

Ensayos de Política Económica – Año 2015

Universidad Católica Argentina.

Rector: Pbro. Dr. Víctor Manuel Fernández

Facultad de Ciencias Económicas

Decano: Dra. Alicia Caballero

Departamento de Investigación Francisco Valsecchi

Director: Dra. Patricia A. Saporiti

Ensayos de Política Económica – Año 2015

Ensayos de Política Económica es una publicación anual de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina.

- o **Editores:** Ernesto A. O'Connor, Marcelo F. Resico, Mariano Rabassa (Universidad Católica Argentina)

- o **Consejo Consultivo:**
 - Caballero, Alicia (Universidad Católica Argentina)
 - Ferreres, Orlando (Universidad Católica Argentina)
 - Nils Goldschmidt, Universidad de Siegen, Alemania)
 - González Fraga, Javier (Universidad Católica Argentina)
 - Heymann, Daniel (Universidad de Buenos Aires)
 - Jung, Andrés (Universidad Católica del Uruguay, República Oriental del Uruguay)
 - Machinea, José Luis (Universidad Torcuato Di Tella)
 - Millán Smitmans, Patricio (Universidad Católica Argentina)
 - Nogués, Julio (Academia Nacional de Ciencias Económicas)
 - Prat Gay, Alfonso (Universidad Católica Argentina)
 - Rodríguez Grossi, Jorge (Universidad Alberto Hurtado, Chile)
 - Solari, Stefano (Università di Padova, Padova, Italia)
 - Tami, Felipe (Universidad Católica Argentina)
 - Villanueva, Javier (Universidad Católica Argentina)

o **Consejo Editorial:**

Ciocchini, Francisco (Universidad Católica Argentina)
Fracchia, Eduardo (Universidad Austral)
García Cicco, Javier (Universidad Católica Argentina)
Grandes, Martín (UMET, CONICET)
Jacobó, Alejandro (Universidad Nacional de Córdoba)
Mitchell, Ann (Universidad Católica Argentina)
Monat, Pablo (Universidad Católica Argentina)
Montoya, Silvia (UNESCO)
Nicchi, Fernando (Universidad de Buenos Aires)
Sabbioni, Guillermo (Universidad Católica Argentina)
Sánchez, Gabriel (Banco Interamericano de Desarrollo)
Sanchís Muñoz, Gerardo (Universidad Católica Argentina)

o **Asistente de edición:** Facundo Ulivarri

Departamento de Investigación Francisco Valsecchi
Facultad de Ciencias Económicas
Av. Alicia Moreau de Justo 1400, 4º piso, oficina 470, (C1107AFB), Buenos Aires, Argentina.
E-mail: programadei@uca.edu.ar
Teléfono: 4338-0834
Para consultar la versión electrónica:
<http://www.uca.edu.ar/index.php/site/index/es/uca/departamento-de-investigacion-y-publicaciones/ensayos-de-politica-economica/>

El contenido del presente informe es responsabilidad de sus autores y no compromete la opinión de la Universidad Católica Argentina; se autoriza su reproducción citando la fuente. Los autores ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital de los artículos al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina, o a otras bases de datos que considere de relevancia académica.

Año IX Vol. II Nro. 3

ISSN 1853-6999 (edición impresa)

ISSN 2313-979X (edición on-line)

Esta publicación fue impresa en abril de 2016

Ensayos de Política Económica - Año 2015

Índice

Editorial	9
Una aproximación a la inclusión financiera y a los determinantes de la disponibilidad de los servicios bancarios en la provincia de Córdoba <i>Fernando García y Alejandro Jacobo</i>	10
Una lectura crítica de "El capital del siglo XXI" desde la noción de innovación <i>Octavio Groppa</i>	50
Sobre la acumulación de riqueza y el futuro de los impuestos progresivos globales en "El capital en el siglo XXI", de Thomas Piketty, en el contexto de América Latina <i>Luis Herrera</i>	68
El crecimiento económico: Estudio de convergencia regional en Colombia para los periodos 1970-2012 <i>Luis Alfredo Molina</i>	94
Institutos de fomento empresarial sectorial: Una comparación del INYM y del INV desde un marco teórico <i>Gerardo Alonso Schwarz</i>	123
Los valores humanos, la Economía Civil, y el bienestar subjetivo <i>Leonardo Becchetti, Luigino Bruni y Stefano Zamagni</i>	141
Reseña bibliográfica: Atkinson, Anthony (2015). Inequality: What can be done? Harvard University Press <i>Ernesto A. O'Connor</i>	164
Reseña bibliográfica: Millán Smitmans, Patricio (2015) Terminar con el Hambre. EDUCA <i>Ann Mitchell</i>	166
Presentación y selección de trabajos	169

Ensayos de Política Económica - Año 2015

Objetivos y cobertura temática

La *“Revista Ensayos de Política Económica”* es una publicación del Departamento de Investigaciones Francisco Valsecchi de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina. Su primer número fue publicado en 2007.

La cobertura temática abarca la política económica y social, cubriendo áreas tales como macroeconomía, economía internacional, economía monetaria, economía financiera, políticas fiscales, crecimiento, desarrollo, historia de la política económica, instituciones, microeconomía aplicada, regulación económica, organización industrial, políticas sociales, mercado de trabajo, pobreza y distribución del ingreso, entre otros.

La publicación apunta a un balance entre cuestiones positivas y normativas de la política económica, desde diversos enfoques, considerando particularmente dentro de las cuestiones normativas aquellos temas relevantes para la Doctrina Social de la Iglesia.

La Revista está abierta a distintas colaboraciones. La selección de los trabajos se encuentra bajo la responsabilidad del Consejo Editorial, integrado por reconocidos investigadores de la Universidad y de otros Centros de Estudios. Los artículos recibidos son sujetos a un referato anónimo. La Revista se encuentra incorporada a la base de datos de EBSCO.

Editorial - Año 2015

Con esta nueva publicación se da a conocer el noveno número de la Revista Ensayos de Política Económica. En el presente ejemplar, se encuentran artículos de variadas temáticas.

Primero se encuentra un ensayo acerca de la disponibilidad bancaria y el estado de la inclusión financiera en la provincia de Córdoba. Luego, dos de los artículos hacen una revisión de la obra de Thomas Piketty *“El capital en el siglo XXI”* muy nombrada últimamente. Por un lado, uno de estos ensayos plantea una crítica desde el punto de vista de la innovación tecnológica, destacando algunas incoherencias en las conclusiones de Piketty. Por el otro, se focaliza en la idea de impuestos progresivos globales, y cuál sería su adaptación al contexto de América Latina. El cuarto trabajo es un análisis acerca de las variables económicas regionales de Colombia para establecer convergencias, basándose en las teorías de crecimiento de Barro Sala I Martin. El quinto ensayo de esta edición analiza dos instituciones dedicadas a promover la competitividad, como el INYM y el INV, a la vista de la Economía Social de Mercado. Finalmente el último ensayo es una argumentación en contra de los reduccionismos presentes en la economía y sus consecuencias, argumentando de forma teórica y empírica la existencia de bienes relacionales, valores y bienestar subjetivo.

La revista concluye con la sección dedicada a las reseñas bibliográfica, de las obras de Anthony Atkinson, *Inequality: What can be done?*, y de Patricio Millán Smitmans, *Terminar con el hambre*.

UNA APROXIMACIÓN A LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y A LOS DETERMINANTES DE LA DISPONIBILIDAD DE LOS SERVICIOS BANCARIOS EN LA PROVINCIA DE CÓRDOBA¹

Fernando García² y Alejandro D. Jacobo³

Resumen

Este trabajo describe brevemente los dos canales principales de servicios bancarios (sucursales y cajeros automáticos) en la provincia de Córdoba para el período 2000-2013. Mientras el número de sucursales aumentó levemente, hubo un incremento sustancial en los puntos de atención bancaria a través de cajeros automáticos. Sin embargo, esta expansión se produjo fundamentalmente en localidades que cuentan con sucursales bancarias ya instaladas, por lo que sólo se consiguió atenuar el deterioro en el nivel de servicios prestados por las instituciones financieras. Entre otras cuestiones observables, la instalación de una sucursal en localidades de menos de 10.000 habitantes no parece una estrategia rentable para la banca privada y estas ciudades deben ser atendidas por bancos públicos. En cuanto a los determinantes de la disponibilidad de los servicios bancarios, el aumento en el nivel de privación de recursos corrientes por parte de la población estaría asociado a una menor demanda de los servicios bancarios, lo que generaría menores incentivos para la apertura de sucursales.

Abstract

This paper briefly describes the two main channels of banking services (branches and ATMs) in the state of Cordoba for the period 2000-2013. While the number of branches showed a slight increase, there is a big boost in banking services points through ATMs. However, the expansion of ATMs is mainly in localities with bank branches already installed and this growth simply tends to alleviate the deterioration in the banking services provided by financial institutions. Among other findings, the settlement of a branch in towns of less than 10,000 inhabitants seems not to be a profitable strategy for private banks, and these towns are serviced by public banks. Regarding the determinants of the availability of banking services, the increase in the population affected by current income deprivation would be associated with a lower demand of banking services and this situation would generate fewer incentives to open a bank branch.

Key words: Instituciones Financieras, Bancos, Inclusión Financiera

JEL Codes: G20

¹ Este trabajo es parte de uno más extenso de los autores.

² Departamento de Estadística y Matemática e Instituto de Estadística y Demografía, Universidad Nacional de Córdoba.

³ Departamento de Economía y Finanzas e Instituto homónimo, Universidad Nacional de Córdoba; Instituto de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Villa María. Correo electrónico: jacoboa@eco.unc.edu.ar.

I. Introducción

El término “bancarización” se refiere al uso masivo del sistema financiero formal por parte de los agentes para la facilitación y efectiva realización de sus transacciones financieras habituales. Éstas incluyen no sólo las tradicionales de ahorro y crédito sino también aquellas relacionadas con la transferencia de recursos y la realización de pagos. Una bancarización creciente —en el sentido amplio del término— implica una mayor disponibilidad, cobertura geográfica, acceso y utilización de los servicios ofrecidos por los bancos y/u otras entidades que forman parte del sistema financiero (Grupo de Monitoreo Macroeconómico, 2011; Anastasi *et al.*, 2010).⁴

Entender el estado actual del proceso de bancarización —o, en otros términos, de “inclusión financiera”— de los agentes económicos resulta una cuestión importante, debido al reconocimiento que se le ha dado al sector financiero como elemento que contribuye al desarrollo económico y social, aún sin necesidad de invocar causalidad en ningún sentido. En efecto, una de las razones para el énfasis del estudio de la bancarización es su correlación positiva con el crecimiento económico y el bienestar; relación a veces dificultada por la presencia de restricciones que impiden la inclusión referida, es decir, la “socialización” amplia de los servicios financieros, y que comprenden —entre otras— barreras de naturaleza cultural o tecnológica, costos de transacción o la falta de beneficios privados.

A pesar de su importancia, sin embargo, son muy pocos los trabajos referidos a estos aspectos para la Argentina y más todavía lo son aquellos que se ocupan de área geográfica subnacional particular. Esta escasez constituye una señal de alerta sobre el desconocimiento de lo que verdaderamente sucede con la inclusión financiera en esa región y de los factores que determinan la disponibilidad de los servicios bancarios, lo cual no coadyuva a las políticas específicas que intenten lograr una mejor bancarización. Este trabajo tiene como objetivo efectuar un aporte en tal sentido.

Ahora bien, el estudio de bancarización requiere previamente de la precisión de dos aspectos. Uno, relacionado con la perspectiva que se le dará al enfoque. El otro, vinculado al estado o región sobre la cual se aplicará tal perspectiva.

Con relación al primero, es posible lograr una visión integral de la bancarización al considerar diferentes categorías analíticas. Una de estas categorías llamada de “Magnitudes Agregadas” remite al análisis de la bancarización desde el punto de vista de la economía en su conjunto, utilizando para ello datos macroeconómicos. Otra categoría denominada “Disponibilidad y Cobertura Geográfica” da cuenta del grado de homogeneidad territorial que existe respecto a la provisión de los servicios financieros, considerando un área geográfica en particular. Finalmente, la categoría “Acceso y Utilización” toma en consideración a los agentes económicos que pueden acceder a los servicios financieros y a quienes efectivamente los utilizan. Hay que reconocer, sin embargo, que debido a la imposibilidad recurrente de disponer de datos sobre el

⁴ En sentido amplio el concepto de bancarización se refiere a todos los servicios ofrecidos por el sistema financiero, mientras que en sentido más estricto sólo a los servicios ofrecidos por los bancos (GMM, 2011; Anastasi *et al.* op.cit.).

acceso a los servicios financieros propiamente dicho, quedan inexorablemente las dos primeras categorías como las únicas a explorar.⁵

Continuando con este primer aspecto a precisar, y en lo que a “Magnitudes Agregadas” se refiere, el estudio efectúa sólo una breve referencia utilizando datos de Depósitos y Préstamos al sector privado comparándolos con el Producto Bruto Geográfico (PBG), tal como resulta habitual para medir la profundidad del sector financiero en una economía. El estudio se concentra, en cambio, en la categoría “Disponibilidad y Cobertura geográfica”, lo cual resulta de utilidad al permitir analizar la oferta de servicios financieros a través de sucursales y cajeros automáticos en un territorio en particular utilizando indicadores seleccionados. Esto permite evaluar, de manera más precisa, el nivel de bancarización de distintas unidades y subunidades territoriales, junto a las implicancias en términos de inclusión financiera que tal bancarización conlleva. Además, esto último facilita el camino para encontrar los determinantes de la disponibilidad de los servicios bancarios.⁶

Con relación al segundo de los aspectos mencionados, es decir al área geográfica sobre la cual se practicará el estudio, el trabajo se ocupa de la provincia de Córdoba en particular. Esta elección obedece a que la provincia tiene una participación importante en la distribución territorial de los depósitos y préstamos en la Argentina, luego de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la provincia homónima, como así también en la Región Centro, la que integra junto con las provincias de Entre Ríos y Santa Fe. Además, la provincia de Córdoba tiene una estructura crediticia repartida entre todos los sectores de la economía y, luego del sector asalariado, le siguen los préstamos relacionados con la producción primaria y la industria manufacturera, y, más lejos, los vinculados a servicios, comercio y construcción.

