopolizaron durante la turistificación de selectivos destinos. En este devenir, estas corporaciones transnacionales, desterritorializaron y relocalizaron elementos culturales y territorios, profundizando desde la lógica hegemónica de mercado, la asimétrica distribución de riquezas que las reglas de la globalización imponían y que la actual crisis profundizó y evidenció.

5. UN POCO DE HISTORIA: EL SURGIMIENTO, LOS CAMBIOS Y LAS TRANSFORMACIONES DE LA INDUSTRIA DE LA HOSPITALIDAD

El surgimiento, la expansión y el casi constante crecimiento de la industria de la hospitalidad son el resultado de cambios sociales, económicos, culturales, políticos y tecnológicos ocurridos durante siglos. Los primeros antecedentes históricos de hospedajes datan de la antigua Roma, donde era habitual encontrar villas o casas de huéspedes en algunas zonas costeras, en las principales vías comerciales y en los alrededores de los campamentos militares que alojaban a los comerciantes a cambio de mercancías.

Algunos siglos después, durante la Edad Media, movimientos mesiánicos como el cristianismo o el islamismo, propiciaron desplazamientos a través de la práctica de peregrinaciones. En estos casos, en las proximidades de los caminos transitados, se instalaban servicios de hospedaje para los creyentes. Ya para el Renacimiento, el intercambio comercial y el auge de las ciudades mercantiles estimuló la apertura generalizada de instalaciones que ofrecían pernocte a cambio de un precio estipulado. Esta condición fue transformando paulatinamente a la actividad en un emprendimiento comercial, perfilándolo como un sector bien diferenciado dentro de las actividades económicas.

Otras innovaciones acontecieron en el siglo XVIII, en plena Revolución Industrial. En esta etapa, posadas y tabernas proliferaron en todas las ciudades y rutas comerciales europeas, pero aún con servicios elementales –hospedaje, alimento y bebida- y de baja calidad. Posteriormente, la expansión del ferrocarril marcó otro momento decisivo, impulsando la instalación de hoteles cercanos a las estaciones, reconocidos como “hoteles término” dispuestos en los alrededores de las mismas para brindar un mejor servicio a los huéspedes de paso.

Para el siglo XIX, los viajes de corte romántico de la élite europea hacia destinos reconocidos y famosos como Bath -aguas y baños termales-; o balnearios de moda como San Sebastián -España-, o playas en las orillas del Báltico, de la Mancha, del Atlántico; o incluso en la región de los lagos montañosos de Suiza o de Italia (Boyer, 2002) fomentaron la reforma de los establecimientos a los

efectos de brindar una mejor atención a este perfil de huéspedes más exigentes. Este aumento en la demanda impulsó mejoras en la infraestructura y en los servicios, dando inicio a las ideas de calidad y lujo en la hotelería. Entre los primeros hoteles modernos destacados en el mundo se encuentran el City Hotel ubicado en Nueva York (Estados Unidos) de 1794 y el Badische Hof, en Daden (Alemania) de 1809.

Ahora bien, ésta acotada síntesis permite evidenciar que el crecimiento y desarrollo de ésta industria estuvo vinculado desde sus orígenes al espacio geográfico en el cuál estas instalaciones se creaban. Ésta condición le imprimió a cada hotel un carácter localizado, delimitando un territorio turístico particular en cada área involucrada. Tanto desde lo formal, estilístico y arquitectónico como así también en la modalidad de servicios, atención y administración.

Sin embargo, hacia mediados del siglo XIX surgieron las primeras propuestas corporativas y con éstas las particularidades de cada establecimiento hotelero comenzaron a disiparse. El hotel Ritz y su posterior cadena se inauguró en 1880. A partir de entonces, se produjo un aumento en la cantidad de alojamientos hoteleros y cambios en el manejo administrativo, comercial, laboral y de servicios. Hacia 1900 este modelo de negocio, fuertemente referenciado hasta el momento en Francia, se replica en Estados Unidos. Este país se convertiría posteriormente en la sede del gran crecimiento de la industria a partir del surgimiento de las grandes cadenas y gigantes establecimientos que se desarrollarían en las siguientes décadas.

Es decir, en el siglo XX los hoteles como actividad económica, dejaron de ser emprendimientos independientes, individuales, familiares y geográficamente localizados para convertirse en organizaciones empresariales desterritorializadas respecto de su matriz de origen, en las que un mismo propietario concentró gran cantidad de edificios. Este cambio impulsó con posterioridad la consolidación de las primeras cadenas hoteleras, las primeras marcas y las primeras franquicias en la industria de la hospitalidad (Jiménez-Martínez, 2008; D' Meza Pérez et. ál., 2016).