Bajo tales preceptos, este trabajo analiza la bancarización, reconociendo como antecedente inmediato el trabajo de Anastasi *et al.* (2010) y replicándolo —con la adaptación pertinente— para la provincia de Córdoba. En esta dirección, amplía el período de análisis al extenderlo hasta el año 2013 y aporta algunas herramientas útiles para evaluar la contribución de la banca al proceso de inclusión financiera y de sus determinantes.

Para tales propósitos, el resto del trabajo se estructura como sigue. La sección II destaca brevemente la importancia de la provincia de Córdoba en el país y en la Región Centro de la Argentina, junto a la de su sector financiero. La sección III realiza una descripción del proceso de bancarización desde la óptica de las “Magnitudes Agregadas”. La sección IV efectúa el análisis de la evolución de la “Disponibilidad y cobertura geográfica” de los servicios bancarios. La sección V analiza los determinantes

⁵ En el caso del acceso y la utilización de los servicios bancarios, la información precisa sobre esta dimensión solamente podría obtenerse mediante encuestas, las cuales proporcionan datos ciertos respecto del acceso de los servicios financieros por parte de los usuarios, pero las que no resultan factibles de llevar a la práctica de manera inmediata.

⁶ Cabe aclarar que el trabajo no ignora la existencia de otros canales por los cuales la bancarización se generaliza actualmente, tal el caso del uso de redes o Internet, cuyos datos son difíciles de obtener y procesar por una cuestión de costos y metodología, y que quedarán para ulteriores análisis. Aún así, siempre será necesario un primer contacto con la institución financiera y, en este sentido, la presencia de la tradicional sucursal bancaria deberá dar el puntapié inicial en la vinculación del cliente con el servicio, esto es su “socialización” inicial con el sistema financiero.

de la disponibilidad de servicios bancarios, presentando una aproximación econométrica sencilla para los departamentos de la provincia de Córdoba, la que permite evaluar la disponibilidad de los servicios bancarios en base a la infraestructura física y considera la dependencia espacial. La sección 6 ensaya algunos comentarios finales.

II. La Provincia de Córdoba en la Región Centro

La Provincia de Córdoba posee una ubicación estratégica inmejorable para la conexión interna regional, nacional y de integración con los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Su economía es diversificada, con una producción de bienes primarios, industriales y de servicios de gran variedad, integrando un lugar de importancia económica como jurisdicción del país. Junto a las provincias de Entre Ríos y Santa Fe integra la denominada Región Centro de la Argentina, la cual tiene una importancia clave para el desarrollo socio económico del país, la que genera algo más de 20% del Producto Bruto Geográfico (PBG) argentino.

Según los últimos datos oficiales disponibles de la Dirección General de Estadística y Censos de Córdoba, para el año 2012 la provincia generó casi 8% del PBG argentino y 38% del PBG de la Región Centro, destacándose los sectores productores de servicios (62%) por sobre los de bienes (38%).⁷ Los principales sectores productivos de la provincia de Córdoba —ordenados según su contribución al PBG provincial— resultaron los servicios empresariales e inmobiliarios, el sector industrial manufacturero, la agricultura y ganadería, y el sector comercial.

Con relación a la Provincia de Córdoba en particular, si bien la división política-administrativa se compone de 26 departamentos (que comprenden 427 municipios y comunas), el departamento Capital junto a 5 departamentos (San Justo, Río Cuarto, Colón, Punilla y General San Martín) generan 70% del PBG provincial; concentración que ejercerá una influencia notable en la distribución de sucursales bancarias, como se verá más adelante.

Aunque es innegable el rol vital que cumple el sistema financiero en el desarrollo de la actividad económica, la participación del sector de intermediación financiera (3,8% del PBG provincial) aún permanece en niveles bajos en relación a la media nacional (6,4%), pero similar al de la Región Centro (3,7%).

Desde el punto de vista de los servicios financieros, es de destacar que la Provincia de Córdoba junto con su par de Santa Fe comparten el segundo lugar en importancia en relación a la cantidad de sucursales bancarias disponibles en el país, luego de la Provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma homónima consideradas como un todo, ubicándose Entre Ríos en el quinto lugar en el ranking nacional. En efecto, la Tabla 1, con información provista por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para el año 2013, permite inferir que el número de sucursales bancarias para la Provincia de Córdoba alcanza 10,3% del total de sucursales existentes en el país. En

⁷ A la fecha de elaboración de este estudio, no se encuentran disponibles los datos oficiales del PBG del año 2013 para las provincias argentinas.

relación al número de cajeros automáticos, dicha participación es inferior, alcanzando 8,8% del total de cajeros de la Argentina.

Tabla 1
Número de Sucursales y Cajeros Automáticos
Año 2013

Canal de Atención	Jurisdicción			
	Córdoba	Entre Ríos	Santa Fe	Argentina
Sucursales	434	126	439	4.209
Cajeros automáticos	1.559	455	1.806	17.795

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

III. La bancarización en la provincia de Córdoba desde la perspectiva de las “Magnitudes Agregadas”

La dimensión “Magnitudes Agregadas” remite al análisis del proceso de bancarización desde el punto de vista de la economía en su conjunto, utilizando para este propósito datos macroeconómicos y permitiendo una visión a nivel global de lo que sucede con el sector financiero. En general, este análisis precede a uno más pormenorizado, este último con datos que facilitan una aproximación a la oferta de servicios bancarios y sus determinantes considerando variables territoriales o de población.

A este respecto, la Tabla 2 proporciona algunas relaciones entre depósitos y préstamos, así como entre estos dos y el PBG provincial. Tal como puede apreciarse, el departamento Capital concentra, respectivamente, 55,3 y 47,6% del total de depósitos y préstamos existentes en la provincia. Este departamento, junto a los de Río Cuarto, San Justo, General San Martín, Tercero Arriba, Marcos Juárez y Unión, reúnen 83,6% y 83,4% del total de depósitos y préstamos respectivamente (columnas (1) y (2)).⁸

Adicionalmente, la tabla muestra que el total de depósitos representa 16,4% del PBG provincial, mientras que el total de préstamos alcanza 16,3% del PBG (columnas (3) y (4)). Para fines ilustrativos, estas magnitudes tienen valores mayores que los registrados en la Región Centro (14,1 y 15 respectivamente). Si se consideran el total de depósitos y préstamos sobre el PBG, puede apreciarse que el sector financiero tiene una presencia interesante (32,7%) en la actividad total de la provincia (columna (5)). También para fines ilustrativos, este valor es superior al que exhibe la región centro (29,1%). En suma, lo anterior ratifica que Córdoba, como provincia argentina, posee un sector financiero con una participación ligeramente superior a la de sus pares de la Región Centro en términos de actividad económica.

⁸ De acuerdo a los registros del BCRA sólo se discriminan los préstamos y depósitos en 18 de los 26 departamentos de la provincia. Los ocho restantes (Ischilín, Minas, Pocho, Río Seco, San Alberto, Sobremonte, Totoral y Tulumba) sólo participan con 1,3% y 1,4 % de los depósitos y préstamos privados respectivamente, y se corresponden con los departamentos del norte y oeste cordobés, los que presentan un bajo desarrollo económico (participan con 3% del PBG provincial).

Tabla 2
Depósitos y Préstamos y Producto Bruto Geográfico de la Provincia de Córdoba: Algunas Relaciones
 Sector privado no financiero
 Año 2013

Departamentos	(1) Participación Depósitos (%)	(2) Participación Préstamos (%)	(3) Ratio Depósitos/PBG (%)	(4) Ratio Prést./PBG (%)	(5) (Depósitos+ Prést./PBG) (%)	(6) Participación PBG (%)	(7) Cobertura Prést./Depósitos (%)
Capital	55,3	47,6	22,4	19,1	41,5	40,5	85,2
Río Cuarto	7,6	11,0	16,9	24,0	40,8	7,4	142,0
San Justo	7,2	7,2	16,2	16,0	32,2	7,3	98,3
General San Martín	4,3	6,1	16,3	22,4	38,7	4,4	137,9
Tercero Arriba	3,4	3,5	14,8	15,1	29,9	3,7	102,0
Marcos Juárez	2,9	4,8	12,0	19,6	31,6	4,0	163,2
Unión	2,9	3,4	11,1	12,8	23,9	4,3	114,8
Colón	2,9	2,8	10,9	10,4	21,3	4,3	95,2
Punilla	2,7	1,9	12,2	8,6	20,8	3,6	70,7
Río Segundo	2,2	2,9	10,1	13,1	23,2	3,6	130,3
Juárez Celman	1,8	2,9	10,1	16,3	26,4	2,9	160,8
Pte. Roque Sáenz Peña	1,2	0,9	10,5	7,4	17,8	1,9	70,5
Santa María	1,1	0,8	8,9	6,6	15,5	2,0	74,0
Calamuchita	0,8	0,5	8,5	5,5	14,0	1,5	65,2
General Roca	0,8	0,7	6,3	5,9	12,2	2,0	94,4
San Javier	0,7	0,6	11,8	10,1	21,9	0,9	86,1
Río Primero	0,5	0,7	5,1	7,3	12,4	1,6	143,5
Cruz del Eje	0,5	0,5	8,0	8,2	16,2	1,0	103,0
Otros departamentos (1)	1,3	1,4	7,2	7,6	14,8	3,0	105,7
Total	100,0	100,0	16,4	16,3	32,7	100,0	99,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA y Dirección de Estadística y Censos Córdoba

(1) En esta categoría se incluyen los departamentos Ischilin, Minas, Pocho, Río Seco, San Alberto, Sobremonte, Totoral y Tulumbá

Como puede apreciarse (columna (6)), existen 7 departamentos que concentran 71,6% de la actividad económica de la provincia de Córdoba, mientras que el resto de la actividad (28,4%) está distribuida en 20 departamentos.⁹

Por último, si se toma la relación préstamos/depósitos, se identifica la existencia de departamentos “captadores” de fondos: Río Cuarto, Marcos Juárez, General San Martín, Juárez Celman, Río Segundo, Unión, Río Primero, Tercero Arriba y Cruz del Eje (columna (7)).

IV. La bancarización en la provincia de Córdoba desde la perspectiva de la “Disponibilidad y Cobertura Geográfica”

A los fines del presente trabajo, se denomina “sucursal bancaria” a “toda filial operativa tradicional donde se prestan la totalidad de servicios bancarios”, siguiendo el criterio utilizado por el Grupo de Monitoreo Macroeconómico (GMM). Dentro de esta categoría se incluyen, en consecuencia, las siguientes tipologías: (1) casa matriz, (2) sucursal, (3) agencia, (4) delegación y (5) agencia móvil.¹⁰ Además, se denominará “cajeros automáticos” a los cajeros ubicados tanto dentro como fuera de las filiales operativas.

⁹ Se incluyen aquí los 8 departamentos mencionados en la nota al pie anterior.

¹⁰ Si bien en el caso de las agencias móviles y las delegaciones se brindan servicios bancarios reducidos, los mismos fueron incluidos en la categoría sucursales debido a que el nivel de presentación de servicios se aproxima al proporcionado por las sucursales más que al brindado por los cajeros automáticos.

Asimismo, el concepto de “localidad” utilizado no se corresponde con el de “localidad censal” tal como lo define el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y la Dirección de Estadística y Censos de la Provincia, debido a que es una definición estrictamente operativa. Se decidió trabajar, en cambio, con un criterio político-administrativo en el que la localidad es el área de gobierno local. En la provincia de Córdoba los gobiernos locales pueden tener la categoría de municipios o comunas. Se reconoce constitucionalmente la existencia de un municipio como una comunidad natural fundada en la convivencia que asegura el régimen municipal, basado en la autonomía política, administrativa, económica, financiera e institucional. Adicionalmente, se fija que en las poblaciones que poseen menos de 2.000 habitantes se establecen comunas, revistiendo la categoría de municipalidades aquellas localidades con mayor número de habitantes.

El análisis del proceso de bancarización en la provincia desde la perspectiva de la disponibilidad y cobertura geográfica permite dar cuenta de la oferta de servicios bancarios así como del grado de cobertura geográfica del sistema. La sub-sección IV.1. presenta una descripción de la evolución del número de bancos, sucursales y cajeros automáticos en el período 2000-2013. La sub-sección IV.2. precisa algunos indicadores que permiten evaluar la disponibilidad de los servicios bancarios en el período referido.

IV.1.Cobertura geográfica de los servicios bancarios en Córdoba: una breve descripción

Resulta importante destacar que la provincia perdió bancos en el período 2000-2013. En efecto, como se observa en el Gráfico 1, el número de bancos presentes en la provincia pasó de 27 a 24.¹¹ Así, mientras que en el caso de la banca pública se sumó, a la tradicional presencia del Banco de Córdoba y Banco de la Nación Argentina, el Banco de La Pampa, la banca privada fue la que experimentó mayores cambios.¹²

La banca privada de capital nacional pasó de 11 a 14 bancos. Durante el período se instalaron 5 bancos nuevos (Banco Columbia S.A., Banco de Santiago del Estero S.A., Banco COMAFI S.A., Banco de Servicios y Transacciones S.A. y Banco Finansur S.A.), pero se retiraron de la plaza bancaria 3 instituciones (el Banco Regional de Cuyo S.A. y el Banco Banex S.A., los que fueron adquiridos por el Banco Supervielle S.A.), y un banco (el Banco Velox S.A.) paso a manos de otro (Nuevo Banco Industrial S.A.).¹³

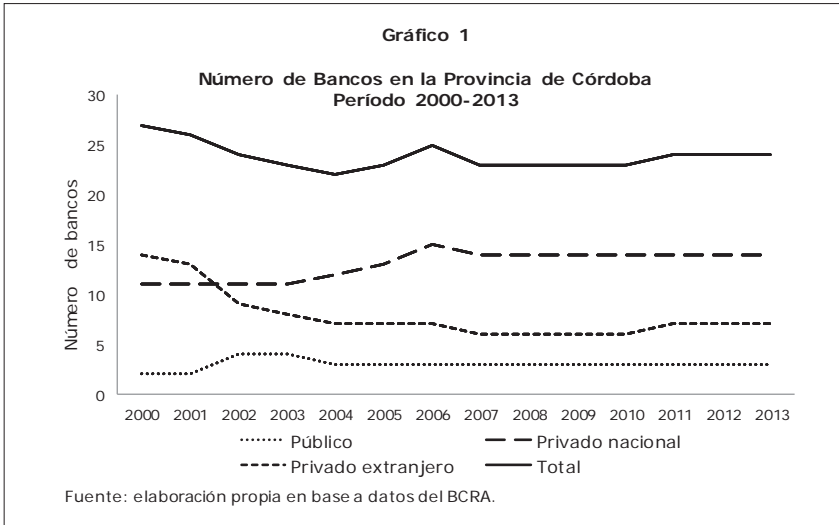
Respecto a la banca privada de capital extranjero, su presencia se redujo a la mitad, pasando de 14 a 7 bancos. Durante el período se instaló un nuevo banco (Banco Itau Buen Ayre S.A.) que luego cambió su denominación (a Banco Itau Argentina S.A.), pero 7 bancos se transformaron y/o retiraron de la provincia (el Banco Bisel S.A. y el Banco Suquía se transformaron en Nuevo Banco Bisel S.A. y Nuevo Banco Suquía respectivamente, siendo luego absorbidos por el Banco Macro S.A.; la Banca Nazionale

¹¹ No se considera el Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. debido a que cuenta sólo con una oficina de promoción en la provincia (no incluida en la categoría sucursal).

¹² El Banco de La Pampa cuenta con una única sucursal provincial, ubicándose esta última en la localidad de Huinca Renancó, quizás más por las proximidades limítrofes con la provincia homónima que por otro motivo.

¹³ Cabe recordar que a finales del 2004, el Banco Societé Generale (privado de capitales extranjeros) pasó a manos de capitales nacionales cambiando su denominación a Banco Supervielle S.A.

del Lavoro S.A. fue adquirida por el HSBC Bank Argentina S.A.; el Banco Bansud S.A. y el Scotiabank Quilmes S.A. fueron absorbidos por el Banco Macro S.A.; el Lloyds TSB Bank PLC fue adquirido por el Banco Patagonia S.A. y el ABN AMRO Bank N.V. se retiró de la plaza Córdoba).¹⁴



Con relación a la banca pública, Córdoba, como provincia, cuenta con una importante presencia de sucursales. Conforme puede apreciarse en la Tabla 3, y hacia fines del año 2013, 56% del total de las sucursales bancarias existentes pertenecían a la banca pública (claramente por encima del promedio de 36% de la Argentina). Le siguen en importancia la banca privada de capitales nacionales (27%) y la banca privada de capitales extranjeros (17%), las cuales se ubican por debajo de la media nacional (37% y 27% respectivamente). En relación a los cajeros automáticos, se observa igual comportamiento: una destacable presencia de la banca pública (45%), por encima del promedio nacional (25%), seguida por la banca privada de capitales nacionales (31%) y la extranjera (24%).

Con respecto al número de sucursales existentes en Córdoba, la tabla muestra que el ranking lo encabeza el Banco de Córdoba (con 38,7% del total de sucursales), seguido por el Banco Nación (17,3%), Banco Macro (15,4%), Banco Santander Río (6,7%), Banco de Galicia y Buenos Aires (3,5%) y el BBVA Banco Francés (3,5%). Si se tiene en cuenta el capital de estas instituciones, se observa que la banca pública encabeza el ranking, seguido por la banca privada de capitales nacionales y, luego, la extranjera.

¹⁴ Las expresiones absorbidos o adquiridos se utilizan de manera genérica, sin connotación legal.

Tabla 3
Ranking de bancos por número de sucursales bancarias en la provincia de Córdoba
 Año 2013

Banco	Grupo	Número de Sucursales	Participación sobre el Total (en %)
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	Público	168	38,7
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	Público	75	17,3
BANCO MACRO S.A.	Privado nacional	67	15,4
BANCO SANTANDER RIO S.A.	Privado extranjero	29	6,7
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.	Privado nacional	15	3,5
BBVA BANCO FRANCÉS S.A.	Privado extranjero	15	3,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA

Al considerar el número de cajeros automáticos, si bien el *ranking* queda integrado por los mismos bancos, el orden es distinto, encabezando el listado el Banco de Córdoba (con 36,6 % del total de cajeros), seguido por Banco Macro (20%), Banco Santander Río (10,7%), Banco Nación (8,1%), BBVA Banco Francés (4%) y Banco de Galicia y Buenos Aires (3,5%).¹⁵

Un aspecto relevante a considerar para evaluar el grado de cobertura geográfica del sistema bancario, es el referido al tipo de entidades que operan en los diferentes departamentos a través de sus sucursales. En este sentido, la Tabla 4 muestra que de los 24 bancos radicados en la provincia a diciembre de 2013, sólo 2 operan con una fuerte presencia en toda la provincia y corresponden a la banca pública: Banco de Córdoba (26 departamentos, 145 localidades) y Banco Nación (21 departamentos, 65 localidades).

Por su parte, un poco más de la mitad de los bancos privados de capitales nacionales operan en un solo departamento (Capital) y el resto lo hacen mayoritariamente en el rango 3 a 8 departamentos. A excepción de los Bancos Macro y Credicoop que están en varias localidades, el resto están presentes en una sola localidad por departamento. Finalmente, la banca extranjera opera mayoritariamente en el rango 2 a 7 departamentos. A excepción de los bancos Santander Río y BBVA Francés, el resto opera en una sola localidad por departamento.

Con relación a la distribución geográfica de las sucursales, la Tabla 5 muestra que 27% del total de sucursales bancarias existentes en la provincia estaban instaladas en el departamento Capital y 73% en el interior de la provincia.

¹⁵ La tabla con los datos no ha sido expuesta aquí para agilizar esta presentación, pero puede ser solicitada a los autores.

Tabla 4
Bancos: Participación Departamental y por Localidad en la Provincia de Córdoba
 Año 2013

Grupo	Banco	Número	
		Departamentos	Localidades
Públicos	BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	26	145
	BANCO DE LA NACION ARGENTINA	21	65
	BANCO DE LA PAMPA S.E.M.	1	1
Privados de capitales nacionales	BANCO MACRO S.A.	15	40
	BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.	8	8
	BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO	6	9
	BANCO HIPOTECARIO S.A.	4	4
	BANCO SUPERVIELLE S.A.	4	4
	BANCO ROELA S.A.	1	1
	NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A.	3	3
	BANCO COMAFI S.A.	1	1
	BANCO INDUSTRIAL S.A.	1	1
	BANCO FINANSUR S.A.	1	1
	BANCO JULIO S.A.	1	1
	BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A.	1	1
	BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES S.A.	1	1
BANCO COLUMBIA S.A.	1	1	
Privados de capitales extranjeros	BANCO SANTANDER RIO S.A.	13	17
	BBVA BANCO FRANCES S.A.	7	8
	HSBC BANK ARGENTINA S.A.	4	4
	BANCO PATAGONIA S.A.	5	5
	INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (ARGENTINA)	5	5
	CITIBANK N.A.	2	2
BANCO ITAU ARGENTINA S.A.	1	1	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

La banca pública se destaca por su importante presencia en el interior provincial (88% de las sucursales se encuentran fuera del departamento Capital). Si bien la banca privada de capitales extranjeros cuenta también con una interesante presencia en el departamento Capital (50%) en comparación con su par de capitales nacionales (42%), esta situación se revierte en el interior y la banca privada de capital nacional es la que cuenta con un mayor número de sucursales (58%) respecto a su par de capitales extranjeros (50%), estando las sucursales de la banca privada de capital nacional, además, distribuidas en un mayor número de localidades (43 versus 20). Esto parece confirmar la importante contribución de la banca pública en el proceso de inclusión financiera en el interior provincial, seguido por la banca privada de capitales nacionales.¹⁶

¹⁶ Al igual que el caso anterior, la tabla con los datos no ha sido expuesta aquí para agilizar esta presentación, pero puede ser solicitada a los autores.

Tabla 5
Distribución geográfica de sucursales bancarias en la Provincia de Córdoba
(en porcentajes)
Año 2013

Localización	Grupo			Total
	Público	Privado Nacional	Privado Extranjero	
Capital	12	42	50	27
Interior	88	58	50	73
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

La distribución geográfica de los cajeros automáticos exhibe una mayor concentración que la de las sucursales. La Tabla 6 muestra que la mitad de los cajeros se encuentran localizados en el departamento Capital. En relación a la banca pública se observa una importante presencia en el interior provincial (58%) aunque inferior a la de sucursales. La banca privada, tanto de capitales nacionales como extranjeros, en cambio, exhibe una mayor presencia en el departamento Capital (53% y 61% respectivamente), estando los cajeros de la banca privada de capital nacional además, distribuidos en un mayor número de localidades (47 versus 25).¹⁷

Tabla 6
Distribución geográfica de los cajeros automáticos
(en porcentajes)
Año 2013

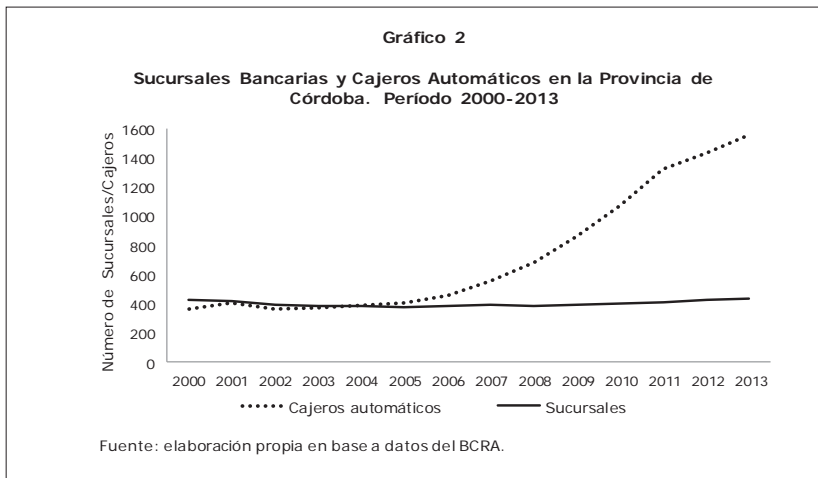
Localización	Grupo			Total
	Público	Privado Nacional	Privado Extranjero	
Capital	42	53	61	50
Interior	58	47	39	50
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Cabe destacar que la tendencia en los últimos años en Argentina y en la provincia de Córdoba en particular, revela cambios importantes no sólo en el tamaño de la banca (número de sucursales y cajeros) sino también en su composición. Tal como lo muestra el Gráfico 2, si bien el número de sucursales se mantuvo relativamente estable, al mostrar sólo un incremento promedio anual del 0,18%, pasando de un total de 424 sucursales en el año 2000 a 434 sucursales a diciembre de 2013, el dato más relevante es el aumento sustancial en los puntos de atención a través de cajeros automáticos. Este comportamiento revela un mayor interés de los bancos por ofrecer servicios financieros transaccionales, los cuales requieren una mayor aplicación de recursos tecnológicos y tienen asociados menores costos. Durante dicho período, se observa un crecimiento promedio del número de cajeros automáticos del 11,9% anual, pasando de un total de 360 cajeros en el año 2000 a 1559 cajeros a diciembre del año 2013.

¹⁷ Idem nota al pie anterior.

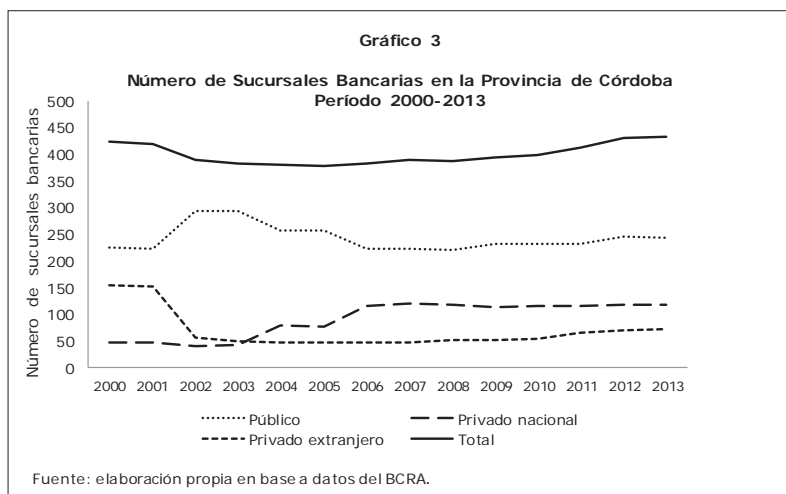
De todas formas, y como ha sido advertido con anterioridad, la evolución del número de sucursales bancarias en la provincia de Córdoba en los últimos 14 años exhibe un cambio en la composición de la banca, más que en la cantidad de sucursales existentes, tal como lo muestra el Gráfico 3. Se destaca una reducción significativa en el número de sucursales (fundamentalmente en la banca privada de capitales extranjeros) en el año 2002 (coincidiendo con la crisis 2001/2002); iniciándose una leve recuperación a partir del año 2006, aunque el número de sucursales lejos de crecer, se mantuvo relativamente estable.¹⁸



Tal como se aprecia, en el año 2002 ocurre una caída en el número de sucursales y Córdoba pierde 27 sucursales (la mayoría del sector privado de capitales extranjeros).¹⁹ Si bien los años posteriores muestran un movimiento en uno u otro sentido (cierre o apertura), el total neto implica un aumento de 10 sucursales para el período analizado con un mayor sesgo hacia el interior de la provincia, según se verá en el párrafo siguiente; resultado este coincidente con el mayor crecimiento poblacional en el interior provincial.