6. LAS CADENAS HOTELERAS INTERNACIONALES: UN SERVICIO GLOBALIZADO

Las condiciones político/económicas que se desarrollaron en Estado Unidos finalizada la Segunda Guerra Mundial, determinaron una coyuntura favorable para el crecimiento y expansión de todo tipo de empresas, entre ellas la hotelería. En este contexto, la creciente participación de las economías nacionales en el sistema internacional ofreció el escenario propicio para el surgimiento y consolidación de las cadenas hoteleras. Por lo tanto, los cambios propuestos por la industria de la hospitalidad norteamericana desde mediados del siglo XX, marcarán el rumbo que la industria adoptará en las siguientes décadas y que la diferenciaría cada vez más de las características que presentaba en los siglos anteriores (Jiménez-Martínez, 2008).

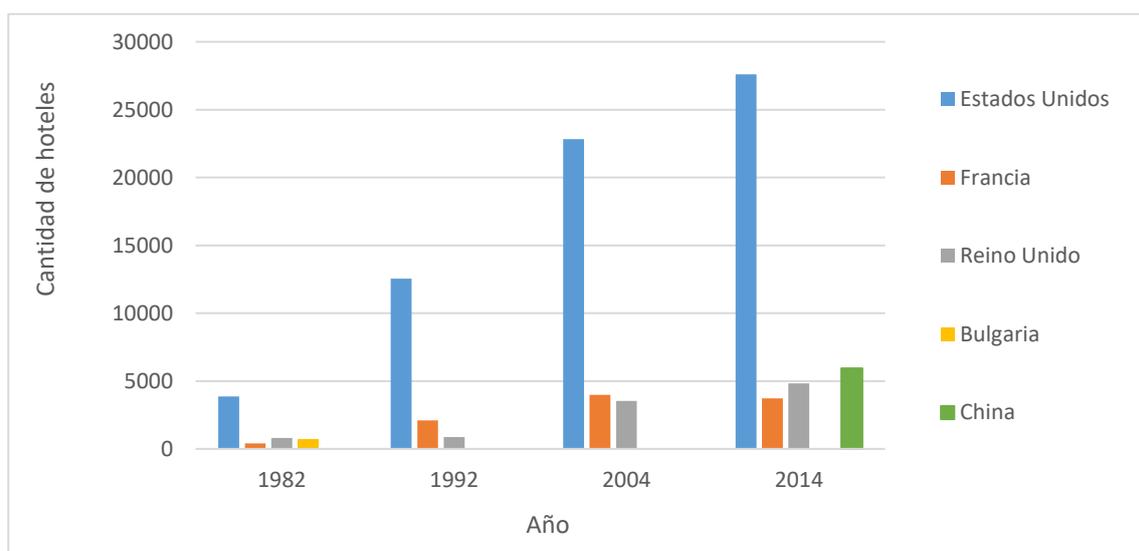
Según D' Meza Pérez et. ál. (2016) en el desarrollo y expansión de la hotelería moderna se pueden diferenciar tres etapas. La primera, desde el siglo XIX y hasta los años '50 del siglo XX, que se caracterizó por la compra o construcción de hoteles y por el surgimiento de las primeras cadenas. La segunda, de los años '50 a los '90 que marcó un crecimiento exponencial del sector a partir de la internacionalización de las cadenas y la aparición de las franquicias de las marcas. Finalmente, desde la década del '90 en adelante se formalizó la expansión global de la industria, a partir de la adquisición,

fusión o alianza entre grupos corporativos con nuevas modalidades de entrada, operación y gestión, tales como franquicias, contratos de administración, alquiler o leasing, gestión de hoteles propios y contratos de arrendamiento.

Al respecto Jiménez-Martínez (2008) señala que algunas cadenas hoteleras, que en sus orígenes eran independientes, se integraron en corporaciones y construyeron a partir de esa unión, empresas gigantes con una gran variedad de hoteles y de marcas. A través de estas fusiones pudieron abarcar una amplia gama de segmentos y de nuevos destinos, una vez posicionadas fuertemente en los mercados. Asimismo, destaca que la evolución de las cadenas se asocia a estrategias específicas de desarrollo que son una función del entorno internacional, del entorno nacional y local de la economía del país donde operan, así como de las formas y evolución del turismo y los viajes.