¹⁸ No se invocan aquí causas al respecto, las que pueden incluir motivos debidos a factores institucionales relacionados, por ejemplo, a los requisitos previstos en la normativa del BCRA para la apertura de nuevas sucursales.

¹⁹ Conviene aclarar que en el año 2002, el BCRA intervino los bancos Suquía y Bisel; a partir de esa fecha nacen las entidades Nuevo Banco Suquía S.A. y Nuevo Banco Bisel S.A., las que quedan en manos del Banco de la Nación Argentina hasta su posterior venta al Banco Macro S.A. (en los años 2004 y 2006 respectivamente).



Este movimiento en el número de sucursales se complementa con la composición de la banca. Tal como se observa en la Tabla 7, la banca pública presentó un leve crecimiento (20 sucursales) mejorando su presencia en el interior provincial.²⁰ Sin embargo, la banca privada fue la que experimentó mayores cambios. En efecto, la banca privada de capitales nacionales pasó de 47 a 118 sucursales, mejorando su presencia en el interior de la provincia.²¹ La banca privada de capitales extranjeros pasó de 153 a 72 sucursales, pero, y a diferencia de la banca privada de capitales nacionales, desmejoró su presencia en el interior de la provincia.²²

Tabla 7
Evolución del Número de Sucursales Bancarias en la Provincia de Córdoba
Periodo 2000-2013

Bancos	Localización	Año 2000		Movimientos		Año 2013	
Públicos	Capital	32	224	-2	20	30	244
	Interior	192		22		214	
Privados Nacionales	Capital	26	47	24	71	50	118
	Interior	21		47		68	
Privados Extranjeros	Capital	70	153	-34	-81	36	72
	Interior	83		-47		36	
Total	Capital	128	424	-12	10	116	434
	Interior	296		22		318	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA

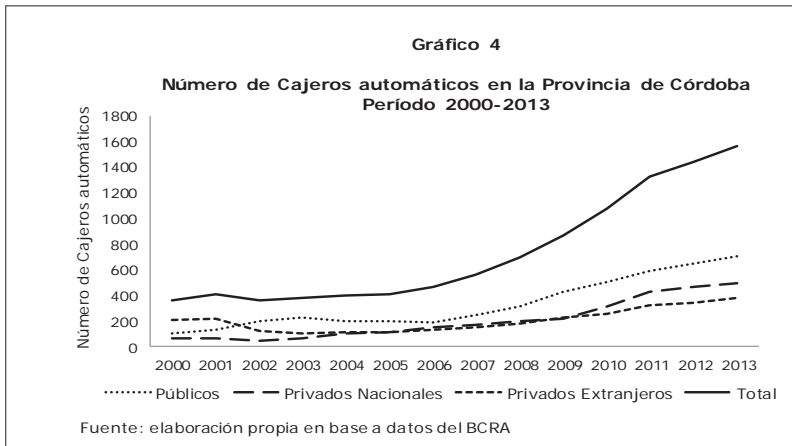
Tal como se observa en el Gráfico 4, la evolución del número de cajeros automáticos en la provincia de Córdoba exhibe un cambio tanto en la composición de la banca como en la cantidad de cajeros existentes. Luego de una leve caída en el año 2002 (coincidiendo con la crisis 2001/2002), se destaca un incremento sostenido en el

²⁰ El porcentaje de sucursales en el interior aumentó de 85,7 % en el 2000 a 87,7% en el 2013

²¹ El porcentaje de sucursales en el interior aumentó de 44,7 % en el 2000 a 57,6% en el 2013.

²² El porcentaje de sucursales en el interior disminuyó de 54,2 % en el 2000 a 50% en el 2013.

número de cajeros, fundamentalmente en la banca privada de capital nacional y pública, las que crecieron a una tasa anual del 17,5% y 16% respectivamente.



Al igual que el caso anterior, este movimiento en el número de cajeros se complementa con la composición de la banca. Tal como se observa en la Tabla 8, tanto la banca pública como privada experimentaron cambios significativos. En efecto, la banca privada de capitales nacionales pasó de 60 a 487 cajeros, mejorando su presencia en el interior de la provincia.²³ Similar comportamiento experimentó la banca pública, pasando de 101 a 598 cajeros.²⁴ La banca privada de capitales extranjeros creció 87 % (pasando de 199 a 373 cajeros), pero, y a diferencia del resto de la banca, mantuvo su presencia en el interior de la provincia.

Si, a modo ilustrativo, se consideran los últimos dos años (diciembre 2011-diciembre 2013), se abrieron 23 sucursales y se cerró una.²⁵ Encabeza el listado la banca pública (13) siguiéndole la banca privada de capital extranjero (7) y nacional (3). En cuanto a la distribución geográfica se observa un marcado sesgo hacia el interior provincial (21 sucursales), liderando la expansión el Banco de Córdoba (13 sucursales) seguido por el Banco Patagonia (3), el Banco Santander Río (2), el Banco Macro (1), el Banco Supervielle (1) y el Banco Credicoop (1). En la capital se abrieron sólo 2 sucursales (Banco Santander Río y ICBC).²⁶

Respecto a los cajeros automáticos, la apertura ascendió a 237; suba comandada por la banca pública (118 cajeros) siguiéndole la banca privada de capital nacional (68) y extranjero (51).²⁷ En cuanto a la distribución geográfica se observa un sesgo hacia el interior provincial (60 % de los cajeros). En la Capital, lideró la expansión el Banco de

²³ El porcentaje de cajeros en el interior aumentó de 31,7% en el 2000 a 47,2% en el 2013.
²⁴ El porcentaje de sucursales en el interior aumentó de 52,5% en el 2000 a 58,4% en el 2013.
²⁵ La sucursal que se cerró corresponde al Banco de Córdoba en el municipio de Ausonia (depto. Gral San Martín).
²⁶ Corresponde tener presente la normativa vigente del BCRA para la radicación de sucursales.
²⁷ En este detalle, se consideran los movimientos netos (se instalaron 249 cajeros y se cerraron 12).

Córdoba (30 cajeros) seguido por el BBVA Banco Francés (22) y el Banco Macro (14). En el interior provincial se observa igual comportamiento, encabezando el ranking el Banco de Córdoba (53 cajeros), seguido por el Banco de la Nación Argentina (29), el BBVA Banco Francés (15) y el Banco Macro (12).

Tabla 8
Evolución del Número de Cajeros Automáticos
Período 2000-2013

Bancos	Localización	Año 2000		Movimientos		Año 2013	
Públicos	Capital	48	101	243	598	291	699
	Interior	53		355		408	
Privados Nacionales	Capital	41	60	216	427	257	487
	Interior	19		211		230	
Privados Extranjeros	Capital	118	199	108	174	226	373
	Interior	81		66		147	
Total	Capital	207	360	567	1199	774	1559
	Interior	153		632		785	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA

IV.2. Indicadores sobre la disponibilidad de servicios bancarios

El análisis descriptivo realizado en la sección anterior se debe complementar con otros indicadores para cuantificar la disponibilidad de los servicios bancarios, tales como el número de sucursales y cajeros cada 100.000 habitantes y el número de sucursales y cajeros cada 1.000 km². Aunque en ambos casos se trata de medir la disponibilidad, se lo hace priorizando distintos aspectos.

El primero se focaliza en la oferta de servicios propiamente dicha; en este sentido, un aumento en el indicador (el número de sucursales o cajeros crece en mayor proporción a la población) permite inferir una mayor disponibilidad de servicios en términos relativos para la población. El indicador número de sucursales o cajeros cada 1.000 km², en cambio, prioriza la proximidad de los usuarios a tales servicios. Al considerar la superficie en su cálculo, incorpora la noción de distancia desde el lugar de residencia de las personas al lugar de prestación de los servicios. De esta manera, mientras mayor sea el indicador, menor será la distancia a recorrer hasta la sucursal bancaria o el cajero. Por tales motivos, ambos indicadores deberían analizarse conjuntamente, ya que cada uno por separado constituye una mirada parcial.

A pesar de la utilidad del análisis, aparecen dificultades para llevarlo adelante. Para efectuarlo, y debido a que los datos de la población fueron obtenidos a partir de los Censos Nacionales, es posible calcular dichos indicadores sólo para los años 2001 y 2010; aunque la ventaja de esta situación es que permite apreciar sintéticamente lo sucedido en el término de una década.

La Tabla 9 muestra el número de sucursales y cajeros automáticos cada 100.000 habitantes por departamento para los años 2001 y 2010.

A excepción de los departamentos General Roca, General San Martín, Unión, Minas y Río Seco, se puede observar un deterioro en términos de disponibilidad de servicios bancarios prestados a través de sucursales. El número de sucursales cada 100.000 habitantes para todo el territorio provincial se redujo 12% (pasando de 13,7 a 12). Si se toma en cuenta que la población tuvo un crecimiento entre 2001 y 2010 del 7,9%, va de suyo que el crecimiento de la población no se correspondió con (o no estuvo acompañada de) un crecimiento similar en la disponibilidad de sucursales. Es más, en el período considerado, el número de sucursales se redujo 5% (pasando de 419 a 398) y los departamentos que más vieron deteriorada su disponibilidad fueron Santa María, Colón, Punilla y Calamuchita, coincidiendo, en todos, un crecimiento poblacional superior a la media provincial y una disminución en el número de sucursales.

Sin embargo, si se analiza el número de cajeros automáticos cada 100.000 habitantes, se observa una mejoría en términos de disponibilidad de servicios bancarios prestados a través de cajeros, que acaso trata de atenuar el deterioro en el nivel de servicios prestados a través de sucursales referido en el párrafo anterior. Este indicador aumentó 145% (pasando de 13,2 a 32,3), motivado por un fuerte crecimiento del número de cajeros automáticos (164%), claramente superior al de la población.

La Tabla 10, al igual que la anterior, sugiere un deterioro general en términos de disponibilidad de servicios bancarios. El número de sucursales cada 1.000 km² para toda la provincia se redujo 5% (pasando de 2,5 a 2,4). A excepción de los departamentos General Roca, General San Martín, Unión, Juárez Celman, Río Segundo, Marcos Juárez, Minas y Río Seco, que mejoraron su situación, el resto la mantuvo o bien la empeoró. Los departamentos que más vieron deteriorada su disponibilidad fueron Santa María, Punilla, Capital, Colón, Calamuchita, y Pte. Roque Sáenz Peña.

Tabla 9
Evolución del número de Sucursales y Cajeros Automáticos cada 100.000 habitantes
en la Provincia de Córdoba
 (Años 2001 y 2010)

Departamento	Sucursales cada 100.000 hab.		Cajeros cada 100.000 hab.	
	Año 2001	Año 2010	Año 2001	Año 2010
Minas	0,0	21,2	0,0	21,2
Cruz del Eje	5,8	5,1	1,9	10,2
San Javier	6,1	5,6	10,2	22,4
San Alberto	6,2	5,4	3,1	13,5
Ischilín	6,6	6,4	3,3	9,6
Río Seco	7,9	15,1	0,0	7,6
Colón	8,2	5,3	4,7	18,2
Tulumba	8,2	7,9	0,0	7,9
Capital	10,0	8,1	18,1	43,6
Punilla	10,3	7,3	12,9	29,1
Santa María	10,5	6,1	8,1	17,3
Totoral	12,1	10,8	0,0	16,2
General San Martín	15,5	17,3	11,2	33,7
Río Cuarto	16,1	15,0	10,4	29,6
Río Primero	16,5	15,0	7,1	19,3
Calamuchita	17,6	12,8	11,0	25,6
Río Segundo	18,8	18,3	9,4	22,2
Pocho	19,5	18,6	0,0	18,6
General Roca	21,0	25,2	12,0	28,1
Tercero Arriba	21,4	20,1	14,0	30,1
Unión	21,9	22,7	8,0	22,7
Sobremonte	22,1	21,8	0,0	21,8
Pte. Roque Sáenz Peña	23,1	19,3	14,4	33,1
Juárez Celman	23,5	22,9	10,8	22,9
San Justo	24,7	21,8	14,2	29,1
Marcos Juárez	27,1	26,9	11,0	29,7
Provincia	13,7	12,0	13,2	32,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

Al igual que en el caso de las sucursales, si se analiza el número de cajeros automáticos cada 1.000 km², se observa una mejoría en términos de disponibilidad de servicios bancarios prestados a través de cajeros (el indicador aumentó 164%, pasando de 2,4 a 6,5), que, desde luego, mitigó el deterioro en el nivel de servicios prestados a través de sucursales.

Si bien el ordenamiento de los departamentos varía según el indicador que se elija, se deberían analizar conjuntamente. Una primera aproximación, utilizando como indicadores el número de sucursales cada 100.000 habitantes y cada 1.000 km², calculados para el año 2010, permite identificar al menos cuatro grupos de departamentos, que se detallan en la Tabla 11 y en la cual las categorías Bajo, Medio y Alto se surgen al considerar los terciles.

En el primer grupo se pueden considerar aquellos departamentos que exhiben niveles bajos para ambos indicadores. Se incluyen en él algunos departamentos del norte y oeste cordobés (Cruz del Eje, Ischilín, San Alberto y Tulumba), los que presentan una reducida oferta de servicios bancarios y una mayor lejanía de los usuarios a dicha oferta vinculada ésta a la baja densidad poblacional. Las dificultades para acceder a los servicios bancarios, ya sea por ausencia o escasez de oferta, favorecen una mayor exclusión financiera. En estos departamentos está presente exclusivamente la banca

pública en una o a lo sumo dos localidades por departamento, confirmando su rol protagónico como generadora de inclusión bancaria.