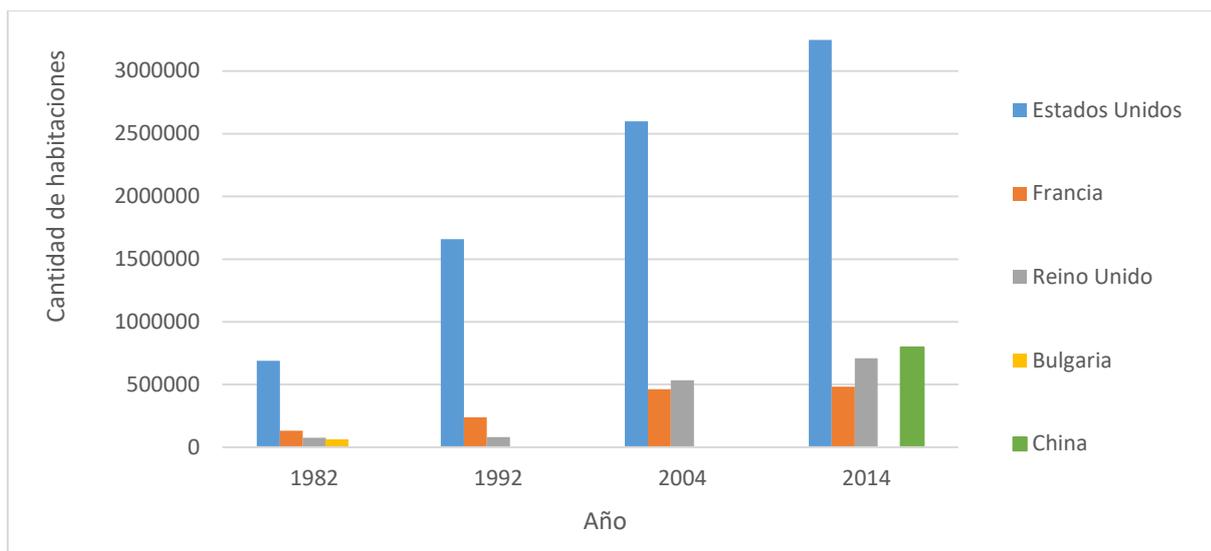
Este proceso de crecimiento y expansión que las llevo a convertirse en empresas gigantes es posible observarlo al realizar un relevamiento de las 10 principales corporaciones -según cantidad de habitaciones-. Al analizar la cantidad de hoteles y habitaciones con que cuentan las principales cadenas hoteleras del mundo en diferentes años, se hace evidente el crecimiento positivo que éstas tuvieron a nivel internacional (*ver gráficos 1 y 2*).

GRÁFICO 1: CANTIDAD DE HOTELES DE LAS 10 PRINCIPALES CORPORACIONES DEL MUNDO, SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE LA EMPRESA, AÑOS 1982, 1992, 2004 Y 2014.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas analizadas por D' Meza Pérez et. ál. (2014) y Jiménez-Martínez (1982,1992 y 2004).

GRÁFICO 2: CANTIDAD DE HABITACIONES DE LAS 10 PRINCIPALES CORPORACIONES DEL MUNDO, SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE LA EMPRESA, AÑOS 1982, 1992, 2004 Y 2014.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas analizadas por D' Meza Pérez et. ál. (2014) y Jiménez-Martínez (1982,1992 y 2004).

Asimismo, tal como se advierte en el relevamiento, hay una notable preponderancia de empresas cuyo país de origen es Estados Unidos y unas pocas europeas, especialmente de Francia y Reino Unido. También destaca el reciente ingreso de China al ranking y con la segunda mayor participación en el año 2014.

Esta concentración territorial se evidencia a partir de la década del '70 del siglo XX, alcanzando en la década de los '90 su auge de expansión en suelo norteamericano, potencia que para la fecha lidera la globalización e impone sus reglas de mercado. Como señalan Jiménez-Martínez (2008):

Las cadenas internacionales de hoteles son actores relevantes del turismo internacional por la capacidad de actuación que tienen en todas las escalas del sistema turístico. Su presencia global es importante, y a través de sus marcas, que son las que les dan posicionamiento a nivel mundial, tienen bajo su control un notable volumen de la oferta mundial de alojamiento. (2008, p.192)

Por lo tanto, a partir de los datos trabajados se puede advertir la fuerte influencia que el poder hegemónico ejercido por Estados Unidos, -en la última y actual fase de la globalización- imprimió en la industria hotelera internacional. Sin embargo y en paralelo a este proceso, se planteó también un contraefecto glocalizador, determinando algunas características distintivas, que particularizaron a las cadenas hoteleras en algunos destinos turísticos internacionales de gran relevancia.