Tabla 10
Evolución del número de Sucursales y Cajeros Automáticos cada 1.000 km²
en la Provincia de Córdoba
 (Años 2001 y 2010)

Departamento	Sucursales cada 1.000 km ²		Cajeros cada 1.000 km ²	
	Año 2001	Año 2010	Año 2001	Año 2010
Minas	0,0	0,3	0,0	0,3
Tulumba	0,1	0,1	0,0	0,1
Río Seco	0,1	0,3	0,0	0,1
Sobremonte	0,3	0,3	0,0	0,3
Pocho	0,3	0,3	0,0	0,3
Ischilín	0,4	0,4	0,2	0,6
Cruz del Eje	0,5	0,5	0,2	0,9
General Roca	0,6	0,7	0,3	0,8
San Alberto	0,6	0,6	0,3	1,5
Totoral	0,6	0,6	0,0	1,0
Pte. Roque Sáenz Peña	1,0	0,9	0,6	1,5
Río Primero	1,0	1,0	0,4	1,3
Juárez Celman	1,5	1,6	0,7	1,6
Calamuchita	1,7	1,5	1,1	3,0
San Javier	1,8	1,8	3,0	7,3
Unión	2,0	2,1	0,7	2,1
Río Cuarto	2,0	2,0	1,3	4,0
Santa María	2,6	1,8	2,0	5,0
Marcos Juárez	2,8	3,0	1,2	3,3
San Justo	3,4	3,3	2,0	4,4
General San Martín	3,6	4,4	2,6	8,6
Río Segundo	3,6	3,8	1,8	4,6
Tercero Arriba	4,4	4,2	2,9	6,4
Colón	5,4	4,6	3,1	15,8
Punilla	6,2	5,0	7,7	20,1
Capital	229,5	192,2	412,8	1032,0
Provincia	2,5	2,4	2,4	6,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

Tabla 11
Número de Sucursales cada 100.000 habitantes y cada 1.000 km² en la Provincia de Córdoba
 (Año 2010)

Sucursales cada 1.000 km ²	Sucursales cada 100.000 hab.		
	Bajo	Medio	Alto
Bajo	Cruz del Eje, Ischilín, San Alberto, Tulumba	Pocho, Río Seco, Totoral	Minas, Sobremonte
Medio	San Javier, Santa María	Calamuchita, Río Cuarto, Río Primero	Gral. Roca, Juárez Celman, Pte. Roque Sáenz Peña
Alto	Colón, Punilla	Gral. San Martín, Río Segundo, Capital	Marcos Juárez, San Justo, Tercero Arriba, Unión

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

En un segundo grupo se consideran aquellos departamentos que muestran niveles altos en ambos indicadores, lo cual sugiere una mayor oferta de servicios y proximidad de los usuarios a las sucursales. Se incluyen a departamentos del Centro-este y Sur-

este de la provincia (Marcos Juárez, San Justo, Tercero Arriba y Unión), que se corresponden con los más densamente poblados. En estos departamentos está presente principalmente la banca pública, siguiéndole en importancia la privada de capitales nacionales y, por último, la de capitales extranjeros.

En un tercer grupo quedan comprendidos los departamentos Colón, Punilla, Minas y Sobremonte. Los dos primeros presentan valores bajos para el indicador número de sucursales cada 100.000 habitantes, por debajo del promedio provincial (12). Sin embargo, si se considera el número de sucursales cada 1.000 km², presentan valores altos, superiores al promedio provincial (2,4) compatible con una alta densidad poblacional (que los ubica dentro de los departamentos más densamente poblados). Si bien hay una menor oferta de servicios en relación a la población, existe una mayor proximidad de los usuarios a las sucursales (oferta de servicios), resultado compatible con su alta densidad poblacional. En estos departamentos está presente la banca pública, siguiéndole en importancia la banca privada de capitales nacionales y, luego, la de capitales extranjeros.

Por otro lado, los departamentos Minas y Sobremonte presentan una elevada oferta de servicios bancarios en relación a su población; sin embargo, el indicador número de sucursales cada 1.000 km² es muy bajo, el cual está asociado a la baja densidad poblacional. Esta situación indica que, si bien la oferta de servicios en relación a la población es alta, existe una mayor lejanía de los usuarios a esa oferta (valores bajos para el indicador número de sucursales cada 1.000 km² y densidad de población), lo cual favorece una mayor exclusión financiera. En estos departamentos está presente exclusivamente la banca pública, solamente en una localidad de cada jurisdicción.

Finalmente, en un cuarto grupo comprende el resto de los departamentos, los cuales exhiben en su mayoría niveles medios para ambos indicadores, o bien no pueden ser incluidos en ninguno de los grupos anteriores.

Otro aspecto de singular importancia y que complementa la información anterior —en tanto permite cuantificar la disponibilidad de los servicios bancarios— es el referido a localidades (y, en consecuencia, a la población que habita en tales localidades) que no cuentan con infraestructura bancaria. Tal como lo mencionan Anastasi *et al.* (2010), esta información "... no constituye una medida del porcentaje de la población no bancarizada, sino que es sólo indicativa del porcentaje de localidades y población que podrían tener restringido el acceso a los servicios bancarios por no tener una prestación directa disponible en la localidad habitual de residencia...". No obstante, dada la importancia que tiene la disponibilidad local de los servicios bancarios, se justifica el uso de datos desagregados a ese nivel.

Las Tablas 12 y 13 muestran información referida al nivel de cobertura de servicios bancarios por departamento a través de sucursales para los años 2001 y 2010 respectivamente, para lo cual se definieron cuatro categorías según la cantidad de sucursales instaladas en el departamento: ninguna sucursal, 1 sucursal, 2 sucursales y más de 2 sucursales. Se observa un aumento en el porcentaje de población sin cobertura bancaria (de 8,4 a 10,4%) que resulta compatible con la reducción en el indicador cantidad de sucursales cada 100.000 habitantes, configurando, de esta

manera, un deterioro de la disponibilidad de los servicios bancarios prestados a través de sucursales.

No obstante, es preciso aclarar que estos números subestiman el verdadero porcentaje de habitantes que viven en localidades sin infraestructura bancaria. Esto se debe a que, debido a diferencias metodológicas en los censos 2001 y 2010, para hacer comparables las mediciones, al computar la población de cada municipio/comuna, no se considera la población rural dispersa, la cual tiene una participación relativa muy importante, fundamentalmente en las localidades sin cobertura bancaria.²⁸

Según muestra la Tabla 13, para el año 2010, 64,2 de las localidades de Córdoba no contaban con la presencia de sucursal bancaria. No obstante, en tales localidades sólo residía el 10% de la población de la provincia, situación ésta que confirma la falta de uniformidad en la distribución de la población.

Tabla 12
Porcentaje de Localidades y Población según el Nivel Cobertura de Servicios Bancarios
Año 2001

Departamento	% localidades					% población				
	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total
Minas	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
San Alberto	92,3	0,0	7,7	0,0	100,0	72,3	0,0	27,7	0,0	100,0
Tulumba	88,9	11,1	0,0	0,0	100,0	57,0	43,0	0,0	0,0	100,0
Río Seco	91,7	8,3	0,0	0,0	100,0	52,4	47,6	0,0	0,0	100,0
Calamuchita	83,3	8,3	4,2	4,2	100,0	34,1	31,8	19,0	15,1	100,0
San Javier	90,9	0,0	0,0	9,1	100,0	32,5	0,0	0,0	67,5	100,0
Totoral	80,0	20,0	0,0	0,0	100,0	32,2	67,8	0,0	0,0	100,0
Pocho	85,7	14,3	0,0	0,0	100,0	31,9	68,1	0,0	0,0	100,0
Punilla	80,0	4,0	8,0	8,0	100,0	29,0	6,0	17,5	47,5	100,0
Ischilín	88,9	0,0	11,1	0,0	100,0	23,4	0,0	76,6	0,0	100,0
Santa María	87,5	4,2	4,2	4,2	100,0	22,0	14,1	7,5	56,4	100,0
Sobremonte	75,0	25,0	0,0	0,0	100,0	21,4	78,6	0,0	0,0	100,0
Cruz del Eje	88,2	5,9	5,9	0,0	100,0	20,8	16,3	62,9	0,0	100,0
Colón	60,0	30,0	0,0	10,0	100,0	19,9	49,6	0,0	30,5	100,0
Río Primero	76,0	20,0	4,0	0,0	100,0	16,8	62,2	21,0	0,0	100,0
General Roca	53,8	38,5	7,7	0,0	100,0	12,8	69,5	17,8	0,0	100,0
Juárez Celman	58,8	11,8	23,5	5,9	100,0	11,1	7,5	60,8	20,6	100,0
Río Cuarto	62,1	13,8	20,7	3,4	100,0	8,4	4,1	20,0	67,5	100,0
General San Martín	60,0	26,7	6,7	6,7	100,0	8,2	23,0	2,2	66,6	100,0
Pte Roque Sáenz Peña	60,0	20,0	10,0	10,0	100,0	7,3	12,1	17,4	63,2	100,0
Unión	40,7	44,4	11,1	3,7	100,0	6,8	36,0	21,8	35,4	100,0
San Justo	47,4	26,3	13,2	13,2	100,0	5,9	11,3	14,3	68,4	100,0
Río Segundo	42,9	42,9	4,8	9,5	100,0	5,3	44,4	15,5	34,8	100,0
Tercero Arriba	47,1	23,5	11,8	17,6	100,0	4,9	12,4	15,7	66,9	100,0
Marcos Juárez	33,3	23,8	33,3	9,5	100,0	3,8	16,4	43,2	36,6	100,0
Capital	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Provincia	66,5	18,5	9,1	5,9	100,0	8,4	11,8	10,5	69,4	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

Debido a que el porcentaje de población sin cobertura bancaria está distorsionado, según se indicó anteriormente, se construyó una nueva tabla (Anexo 1), que muestra para el año 2010, el porcentaje de población según el nivel de cobertura, pero

²⁸ Sólo se consideró la población urbana y la población rural agrupada de acuerdo a las definiciones del INDEC.

considerando la población rural dispersa.²⁹ Se observa en este caso que el porcentaje corregido de población que vive en localidades sin infraestructura bancaria llega al 13,5%.

Si se considera el porcentaje de población que reside en localidades sin infraestructura bancaria, se puede advertir que los departamentos del norte y del oeste cordobés (Minas, San Alberto, Pocho, Tulumba, Totoral y Sobremonte) presentan los valores más altos, es decir los menores niveles de bancarización, los cuales contrastan con los departamentos del resto de la provincia (Anexo 1). Similares resultados fueron obtenidos considerando el indicador número de sucursales cada 100.000 habitantes; a excepción de los departamentos Sobremonte, Minas y Pocho, los que presentan valores superiores al promedio provincial. Esta aparente contradicción no es tal, debido a que estos departamentos están escasamente poblados y cuentan con una sola localidad con infraestructura bancaria (presencia de sucursal). Esta situación genera un alto porcentaje de localidades y población sin cobertura de servicios bancarios aunque exhiban un nivel medio-alto en relación al número de sucursales cada 100.000 habitantes.

Tabla 13
Porcentaje de Localidades y Población según el nivel cobertura de servicios bancarios
Año 2010

Departamento	% localidades					% población				
	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total
Minas	87,5	12,5	0,0	0,0	100,0	87,6	12,4	0,0	0,0	100,0
San Alberto	92,3	0,0	7,7	0,0	100,0	70,6	0,0	29,4	0,0	100,0
Tulumba	88,9	11,1	0,0	0,0	100,0	51,7	48,3	0,0	0,0	100,0
Pocho	85,7	14,3	0,0	0,0	100,0	43,0	57,0	0,0	0,0	100,0
Santa María	91,7	0,0	4,2	4,2	100,0	39,2	0,0	6,5	54,3	100,0
Totoral	80,0	20,0	0,0	0,0	100,0	37,2	62,8	0,0	0,0	100,0
Punilla	80,0	4,0	8,0	8,0	100,0	33,0	6,4	15,5	45,1	100,0
San Javier	90,9	0,0	0,0	9,1	100,0	32,0	0,0	0,0	68,0	100,0
Colón	70,0	20,0	0,0	10,0	100,0	31,8	40,3	0,0	27,8	100,0
Río Seco	83,3	16,7	0,0	0,0	100,0	28,3	71,7	0,0	0,0	100,0
Calamuchita	79,2	16,7	0,0	4,2	100,0	27,8	56,2	0,0	16,0	100,0
Íschilin	88,9	0,0	11,1	0,0	100,0	24,8	0,0	75,2	0,0	100,0
Río Primero	80,0	12,0	8,0	0,0	100,0	22,6	51,4	26,0	0,0	100,0
Cruz del Eje	88,2	5,9	5,9	0,0	100,0	22,6	18,5	58,9	0,0	100,0
Sobremonte	75,0	25,0	0,0	0,0	100,0	16,0	84,0	0,0	0,0	100,0
Juárez Celman	52,9	17,6	23,5	5,9	100,0	8,1	10,7	60,4	20,8	100,0
Río Cuarto	55,2	20,7	20,7	3,4	100,0	7,8	5,0	20,1	67,1	100,0
Pte Roque Sáenz Peña	60,0	20,0	10,0	10,0	100,0	7,6	13,5	17,1	61,8	100,0
San Justo	50,0	23,7	13,2	13,2	100,0	7,0	11,0	14,5	67,5	100,0
General Roca	46,2	38,5	15,4	0,0	100,0	6,4	46,2	47,4	0,0	100,0
General San Martín	40,0	46,7	6,7	6,7	100,0	4,9	26,4	2,2	66,5	100,0
Río Segundo	38,1	47,6	4,8	9,5	100,0	4,8	46,1	15,6	33,5	100,0
Tercero Arriba	41,2	29,4	11,8	17,6	100,0	4,5	13,5	16,1	65,9	100,0
Unión	33,3	51,9	11,1	3,7	100,0	3,1	40,8	21,3	34,8	100,0
Marcos Juárez	28,6	28,6	38,1	4,8	100,0	2,8	16,7	53,2	27,3	100,0
Capital	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Provincia	64,2	20,6	9,6	5,6	100,0	10,0	12,2	10,8	66,9	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

²⁹ Esta corrección ha sido deliberadamente omitida en la Tabla 13 para permitir la comparación de los años 2001 (Tabla 12) y 2010 (Tabla 13).

Si se considera la cobertura de servicios bancarios a través de cajeros automáticos, la situación mejora levemente. Para el año 2010, 10,9% de la población de la provincia vivía en localidades que no contaban con la presencia de cajeros automáticos (Ver Anexo 2), porcentaje este inferior al 13, 8% correspondiente a la población sin cobertura de servicios a través de sucursales bancarias.

Adicionalmente, resulta pertinente analizar la disponibilidad de servicios bancarios a través de sucursales en función de la población de dichas localidades. La Tabla 14 muestra que, para el año 2010, las localidades con menos de 2.000 habitantes, mayoritariamente carecen de infraestructura bancaria y que cuando superan los 10.000 habitantes cuentan con más de 2 sucursales. En localidades ubicadas en el rango intermedio (2.000 a 10.000 habitantes) operan 1 o 2 sucursales.

Sin embargo, es importante resaltar algunas situaciones especiales (atípicas), como por ejemplo localidades con más de 10.000 habitantes que no cuentan con sucursales bancarias o bien están escasamente bancarizadas, así como en el otro extremo, localidades con baja población altamente bancarizadas. Esta situación pone en evidencia la existencia de otros factores que inciden en la disponibilidad de servicios bancarios, que merecen ser estudiados en detalle, pero que exceden el alcance descriptivo de esta sección.³⁰

Tabla 14
Disponibilidad de Sucursales Bancarias en función de la población
Año 2010

Población	Nro. de localidades					% de habitantes				
	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	Total
< 2.000	230	34			264	4,1	1,5	0,0	0,0	5,6
2.000 - 5.000	27	34	6		67	2,4	3,4	0,6	0,0	6,4
5.001 - 10.000	12	11	25	2	50	2,5	2,5	5,4	0,6	10,9
10.001 - 25.000	5	8	9	10	32	1,8	4,0	3,8	5,0	14,7
> 25.000		1	1	12	14	0,0	1,0	1,0	60,5	62,4
Total	274	88	41	24	427	10,8	12,4	10,8	66,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Completando la información anterior, y siguiendo el estudio de Alamá Sabater *et al.* (2013), la Tabla 15 proporciona una herramienta útil para evaluar la contribución de la banca al proceso de inclusión financiera. En esta dirección, se observa que el porcentaje de sucursales bancarias en localidades con menos de 2.000 habitantes (8,5%) es superior a la proporción de la población total que vive en dichas localidades (5,6%). Este exceso de sucursales (suponiendo que sólo la población determina el número de sucursales presentes en una localidad) estaría indicando nuevamente una contribución de la banca (fundamentalmente pública) a una mayor inclusión financiera. Lo mismo se observa en localidades entre 2.000 y 10.000 habitantes. En el tramo 10.001 a 25.000 habitantes la situación parece equilibrada. Sin embargo en las localidades más pobladas (más de 25.000 habitantes) se observa una escasez de sucursales bancarias, ya que el porcentaje de sucursales bancarias (48,5%) es

³⁰ Su tratamiento puede ser consultado a los autores.

sensiblemente inferior a la proporción de la población total que vive en dichas localidades (62,4%).

Tabla 15
Distribución de las Sucursales Bancarias en función de la población
 Año 2010

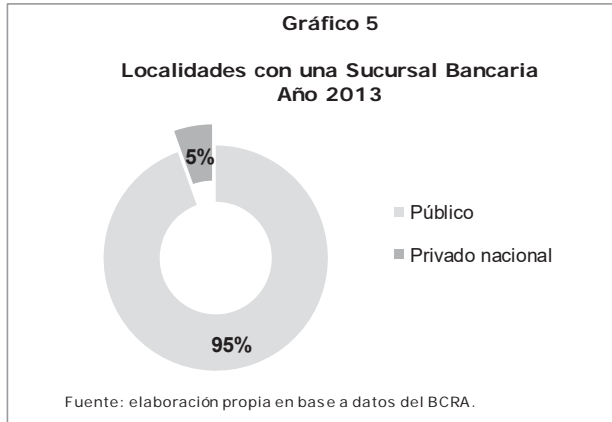
Población	Población (%)	Bancos			
		Públicos (%)	Privados Nacionales (%)	Privados Extranjeros (%)	Total (%)
< 2.000	5,6	12,9	3,5	0,0	8,5
2.000 - 5.000	6,4	18,1	3,5	0,0	11,6
5.001 - 10.000	10,9	24,6	8,8	0,0	16,8
10.001 - 25.000	14,7	19,0	9,6	5,8	14,6
> 25.000	62,4	25,4	74,6	94,2	48,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

Además, también se puede evaluar la contribución tanto de la banca pública como privada. En las localidades con hasta 10.000 habitantes la banca privada de capitales extranjeros no está presente, por lo que la banca pública, en mayor medida, y la banca privada de capitales nacionales son las que a través de la presencia de sucursales, contribuyen a la inclusión financiera. No existirían incentivos (al menos poblacionales) para la banca de capitales extranjeros para instalarse en estas localidades. En las ciudades con más de 25.000 habitantes, como se señaló en el párrafo anterior, se observa escasez de sucursales bancarias y, si bien la banca pública tiene una presencia importante, estas ciudades son las que ofrecen mayores incentivos a la banca privada para instalarse (94,2% y 74,6% de las sucursales de bancos privados de capitales extranjeros y nacionales respectivamente). Sin embargo, aunque resulta éste un aporte interesante, el mismo presenta sus limitaciones, ya que el análisis del número de sucursales bancarias por localidad depende, además de la población, de otros factores.³¹

Finalmente, una cuestión de interés a analizar es qué entidades bancarias tienen presencia de sucursales en localidades con escasa oferta de servicios bancarios (localidades con presencia de una sola sucursal). Si consideramos los datos a diciembre de 2013, 91 de las 427 localidades de la provincia (21,3%) poseen una sola sucursal. El Gráfico 5 muestra que en 95% de esas localidades (86 localidades) están presentes los bancos públicos y que 5% restante (5 localidades) corresponde a la banca privada de capitales nacionales. Esta situación podría estar mostrando que la oferta de servicios mediante la instalación de una sucursal en este tipo de localidades (mayoritariamente menos de 10.000 habitantes) no es una estrategia rentable para la banca privada.

³¹ Un análisis detallado que incluye otros factores puede ser consultado a los autores.



La Tabla 16 lista dichos bancos. Es importante señalar que estas entidades están ubicadas dentro del *ranking* de los seis bancos con mayor presencia de sucursales en la provincia.

Tabla 16
Bancos instalados en localidades con presencia de una sola entidad
Año 2013

Banco	Grupo	Localidades	Participación (%)
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	Público	76	83,5
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	Público	10	11,0
BANCO MACRO S.A.	Privado nacional	5	5,5
Total		91	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Aún analizando las localidades que cuentan con 2 sucursales vuelve a aparecer una fuerte presencia de la banca pública. La Tabla 17 muestra que en las 44 localidades está presente la banca pública; en particular, en 63,6% de tales localidades está presente exclusivamente (Banco Provincia de Córdoba y Nación).³² En las restantes localidades, están presentes, adicionalmente y en importancia, los bancos Macro (10 localidades) y Credicoop (3 localidades) de capitales nacionales y los bancos Santander Río (2 localidad) y Patagonia (1 localidad) de capitales extranjeros.

Tabla 17
Bancos instalados en localidades con presencia de dos entidades
Año 2013

Combinación de Bancos	Localidades	Participación (%)
2 Bancos Públicos	28	63,6
1 Banco Público y 1 Banco Privado Nacional	13	29,5
1 Banco Público y 1 Banco Privado Extranjero	3	6,8
Total	44	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

³² Sólo en la localidad de Huinca Renancó está presente el Banco de Córdoba y el Banco de La Pampa.

Finalmente, si se considera las localidades con presencia de 3 o más sucursales, si bien la banca pública está presente en las 27 localidades con 86 sucursales, es mayor en número de sucursales la presencia de la banca privada (169 sucursales), destacándose la banca de capitales nacionales (100 sucursales en 25 localidades) sobre la banca de capitales extranjeros (69 sucursales en 17 localidades). Esta situación sugeriría que la instalación de sucursales en localidades con un mayor nivel de oferta de servicios bancarios constituye una estrategia aparentemente rentable para la banca privada, tanto nacional como extranjera.

V. Determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios: Una aproximación econométrica

A efectos de completar el análisis descriptivo realizado, en esta sección se presenta una aplicación empírica mediante el empleo de la técnica econométrica que resulta adecuada cuando los datos emanan de una estructura espacial determinada.

Antes de proceder al respecto, se debe mencionar que existe una amplia literatura que analiza los determinantes de la disponibilidad de los servicios bancarios. Sin embargo, aunque este tema ha sido ampliamente estudiado en Estados Unidos, existen pocos trabajos aplicados para otros países (Leyshon y Thirft, 1995; 1996). En efecto, la mayoría de las investigaciones se han focalizado en los efectos de la desregulación, a través de la comparación de los distintos marcos regulatorios en Estados Unidos, sobre la accesibilidad a los servicios bancarios. En esta dirección se inscriben, por caso, los trabajos de Lanzillotti y Saving (1969), Savage y Humphrey (1979) y Evanoff (1988), entre otros.

Va de suyo que, dadas las particularidades del marco regulatorio del sector bancario en los Estados Unidos, no ha sido posible generalizar los hallazgos encontrados a otros contextos. No obstante, la iniciativa de analizar los determinantes de la bancarización ha sido bien recibida en otros países, principalmente en aquellos europeos, debido a la preocupación generada por los efectos negativos de la desregulación en término de acceso a los servicios bancarios de grupos sociales específicos o en algunas áreas geográficas (Leyshon y Thirft op. cit.).

Dentro de los estudios realizados por distintos autores merece especial atención el caso español, debido a que se trata de un país con uno de los sectores bancarios otrora más dinámicos y competitivos de Europa, de acuerdo a Ayuso *et al.* (2004). En esta dirección, y a título ilustrativo, se pueden mencionar como relevantes los trabajos de Bernad *et al.* y Alamá Sabater y Tortosa-Ausina (2012) que, aunque consideran un número extenso de variables socioeconómicas presentan un sesgo geográfico debido a que sólo incluyen municipios con más de 1000 habitantes.³³

Bernad *et al.* op. cit. estudian cambios en la disponibilidad de servicios bancarios en España para el período 1996-2004, a efectos de evaluar el impacto de la desregulación sobre la exclusión financiera en municipios de bajos ingresos. Siguiendo estudios

³³ Tomando datos del año 2004, los municipios con menos de 1000 habitantes representan 60% de los municipios de España, los cuales cubren 3,27% de la población y 38,12% de la tierra ocupada.

anteriores (Evanoff, 1988; Lanzillotti y Saving, 1969), los autores suponen que la accesibilidad a los servicios financieros puede ser medida a través del número de sucursales localizadas en el mercado. A efectos de modelizar el nivel de accesibilidad y sus determinantes, utilizan el modelo propuesto principalmente por Lanzillotti y Saving, es decir, un modelo lineal que hace depender el número de sucursales de tres variables: población, densidad de población e ingresos, realizando las estimaciones mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).

En el caso de Alamá Sabater y Tortosa-Ausina, su estudio analiza los patrones de expansión geográfica de las instituciones financieras españolas en la época de la desregulación (década de los 80). Los autores extienden los métodos y hallazgos de Bernad *et al.* y consideran un período más actual, un conjunto de variables más comprensible y emplean, además, una técnica más flexible (regresión por cuantiles) que permite un análisis más preciso de la exclusión financiera. Se focalizan en las variables socioeconómicas que afectan la localización, considerando como variable dependiente el número de sucursales y como variables independientes las relacionadas con indicadores demográficos, económicos, financieros y ambientales. Al igual que en estudios previos, la unidad de análisis es el municipio, dada la naturaleza local de las actividades bancarias españolas.

Más recientemente, Alamá Sabater *et al.* (2013) analizan los determinantes de la localización de sucursales bancarias, abordando el asunto desde un enfoque bayesiano de estadística espacial; elección acertada que les permite evaluar si existe exceso y/o escasez de oficinas bancarias, encontrando implicaciones dispares para los tres tipos de entidades analizadas (bancos, cajas y cooperativas).³⁴ Analizan la evolución del número de sucursales entre 1986 y 2010, y, al igual que Okeahalam (2009) utilizan un modelo de regresión Poisson con datos a nivel de municipios para los años 2004 y 2008, identificando los determinantes de la localización y encontrando, como variables significativas, la densidad de población, el porcentaje de desempleo y el porcentaje de población extranjera.³⁵ Adicionalmente, consideran un efecto fijo por provincia (componente geográfica para medir una potencial fuente de variabilidad explicativa del número de sucursales bancarias).