7. EL CONTRA-EFECTO GLOCALIZADOR: “CON ESTILO LOCAL”

Según Salazar (2005), en los estudios sobre turismo, el término glocalización se percibe bajo una lógica binaria de oposición y suele ser utilizado para explicar el proceso de construcción social de lo local y característico de un lugar, en relación a lo global y mundializado. Este neologismo surge en Japón, en la década del '80 para nombrar algunas características particulares de las prácticas comerciales de aquel país, atribuyéndose su significado a una derivación de la palabra japonesa *dochakuka* que significa “localización global” o, planteado en términos comerciales “a la fabricación de productos globales, prácticas industriales y servicios que buscan adaptarse a tradiciones y gustos culturales

concretos” (Robertson, 1992, p.173-174, en Robertson y Giulianotti, 2006). Años más tarde, cómo palabra y cómo práctica, este término se asoció con la empresa SONY en Estados Unidos y posteriormente se incluyó su uso en los círculos de negocios de este país y de algunos países asiáticos (Dicken y Miyamachi, 1998, p.73 en Robertson y Giulianotti, 2006).

De una manera más específica, el alcance de la glocalización en las actividades económicas, políticas y sociales de las tres últimas décadas, plantea la disposición de “pensar globalmente y actuar localmente”. Propone una compleja interacción entre lo particular y lo global que se retroalimenta de manera cada vez más indeterminada, como consecuencia de intercambios variados y recíprocos en un escenario transnacional cada vez más difuso.

Sin embargo y a pesar de las dificultades para determinar sus límites, la glocalización se particulariza por desarrollar una serie de reglas que orienta a los grupos, a las organizaciones, a las empresas y a las grandes corporaciones a desplegar prácticas y estrategias comerciales que se adapten a las particularidades culturales de los entornos en las que se sitúan.

De esta manera, los grupos empresarios y las corporaciones hoteleras, se disponen a proporcionar en sus instalaciones y servicios, elementos asociados al carácter local del territorio en el que se ubican, a partir de una construcción simbólica en su imagen. Esta estética buscada con fines comerciales otorga “color local” a productos que en la lógica globalizada se presentan estandarizados, como lo son muchas de las grandes torres o edificios que albergan a las grandes cadenas hoteleras internacionales. En esos casos, se puede observar que si bien se respeta la estética de las marcas, en las instalaciones, infraestructura y servicios ofrecidos se puede identificar claramente algunos elementos locales fuertemente asociados a la cultura de esos países y regiones (*ver figura 4*).

Al respecto Cecconi señala,

[...] en este mercado turístico internacional cada vez más competitivo, los países y las ciudades rivalizan entre sí por la captación de turistas. En este objetivo confluyen los intereses del sector privado (empresas y agencias de viajes, cadenas hoteleras, etc.) y del sector público, que planifica su accionar y despliega una serie de estrategias orientadas a convertir a los “clientes” potenciales en visitantes reales. Los rasgos diferenciales, aquello que en el lenguaje del marketing caracteriza y distingue a un producto respecto de sus competidores, también llamado “posicionamiento”, se convierte así en un recurso de gran importancia, al permitir una posibilidad de diferenciación difícil de alcanzar en un contexto de oferta que tiende a sobresaturarse. (2011, p.161)

Ahora bien, en este punto y en relación a la industria de la hospitalidad, lo que interesa remarcar es que en este proceso de localización, que busca posicionar y destacar a un hotel o a una cadena por sobre las demás, subyace de manera implícita el contra-efecto localizador propio de la glocalización. En estos casos, y cómo se observa en las imágenes (*ver figura 4*), se rescatan elementos arquitectónicos, estilísticos y simbólicos propios del territorio donde éste se instala, para referenciarse con “color local” y distanciarse del proceso homogeneizador que la globalización impuso como modelo. Porque como señala Harvey “cuanto menos importantes son las barreras espaciales, mayor es

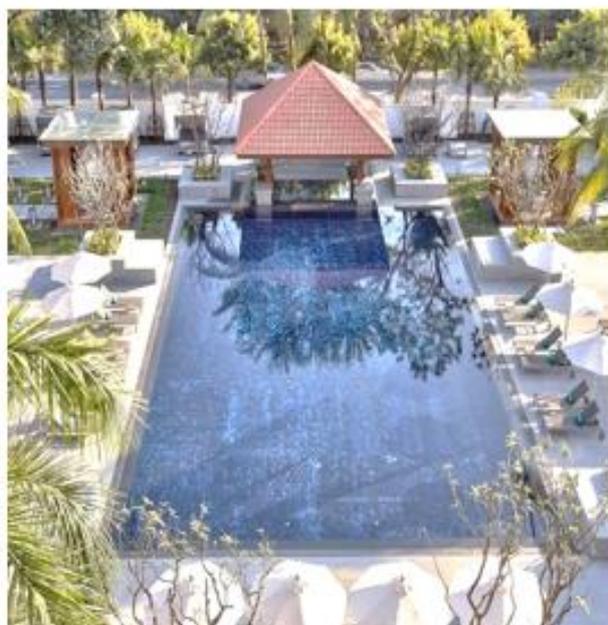
la sensibilidad del capital a las variaciones del lugar dentro del espacio, y mayor el incentivo para que los lugares se diferencien a fin de hacerse atractivos para el capital”. (1998, p.327)