Para América Latina, existen estudios para Brasil, Colombia y México. En el caso del primero de los países mencionados, Kumar (2004) realiza un análisis extenso y pormenorizado de los aspectos intertemporales e interregionales del acceso a los servicios financieros. Utilizando datos a nivel de municipios, analiza los determinantes del acceso a los servicios financieros, empleando como indicadores la presencia de sucursales, la densidad de sucursales, y el valor de los depósitos y préstamos en relación al Producto Interno Bruto (PIB). Para la modelación de tales indicadores usan

³⁴ Cabe aclarar que la importancia de estudiar el exceso de oficinas bancarias se debe a que está relacionada con el problema de exceso de capacidad de los bancos, originados, generalmente, a partir de procesos de reestructuración del sector. La escasez de oficinas bancarias, en cambio, se vincula con los problemas de exclusión financiera, es decir con la incapacidad de los agentes económicos de acceder a los servicios financieros, o bien teniendo acceso a ellos no poder utilizarlos efectivamente.

³⁵ En el estudio de Okeahalam (2009) se realiza un análisis de la asociación entre las variables socioeconómicas y la distribución espacial de sucursales bancarias en Sudáfrica. Para analizar la ubicación de sucursales de bancos minoristas, se estiman modelos de conteo como el paramétrico de Poisson, Binomial negativo y Poisson-hurdle, encontrando que los ingresos agregados en un área municipal representan un determinante estadísticamente significativo del número de sucursales bancarias.

modelos Probit y Tobit, y encuentran una buena *performance* estadística para las variables socio-económicas ingreso per cápita (asociación positiva) y densidad de población y población rural (asociación negativa); con un efecto diferencial para la banca pública y privada. La participación del sector agrícola y de las pequeñas empresas (otra de las variables propuestas) resultaron significativas sólo para algunos indicadores y tipos de bancos.

Para el caso de Colombia, Medina y Nuñez (2006) replican un estudio para municipios de Bogotá, pero avanzando en la literatura consultada en dos sentidos. Por un lado, distinguen dos tipos de agentes financieros: bancos comerciales y entidades cooperativas. Por otro, incorporan variables relativas a la seguridad y el orden público, las que resultan importantes para el caso colombiano. Usando modelos Logit y Poisson, la presencia y número de sucursales bancarias, respectivamente, muestran que el número de sucursales por sector censal es creciente con la seguridad del sector, la infraestructura en salud y el porcentaje del sector ocupado por comercio, mientras resulta decreciente en el porcentaje del sector ocupado por la industria, la densidad de población y la tasa de desempleo.

Por último, Castellanos *et al.* (2009) analizan para el sector bancario de México la relación entre la infraestructura bancaria y varias características poblacionales y económicas de los municipios. Encuentran una mayor cobertura en las regiones más pobladas y con mayores niveles de ingreso, educación y actividad económica formal (particularmente para bancos grandes). Encuentran, también, una relación inversa entre la instalación de sucursales y el costo de transporte al municipio con sucursales más cercano. Su trabajo, utiliza modelos Probit y Mínimos Cuadrados Generalizados con efectos aleatorios, respectivamente, para explicar la presencia, y el número de sucursales y cajeros automáticos.

En el caso argentino en particular, a pesar de la importancia del fenómeno y de su impacto sobre la economía, la literatura es aun relativamente novel. Al respecto, corresponde mencionar, nuevamente, el trabajo de Anastasi *et al.* (2010) que manifiesta, en lo que aquí atañe, que, en ausencia de datos específicos sobre bancarización provenientes de encuestas que permitan cuantificar el nivel de acceso y utilización real de los servicios bancarios, la disponibilidad de agencias bancarias, el nivel de depósitos y préstamos —como indicadores alternativos— constituyen una aproximación razonable al tema.

Es así que los autores analizan la disponibilidad y utilización de servicios bancarios regulados en Argentina utilizando datos para el período 1998-2009, y los determinantes de la disponibilidad de tales servicios. Trabajan con datos a nivel de localidad para el año 2003 y a nivel de departamentos para los años 1998 y 2003, como consecuencia de los datos censales de los cuales disponen. Utilizan los siguientes indicadores socioeconómicos medidos a nivel de localidad: población, índice de calidad de la vivienda, desocupación y la proporción de población con estudios primarios incompletos. Dicho análisis se enriquece a partir de la incorporación de variables agregadas: la superficie a nivel de departamento y el PBG y el Índice Provincial de Ambiente de Negocios (IPAN) a nivel de provincia. Adicionalmente —y muy

importante—, dividen al país en regiones para estudiar posibles efectos diferenciales entre ellas.

Bajo tales consignas, Anastasi *et al.* modelan: (a) la presencia de agencias bancarias; (b) el número de sucursales bancarias y (c) la utilización de los servicios bancarios (aproximados a través del volumen de depósitos y préstamos). Para estudiar (a) utilizaron un modelo de regresión Probit³⁶ y para (b) un modelo de regresión Poisson.³⁷ Finalmente, para analizar (c) aplicaron un modelo de regresión Tobit.³⁸ El estudio encontró una correlación significativa con la cantidad de habitantes y la situación socioeconómica de la localidad (índice de calidad de la vivienda, nivel de instrucción, desocupación), la superficie del departamento y el nivel de actividad económica y ambiente de negocios de la provincia. Estos determinantes difieren si la entidad es pública, privada nacional o extranjera, reflejando el diferente perfil de negocios a que tales entidades apuntan. Finalmente, los autores realizan un análisis econométrico bayesiano a nivel de departamento y detectan la presencia de dependencia espacial en la utilización de los servicios bancarios.

En este trabajo se decidió medir la disponibilidad de servicios bancarios a través del número de sucursales y cajeros automáticos por departamento. Debido a que estas unidades presentan grandes diferencias en términos de población y teniendo en cuenta que el número de sucursales bancarias depende de la población según surge de la revisión bibliográfica (Evanoff, 1988), resultó más adecuado construir un indicador (Tasa sucursales) que midiera el conteo de sucursales cada 100.000 habitantes.³⁹ Aunque no está exenta de problemas derivados de los supuestos, ya que asume la distribución uniforme de la infraestructura bancaria y de los clientes del banco, constituye una aproximación original a los determinantes de la bancarización.

Entre los determinantes que influyen en la disponibilidad de servicios bancarios se considera pertinente focalizarse en variables socio-demográficas y económicas (utilizadas frecuentemente de acuerdo a la literatura revisada). Usando información agregada a nivel departamental de la información censal disponible, se utilizaron las siguientes variables (con una descripción de la misma entre corchetes):⁴⁰

- Tasa de ocupación formal (OCUP) [porcentaje de población ocupada que realiza aportes o con descuentos jubilatorios]
- Tasa secundario (SEC) [porcentaje de población con educación secundaria como máximo nivel alcanzado]

³⁶ El modelo Probit implementa una función de distribución acumulativa normal para explicar el comportamiento de una variable dependiente dicotómica; a diferencia del Logit que usa la función de distribución de la logística. Ambos resultan precedentes en el trabajo de los autores debido a que la aproximación lineal (MCO) no resulta adecuada.

³⁷ El modelo Poisson se utiliza cuando la respuesta es de tipo conteo (toma valores enteros no negativos), resultando, en estos casos, la distribución de probabilidad Poisson adecuada para describir la respuesta.

³⁸ El modelo Tobit, también conocido como modelo de regresión censurada, surge cuando en una muestra la información sobre la variable regresada o dependiente está disponible sólo para algunas observaciones (muestra censurada). En este modelo, las estimaciones por MCO serán sesgadas e inconsistentes, por lo que deberán estimarse por máxima verosimilitud.

³⁹ Igual procedimiento se sigue para modelar el número de cajeros automáticos.

⁴⁰ A la fecha de elaboración de este estudio, no estaban disponibles datos del Censo 2010 (formulario ampliado) para algunas variables utilizadas, por lo que se decidió trabajar con datos del Censo realizado en la provincia de Córdoba en el año 2008.

- Tasa de jubilados/pensionados (JUBPEN) [porcentaje de población que percibe jubilación y/o pensión]
- Indicador (CAPECO) [mide porcentaje de población con privación de recursos corrientes, a través de la relación de los ingresos del hogar con los años de educación formal aprobados por los perceptores de ingresos y la cantidad total de integrantes]
- Participación Producto Bruto Geográfico (PBG) [porcentaje del PBG generado por el departamento]
- Densidad de población (DEN) [cociente entre la población y la superficie]

Ahora bien, dado que la información disponible está georreferenciada, es decir está asociados con una localización (en este caso a nivel departamental), los datos emanan de una estructura espacial, por lo que pueden surgir, según dan cuenta los desarrollos en el campo de la econometría espacial, dependencia y/o heterogeneidad espacial que no puede ser manejada adecuadamente dentro del marco de la econometría tradicional (LeSage, 1998; Anselin, 1988).

A este respecto, la dependencia espacial, en una colección de observaciones, refiere a que el valor de una observación asociada a una determinada localización está relacionado con el valor de otras observaciones ubicadas contiguamente en el espacio. La heterogeneidad espacial, en tanto, refiere a las variaciones en las relaciones subyacentes o parámetros del modelo sobre el espacio. Resulta evidente, en consecuencia, la relevancia de considerar estos aspectos teniendo en cuenta que los determinantes de la localización de los servicios bancarios están influenciados no sólo por factores socio-demográficos y económicos, sino también por aspectos de la propia localización y distancia. En particular, el efecto espacial que se analiza es la dependencia espacial, comúnmente denominada autocorrelación espacial.

El análisis econométrico permite modelar las relaciones de dependencia espacial haciendo uso de una matriz W de contactos (también denominada matriz de contigüidades, pesos o distancias). Esta matriz cumple un rol central, dado que define el conjunto de vecinos para cada localización. Existen diferentes criterios para la construcción de esta matriz, los cuales consideran diferentes hipótesis de interacción.⁴¹ En la práctica econométrica, dicha matriz de contactos se construye usando conceptos de contigüidad y distancia. Es importante mencionar que determinadas especificaciones podrían plantear problemas de endogeneidad que deberían considerarse en el momento de la estimación del modelo.⁴² De allí la conveniencia de utilizar procedimientos exógenos, es decir aquellos que determinan la matriz en función s del arreglo espacial de los datos. En este trabajo se ha considerado para la construcción de la matriz de contactos las distancias, para lo cual se definieron previamente los centroides de cada departamento. El uso de este criterio geográfico generó un tratamiento exógeno de dicha matriz, evitando posibles problemas en la inferencia. Adicionalmente, se decidió trabajar con una transformación de dicha matriz

⁴¹ Existen diferentes formas de definir la presencia de relaciones de contigüidad. Ver Le Sage y Anselin *op. cit.*

⁴² Estos problemas pueden surgir en aquellas propuestas que utilizan variables socio-económicas para la elección de los pesos.

(estandarización por fila), ya que permite mejorar las propiedades estadísticas de los estimadores y sus estadísticos.

Si bien la literatura recomienda trabajar con la menor unidad territorial (Evanoff, 1988), en este trabajo se ha considerado una unidad mayor (departamento) y no áreas de gobierno local. Pese a las limitaciones, esta aplicación constituye una primera aproximación al tema, quedando para un trabajo futuro el estudio a nivel de áreas de gobierno local (municipios-comunas).

La cuestión inicial a analizar es si la variable de estudio, en este caso la tasa de sucursales y cajeros automáticos, presentaba autocorrelación espacial. Desde una perspectiva descriptiva, una primera aproximación puede realizarse mediante el análisis exploratorio espacial. Dicho análisis permite la visualización del comportamiento de la variable, siendo el mapa de coropletas un elemento fundamental.

Si bien el Gráfico 6 refleja ciertos patrones espaciales, no puede determinarse si tal información es cuantitativamente relevante, para lo cual se necesitarían herramientas inferenciales. Para obtener una medida de dependencia espacial se utilizó la matriz espacial definida anteriormente para construir los Diagramas de dispersión de Moran (Gráfico 7) y el estadístico I de Moran (1950).

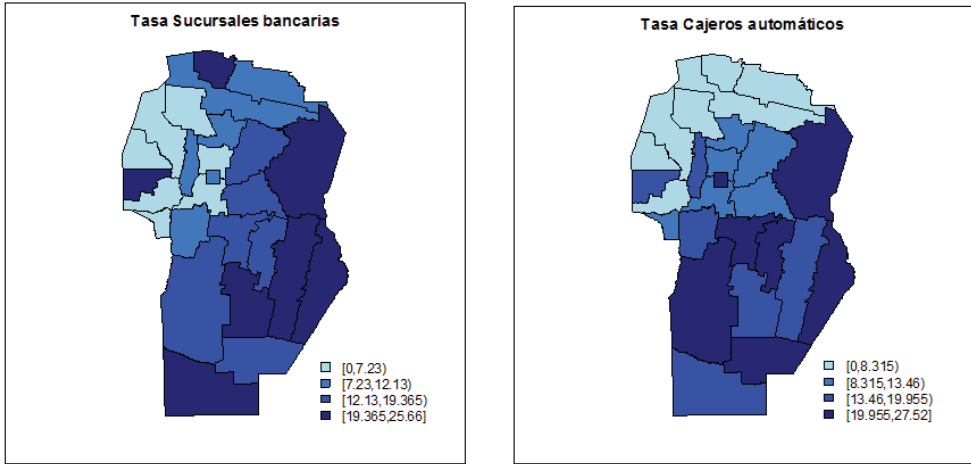
Este diagrama permite visualizar la dependencia espacial ubicando las unidades geográficas (departamentos) en alguno de los cuatro cuadrantes en que se divide el plano. Si el comportamiento de la variable bajo estudio en un departamento es similar al de sus vecinos se ubicará en los cuadrantes I o III, constituyendo un indicio de dependencia espacial positiva. Caso contrario, se ubicará en los cuadrantes II o IV, mostrando una dependencia espacial negativa.

El estadístico I de Moran, que captura la dependencia global, es decir la autocorrelación existente en todo el espacio geográfico, tanto en el caso de la tasa sucursales ($I=0,138$) como de la tasa cajeros ($I=0,0802$) resultó estadísticamente significativo. Si bien ambos exhibieron una asociación espacial directa, la misma resultó baja, menor aun para la variable tasa cajeros. En resumen, ambas variables muestran dependencia espacial significativa, es decir el comportamiento de la variable (tasa sucursales y tasa cajeros) bajo estudio en un departamento está relacionada con la de sus vecinos; en particular, por ser la asociación directa, dicho comportamiento resulta similar al de sus vecinos.