FIGURA 4: IMÁGENES DE AMBIENTES DE HOTELES INTERNACIONALES DE CADENAS EN DONDE PUEDE ADVERTIRSE LA GLOCALIZACIÓN.

EL CAIRO, EGIPTO - ÁFRICA



MANDALAY, MYANMAR - ASIA



JAIPUR, INDIA - ASIA



Fuente: Imágenes de hoteles obtenidas de la plataforma <https://www.booking.com/> y <https://www.tripadvisor.com.ar/>

La industria hotelera internacional logró en estas últimas décadas relocalizar muchos de sus productos y servicios imprimiendo “color local” a sus instalaciones. Pero al hacerlo, posiblemente generó -en algunos casos- lo que Augé (1993) definió como los “no lugares”, espacios no históricos, no relacionales y no identitarios. En la construcción de estos espacios turísticos, se vació de contenido a muchos territorios geográficos y sociales propiciando la pérdida de la relación “natural” de éstos con la cultura que le es propia. Los referentes culturales que muchas de las cadenas hoteleras internacionales pretendieron evocar, no logran capturar el carácter identitario de los territorios en los que se instalaron, dado que un símbolo instaurado a modo de remembranza romántica y evocativa, no puede contener todos los elementos que constituyen el complejo entramado de una cultura.

Y si bien, los argumentos que explicitan y justifican estas tendencias se sostienen a partir de las ganancias que producen a la renta corporativa y a los beneficios otorgados a los huéspedes/consumidores; en algunos casos se observa que detrás de éstas decisiones empresariales se reproduce una vez más, el asimétrico, desigual y prevaleciente modelo hegemónico transnacional de las últimas décadas. Aquel, que la crisis mundial que estamos atravesando dejó en una cruda y dolorosa evidencia.

8 ¿UN MODELO ALTERNATIVO?

En relación a los procesos de globalización y glocalización cultural, Filardo (2006) afirma que una forma de revertir la desigualdad que se condice con las ideas de “homogeneización” de consumo, es la de fomentar la capacidad de producir mensajes por parte de las comunidades locales,

Esta capacidad de “emitir mensajes” contiene a su vez diferentes aspectos o dimensiones (se puede emitir mensajes simbólicos, culturales, económicos, productivos, etc.). Una propuesta de desarrollo local debería contemplar la producción de mensajes en diversos órdenes y no necesariamente o exclusivamente en la dimensión económica. Con esto se articula el planteo de González y Camarero (1999) en que los contenidos de las mercancías son cada vez más simbólicos que materiales y que por lo tanto se pueden producir “mercancías” a partir de la construcción de un significado para ellas”. (Filardo, 2013, p.212-213)

Construir un significado genuino para los productos y servicios turísticos implica comprender que el verdadero capital se encuentra en el reconocimiento de la diversidad y heterogeneidad de todas las formas naturales y culturales existentes. Pretender la homogeneización cultural de la humanidad, aquella que la globalización propició y la glocalización encubrió es, como señala Ben Jelloum (1983), olvidar que la naturaleza ha creado diferencias y que ha sido el hombre quien las transformó en desigualdades.

Por lo tanto, diferencia y desigualdad no son categorías conceptuales semejantes. Generar un modelo de desarrollo alternativo que promueva y reconozca las diferencias sin transformarlas en desigualdad en lo económico, en lo social y en lo ambiental requiere un replanteo de los esquemas de producción

de la oferta turística. Un modelo que, Adyr Balastreri Rodríguez (2003 en Varisco, 2008) denomina humanista, y que parte de la concepción de desarrollo a escala humana para llegar a una propuesta de desarrollo con base local.

Esta modalidad integral incluye a la población local como actor relevante del desarrollo turístico. A su vez, se caracteriza por generar proyectos productivos, apoyados y diseñados con una planificación estratégica y participativa; y toma en cuenta las posibilidades de crecimiento de los residentes al contemplar la producción local como fuente genuina de recursos. Al respecto Mantero señala,

El desarrollo no depende sólo de los grandes sistemas macro económicos ni de las instituciones centralizadas y sí tiene relación con las microiniciativas y la microeconomía que radica en producir y consumir de otro modo, en establecer modos y medios de producción que responden a otras preocupaciones, a otros objetivos, a otros valores, haciendo que las actividades de producción contribuyan a mejorar la calidad de las relaciones sociales en vez de someter la sociedad a sus exigencias.

La inclusión del capital humano, cultural y ambiental que el modelo de desarrollo local puede ofrecer como elemento distintivo en cada territorio, faculta a las grandes industrias del sector turístico y hotelero para promover una “localización” que de tan genuina no necesite recurrir al modelo exógeno de la glocalización como recurso para referenciar el “color local” que el turista/huésped internacional espera y desea consumir.

Por lo tanto, tomando en cuenta las recomendaciones de la OMT acerca de los modelos de turismo responsable que buscan maximizar la contribución socioeconómica del turismo minimizando los posibles impactos negativos; y, atendiendo las sugerencias planteadas en la Agenda 2030 de Objetivos de Desarrollo Sostenible -ODS-, de alcance universal, existen algunas metas que presentan claras oportunidades para el sector (OMT, 2015).

FIGURA 5: OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS) PLANTEADOS EN LA AGENDA 2030 DE LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS EN EL AÑO 2015.



Fuente: El turismo y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, Organización Mundial del Turismo (2015).

En este sentido, algunas de las medidas que ya se están implementando en algunos hoteles del mundo, y que toman en cuenta las recomendaciones sugeridas en los ODS, se plantean como una alternativa real para la adecuación y el cambio. En lo ambiental y en relación con la infraestructura de los edificios, el uso de materia prima local con un diseño acorde al territorio en el cual éste se emplaza, como así también el aprovechamiento integral de la superficie con la inserción de espacios verdes. La utilización de energías renovables -solar, eólica-; el manejo responsable de los residuos y del agua. En lo social el diseño de estrategias y planes con consenso que promuevan la capacitación laboral especializada de sus habitantes dentro del sistema turístico. Y desde una perspectiva económica la posibilidad de generar empleo genuino para la comunidad promoviendo la mejor calidad de vida de los residentes que redundará en la mejor atención y satisfacción al huésped, como así también una mejor y más equilibrada distribución de los ingresos.

Es evidente que este cambio no será inmediato y que requerirá de una transición paulatina para que algunos resultados sustanciales y significativos se vayan legitimando e implementando. En este sentido, nunca es un buen momento. Pero sin lugar a dudas, esta es la oportunidad.

8. CONCLUSIONES

El análisis de las transformaciones de la industria hotelera y de algunas de las estrategias de mercado utilizadas por las mismas en las últimas décadas, permitió establecer un marco de referencia para reflexionar críticamente acerca de los modelos instaurados y aceptados como válidos y unívocos en esta sociedad global que como sujetos sociales, -con mayor o menor intervención y participación- hemos creado.

La actual crisis internacional, -consecuencia del virus COVID-19 que comenzó en diciembre de 2019 y fue declarado pandemia a comienzos del 2020 por la Organización Mundial de la Salud (OMS)-, expuso una serie de problemáticas ambientales, socio-culturales, económicas y políticas graves y diversas. Como se pretendió demostrar en este trabajo, en lo que respecta al turismo y la hotelería, estas son indudablemente anteriores al virus, sin embargo la crisis sanitaria generó una gran profundización de las mismas.

Las estimaciones realizadas recientemente por la OMT, conjuntamente con otras dadas por diferentes sectores productivos, ha llevado a economistas, filósofos y científicos destacados a reconocer que este tiempo de profunda incertidumbre y desconcierto, nos interpela como especie a un indudable cambio de paradigma respecto de los valores que hasta el momento rigieron nuestra condición humana. Una dura confrontación que nos impulsa a un profundo replanteamiento acerca de las formas de valorar la vida y de enfrentarnos a la muerte. Nuestras conocidas maneras de producción, de consumo, de construcción, de obtener energía, de generar recursos; nuestras formas de vincularnos, de reconocernos, de disfrutar del ocio, entre otras, hoy, están todas en discusión.

En este contexto, se plantean en la actualidad enormes desafíos para la comunidad global en todas las áreas de intervención; no sólo para detener y resolver la crisis sanitaria, sino también para minimizar los impactos y las consecuencias que traerá en el futuro. Sin embargo, no hay precedentes de tal magnitud para establecer una comparación válida que permita establecer algunas proyecciones más o menos confiables. Porque, si bien se están realizando evaluaciones de impactos, la realidad cambia a gran velocidad por lo que resulta extremadamente difícil estimar las consecuencias reales que tendrá esta crisis a futuro y cómo frente a estos cambios podremos posicionarnos. En este sentido, no solo se requieren ideas innovadoras y proyectos alternativos para lograr superar la crisis, sino que es necesario un profundo cambio de conciencia que nos posicione en un lugar diferente respecto del que nos encontrábamos en diciembre del 2019.

Y dado que el turismo ha sido una de las actividades del mundo más afectadas por esta recesión, tal vez por esa misma razón sea la que tiene la gran oportunidad para generar un cambio. Considerando que el 80% de las instalaciones del sector a nivel internacional está constituida por pequeñas y medianas empresas (PYMES), sus posibilidades para adaptarse y producir los cambios necesarios se presentan como una valiosa alternativa. Tal vez, una nueva oportunidad para replantear las bases sobre las que se estructuró el sistema, ¿qué otras formas más inclusivas en lo social, en lo ambiental y en lo económico son posibles?, ¿de qué manera el desarrollo turístico local puede insertarse en el mercado internacional y lograr igualdad de oportunidades?, ¿cuáles son los cambios que se necesitan implementar para alcanzar un genuino respeto por las formas culturales diferentes a las globalizadas?, ¿cómo esta actividad generadora de empleos puede contribuir a resolver muchos de los desafíos a los que la humanidad se enfrentará durante la crisis y luego de ella, sin reproducir una vez más los viejos esquemas? ¿qué modelo económico prevalecerá? Muchos interrogantes, aún sin respuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adams, Fernández, M. (2012). “Los paisajes del turismo. Un reto para la sostenibilidad en el siglo XXI. La recuperación de la casa indiana como reclamo” en Lozano Bartolozzi, M. y Méndez Hernán, V. (Editores) (2012), *Paisajes modelados por el agua: entre el arte y la ingeniería*, Editora Regional de Extremadura, Universidad de Extremadura, Ministerio de Economía y Competitividad, Cáseres.

Allar, R. (2010). "Actores, tendencias y nuevas temáticas en el mundo global: desafíos para Chile y América Latina". *Estudios Internacionales*, Vol. 42 Nro.165, pp.75-107. Disponible en: <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/12665>

Augé, M.(1993). *Los “no lugares” espacios del anonimato. Una antropología de la sobremodernidad*. Gedisa, Barcelona, 1993.

Balastrieri Rodrigues A. (2003). “Patrimonio, Territorio y Emprendedorismo. Pilares del Desarrollo del Turismo en Base Local”. *Aportes y Transferencias*, año 7 vol. 2, pp.11-30.

Ben Jelloum, T. (1983). “Imagen de sí mismo, imagen del otro”, en Fernández Santos, F. (redacción español) (1983), *El correo de la UNESCO. Racismo*. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, París. Disponible en: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000056695_spa

Bolívar Botía, A. (2001). “Globalización e identidades: (Des)territorialización de la cultura”. *Revista de educación*. Nro. Extraordinario 201, Artículo 1, pp.265-288. Disponible en: <http://www.educacionyfp.gob.es/revista-de-educacion/numeros-revista-educacion/numeros-antteriores/2001/re2001/re2001-20.html>

Boyer, M. (2002). “El turismo en Europa, de la Edad Moderna al siglo XX”. *Historia Contemporánea*, Université Lumière-Lyon II. Nro. 25, pp.13-31. Disponible en: <https://eco.mdip.edu.ar/cendocu/repositorio/00924.pdf>

Cecconi, S. (2011). “Turismo, fetichismo y exotización” en Margulis, Urresti, Lewis, et ál (2011), *Las Tramas del presente*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Chiriguini, M. C. (2003). “Del colonialismo a la globalización: Procesos históricos y Antropología”, en Chiriguini, M. C. (Comp.) (2006), *Apertura a la Antropología*. Proyecto Editorial, Buenos Aires. Pp. 29-52

Coppelli Ortiz, G. (2018). "La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización". *Estudios internacionales (Santiago)*, Vol. 50 Nro.191, pp.57-80. Disponible en: <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2019.52048>

Cuervo, L.M (2010). "Globalización y territorio". *Contribuciones a la Economía* (en línea). Disponible en: <http://www.eumed.net/ce/2010b/lmc.htm>

Canalis, X. (2017) “Turistificación: la palabra de moda para demonizar al turismo”, en *Hosteltur*, 16 de mayo de 2017.

D' Meza Pérez, G.; Zaldívar Puig, M.; Fernández, R. M. (2016). “La expansión internacional de la industria hotelera de los países desarrollados como opción estratégica para los países subdesarrollados”. *Economía y Desarrollo*, Vol. 157, Nro.2, pp. 23-38.

Federico, A.; Agresti, P. (2017). *Sociedad y estado en un mundo actual*. Eudeba, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2017.

Friedman, T. (2004). *La tierra es plana, una breve historia del siglo XXI*. MR ediciones, Madrid, 2006.

Filardo, V. (2006). “Globalización y Turismo: impactos en los territorios”. *Pampa; Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, Vol.1 Nro.2, pp.185-217.

Formento, W.; Dierckxsens, W. (2016). *Geopolítica de la Crisis Económica Mundial*. Editorial Fabro, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2016. Disponible en: <https://www.observatoriodelacrisis.org/2018/08/geopolitica-de-la-crisis-economica-mundial-fabro-2016/>

García Canclini, N. (1990). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la Modernidad*. Editorial Grijalbo, Ciudad de México, 1990.

Goldin, I. y Reinert, K. (2007). “Globalización para el desarrollo: Comercio, finanzas, ayuda, migración y políticas: Globalización para el desarrollo: Comercio, financiación, ayuda, migración y políticas”. *El Banco Mundial*, Vol. 1, Nro. 52676. Disponible en: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/749361468332982835/Globalizacion-para-el-desarrollo-comercio-financiacion-ayuda-migracion-y-politicas>

Hollensen, S.; Arteaga-Ortiz, J. (2010). *Estrategias de Marketing Internacional*. Editorial Pearson Educación, Madrid.

Hopenhayn, M. (2001). “¿Integrarse o subordinarse?: Nuevos cruces entre política y cultura”, en Mato, D. (Comp.) (2001). *Estudios Latinoamericanos sobre cultura y transformaciones sociales en tiempos de globalización*, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Jiménez-Martínez, A. de J. (2008). “Las cadenas hoteleras en el mundo y evolución de su operación en México al inicio del siglo XXI”. *Innovar*, Vol. 18 Nro.32, pp.167-194.

Morales A. F. (1999). “Globalización: conceptos, características y contradicciones”. *Revista Reflexiones*, Vol. 78 Nro.1. Disponible en: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/reflexiones/article/view/11181>.

OMT (2020). “COVID-19 -a global insight on travel and tourism impacts UNWTO & Data Partners”. *Organización Mundial de Turismo*, Madrid. Disponible en: <https://www.unwto.org/es/news/omt-las-llegadas-de-turistas-internacionales-podrian-caer-2020>

OMT (2019), Panorama del turismo internacional, edición 2019, *Organización Mundial de Turismo*, Madrid. Disponible en: <https://doi.org/10.18111/9789284421237>.

OMT (2015). El turismo y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Organización Mundial de Turismo*, Madrid (España).

Orihuela, M. (2019). "Territorio: un vocablo, múltiples significados". *AREA*, Vol. 25 Nro. 1, pp. 1-16. Disponible en: https://www.area.fadu.uba.ar/wp-content/uploads/AREA2501/2501_orihuela.pdf

Rodríguez Valbuena, D. (2010). "Territorio y Territorialidad. Nueva categoría de análisis y desarrollo didáctico de la Geografía". *Uni-Pluri/Versidad*, Vol. 10 Nro. 3. Disponible en: <https://revistas.udea.edu.co/index.php/unip/article/view/9582/8822>

Robertson, R.; Giulianotti, R (2006). "Fútbol, globalización y glocalización". *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 64, Nro. 45, pp.9-35. Disponible en: <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/view/14>

Robertson, R. (2003). "Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidad-heterogeneidad" en Monedero Fernández-Gala, J. (2003), *Cansancio del Leviatán: problemas políticos de la mundialización*. Trotta, Madrid. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=3767>

Salazar N. (2005). "Más allá de la Globalización: La «Glocalización» del Turismo". *Política y Sociedad*, Vol. 42 Nro. 1, pp.135-149.

Sánchez Calderón, F. V. (2013). Hacia la multiplicidad del espacio en la historia. Relaciones entre el cambio social y los cambios en la disciplina en las últimas cuatro décadas. *Revista de Estudios Sociales*, Vol. 47, pp. 39-50. Disponible en: <https://journals.openedition.org/revestudsoc/7979>

Santos, M (1990). *Por una nueva geografía*. Espasa Calpe, Madrid, 1990.

Santos, M. (1995). *Metamorfosis del espacio habitado*. Oikos-tau, Barcelona, 1995.

Varisco, C. (2008). "Desarrollo turístico y desarrollo local: la competitividad de los destinos turísticos de sol y playa". (Tesis de postgrado - Director: Juan Carlos Mantero), Orientación: Economía, Maestría en Cs Sociales. Universidad de Mar del Plata, 2008.



www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd
ISSN 2591-5495