Gráfico 6

Distribución Espacial de la Disponibilidad de Servicios Bancarios

Año 2008

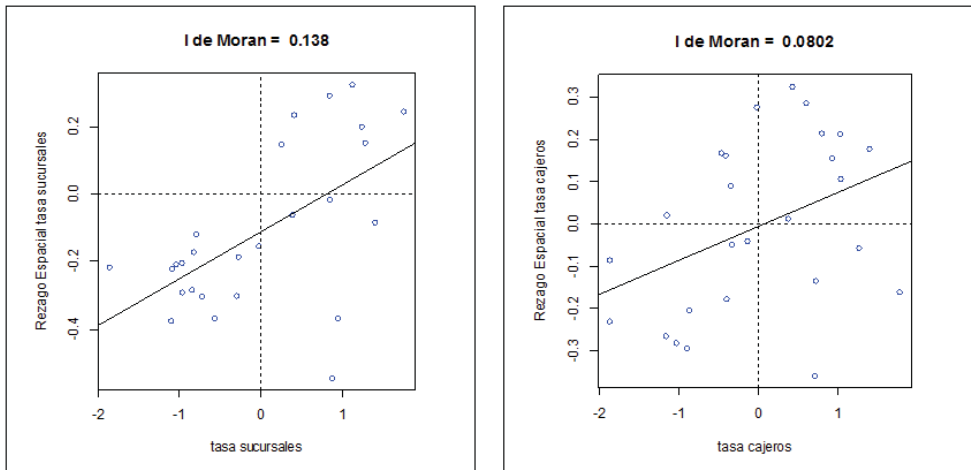


Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Gráfico 7

Diagramas de Dispersión de Moran

Año 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA

Detectada esta dependencia espacial, es posible que el conjunto de variables socio-demográficas y económicas explicativas pueda capturar la variación espacial de la misma. Por lo tanto, con las variables socio-demográficas y económicas mencionadas, se plantea el siguiente modelo para la tasa de sucursales:⁴³

$$\text{TasaSuc}_i = \beta_0 + \beta_1 \text{OCUP}_i + \beta_2 \text{JUBPEN}_i + \beta_3 \text{CAPECO}_i + \beta_4 \text{SEC}_i + \beta_5 \text{PBG}_i + \beta_6 \text{DEN}_i + \varepsilon_i$$

Si bien, la variable Tasa de sucursales incorpora el tamaño de la población, resulta pertinente, debido a la presencia de heterocedasticidad, aplicar mínimos cuadrados ponderados, considerando como pesos la población.⁴⁴ Este modelo resultó más adecuado que el modelo utilizando MCO. La comparación de modelos se hizo utilizando el criterio AIC (*Akaike's Information Criterion*). Los resultados de la estimación del modelo (1) se presentan en la Tabla 18.

Tabla 18
Estimaciones por Mínimos Cuadrados Ponderados

Variable	Coefficiente	Error Estándar	Significación
Tasa Ocupación formal	0,6060	0,1434	0,0005
Tasa jubilados/pensionado	1,3647	0,2458	0,0000
CAPECO	-3,0699	0,7117	0,0004
Tasa Secundario	-1,6451	0,2472	0,0000
PBG	-0,8151	0,3112	0,0169
Densidad población	0,0126	0,0048	0,0176

Fuente: Elaboración propia

Los coeficientes tienen los signos que intuitivamente son los esperados. La tasa de ocupación formal permite evaluar el funcionamiento de la economía en general y de la industria bancaria en particular. Asimismo, debido a que los ocupados que realizan aportes o con descuentos jubilatorios están bancarizados (el depósito de los salarios se realizan en cuentas bancarias), son potenciales demandantes de otros servicios bancarios, por lo cual un aumento en la tasa de ocupación formal podría generar una mayor demanda de tales servicios. Con igual razonamiento, se utilizó la tasa de jubilados/pensionados, la que considera la población que percibe jubilaciones y/o pensiones. Esto confirma su efecto positivo sobre la tasa sucursales. Si bien el ingreso per cápita es el utilizado habitualmente, tal cual quedó documentado en la revisión de antecedentes, no se considera su uso debido a que la fuente censal consultada no releva datos de ingresos.

Alternativamente, se utiliza el indicador CAPECO que mide la privación de recursos corrientes y que está correlacionado negativamente con el ingreso per cápita, por lo que se espera que un aumento en el nivel de privación produzca un menor uso de servicios bancarios; situación que generaría menores incentivos para la apertura de sucursales bancarias. Esto confirma su efecto negativo sobre la tasa sucursales.

El signo negativo de la variable que capta el porcentaje de población con educación secundaria resulta opuesto al que se hubiese esperado, debido a que un mayor nivel de instrucción podría asociarse a una mayor utilización de servicios bancarios. Una

⁴³ El modelo para cajeros automáticos puede ser solicitado a los autores.

⁴⁴ Se utilizó la prueba de Breusch-Pagan.

explicación plausible reside en el comportamiento diferenciado según el tipo de entidad.

En relación a la participación en el PBG, se esperaría un signo positivo, ya que una mayor contribución en el PBG está asociada a mayores niveles de actividad con la consiguiente mayor demanda de servicios bancarios. Una explicación similar a la de la variable educativa puede esbozarse al respecto.

Con relación a la variable densidad de población, de la revisión surge cierta ambigüedad en los resultados encontrados, aunque hay cierto consenso en cuanto a su efecto negativo debido a que un aumento en la densidad podría reducir el número de sucursales a través del efecto de los costos de accesibilidad sobre la demanda de servicios bancarios. En la aplicación, sin embargo, se observa un efecto positivo, lo que estaría sugiriendo que un incremento en la densidad poblacional de los departamentos estaría asociado a una mayor demanda de servicios bancarios, vía aumento del número de sucursales.

La significancia estadística no puede ser interpretada hasta tanto se compruebe la hipótesis de independencia de los residuos. La confirmación de que la distribución residual no refleja dependencia espacial puede hacerse a través de un mapa de coropletas o el estadístico I de Moran. Sin embargo, en aplicaciones econométricas este test es complementado con los test de Multiplicadores de Lagrange (Anselin, 1988; Anselin *et al.*, 1996). Estos test permiten informar sobre el modelo a seguir cuando se detecta dependencia espacial en los residuos; en particular si resulta adecuado un modelo de error espacial o un modelo de rezago espacial.

En esta aplicación todos los test no detectan dependencia espacial en los residuos, por lo que el modelo (1) resulta razonable, es decir que la sola incorporación de las variables explicativas descritas anteriormente evitaría inclinarse hacia modelos más complejos.

VI. Comentarios finales

La provincia de Córdoba posee un sector financiero importante que en términos de actividad económica exhibe una participación superior a las de sus pares de la Región Centro, las provincias de Santa Fe y Entre Ríos. Con relación a este sector, en particular a lo que respecta a la inclusión financiera y a los determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios para el período 2000-2013, cabe comentar, a modo de conclusión, lo que sigue.

(1) Existe una fuerte presencia de la banca pública en toda la provincia (fundamentalmente en el interior provincial), siguiéndole en importancia la banca privada de capitales nacionales y extranjeros. Hacia el final del período de análisis (diciembre 2013), 56% del total de las sucursales bancarias existentes pertenecían a la banca pública (por encima del promedio (36%) de la Argentina), siguiéndole en importancia la banca privada de capitales nacionales (27%) y la banca privada de capitales extranjeros (17%). En relación a los cajeros automáticos, se observa igual comportamiento: una destacable presencia de la banca pública (45%),

por encima del promedio nacional (25%), seguida por la banca privada de capitales nacionales (31%) y la de capitales extranjeros (24%).

(2) Si bien la clasificación indica que la banca pública es importante en cuanto a número de sucursales y cajeros automáticos existentes en la provincia, en estos últimos la banca pública nacional pierde posicionamiento frente a bancos privados. Con relación al número de sucursales existentes, el *ranking* lo encabeza el Banco de Córdoba (con 38,7% del total de sucursales), seguido por el Banco Nación (17,3%), Banco Macro (15,4%), Banco Santander Río (6,7%), Banco de Galicia y Buenos Aires (3,5%) y el BBVA Banco Francés (3,5%). Al considerar el número de cajeros automáticos, si bien la clasificación queda integrada por los mismos bancos, el orden es distinto, encabezando el listado el Banco de Córdoba (con 36,6% del total de cajeros), seguido por Banco Macro (20%), Banco Santander Río (10,7%), Banco Nación (8,1%), BBVA Banco Francés (4%) y Banco de Galicia y Buenos Aires (3,5%).

(3) La banca pública atiende un mayor número de departamentos y localidades, pero el resto de las instituciones financieras operan generalmente en pocos departamentos y en una sola localidad por departamento. Del total de 24 bancos radicados en la provincia, sólo 2 operan con una fuerte presencia en toda la provincia y corresponden a la banca pública: Banco de Córdoba (26 departamentos, 145 localidades) y Banco Nación (21 departamentos, 65 localidades). Por su parte, la mitad de los bancos privados de capitales nacionales operan en un solo departamento y el resto lo hacen mayoritariamente en el rango 2 a 10 departamentos. A excepción de los Bancos Macro y Credicoop, el resto de instituciones financieras están presentes en una sola localidad por departamento. Finalmente, la banca extranjera opera en el rango promedio de 2 a 5 departamentos. A excepción de los bancos Santander Río y BBVA Francés, el resto opera en una sola localidad por departamento

(4) Existe una destacable contribución de la banca pública en el proceso de inclusión financiera en el interior provincial, seguido por la banca privada de capitales nacionales. La banca pública subraya su presencia en el interior provincial (88% de las sucursales de la banca pública). Y, si bien la banca privada de capitales extranjeros cuenta también con una interesante presencia en el departamento Capital (50%) en comparación con su par de capitales nacionales (42%), esta situación se revierte en el interior y la banca privada de capital nacional es la que cuenta con un mayor número de sucursales (58%) respecto a su par de capitales extranjeros (50%), estando las sucursales de la banca privada de capital nacional, además, distribuidas en un mayor número de localidades (43 versus 20).

(5) En términos de distribución geográfica, los cajeros automáticos exhiben una mayor concentración que la de las sucursales, estando la mitad de los cajeros localizados en el departamento Capital. En relación a la banca pública se observa una importante presencia en el interior provincial (58%), aunque inferior a la de sucursales. La banca privada, tanto de capitales nacionales como extranjeros, en cambio, exhibe una mayor presencia en el departamento Capital (53% y 61%

respectivamente), estando los cajeros de la banca privada de capital nacional además, distribuidos en un mayor número de localidades (47 versus 25).

(6) La evolución del número de sucursales bancarias exhibe un cambio en la composición de la banca, más que en la cantidad de sucursales existentes. Se destaca una reducción significativa en el número de sucursales (fundamentalmente en la banca privada de capitales extranjeros) en el año 2002 (coincidiendo con la crisis 2001/2002), iniciándose una leve recuperación a partir del año 2006, aunque el número de sucursales lejos de crecer, se mantuvo relativamente estable.

(7) En términos de habitantes y densidad poblacional, existen departamentos con una reducida oferta de servicios bancarios y una mayor lejanía de los usuarios, departamentos que exhiben una mayor oferta de servicios y proximidad de los usuarios a las sucursales, y otros en los cuales que con una menor oferta de servicios en relación a la población existe una mayor proximidad de los usuarios a oferta de servicios. Utilizando como indicadores el número de sucursales cada 100.000 habitantes y cada 1.000 km², calculados para el año 2010, permite identificar cuatro grupos de departamentos a saber:

(i) departamentos que exhiben niveles bajos para ambos indicadores, y que incluye algunos departamentos del norte y oeste cordobés (Cruz del Eje, Ischilín, San Alberto y Tulumba), que presentan una reducida oferta de servicios bancarios y una mayor lejanía de los usuarios a dicha oferta vinculada ésta a la baja densidad poblacional. Estas dificultades para acceder a los servicios bancarios, ya sea por ausencia o escasez de oferta, favorecen una mayor exclusión financiera. En estos departamentos está presente exclusivamente la banca pública en una o a lo sumo dos localidades por departamento, confirmando su rol protagónico como generadora de inclusión bancaria.

(ii) departamentos que muestran niveles altos en ambos indicadores, lo cual sugiere una mayor oferta de servicios y proximidad de los usuarios a las sucursales, incluyendo departamentos del Centro-este y Sur-este de la provincia (Marcos Juárez, San Justo, Tercero Arriba y Unión), que se corresponden con los más densamente poblados. En estos departamentos está presente principalmente la banca pública, siguiéndole en importancia la privada de capitales nacionales y, por último, la de capitales extranjeros.

(iii) departamentos Colón, Punilla, Minas y Sobremonte. Los dos primeros presentan valores bajos para el indicador número de sucursales cada 100.000 habitantes, por debajo del promedio provincial (12). Sin embargo, si se considera el número de sucursales cada 1.000 km², presentan valores altos, superiores al promedio provincial (2,4) compatible con una alta densidad poblacional (que los ubica dentro de los departamentos más densamente poblados). Si bien hay una menor oferta de servicios en relación a la población, existe una mayor proximidad de los usuarios a las sucursales (oferta de servicios), resultado compatible con su alta densidad poblacional. En estos departamentos está presente la banca pública, siguiéndole en importancia la banca privada de capitales nacionales y, luego, la de capitales extranjeros. Por otro lado, los departamentos Minas y Sobremonte presentan una elevada oferta de servicios bancarios en relación a su población; sin embargo, el indicador número de sucursales cada 1.000 km² es muy bajo, el cual

está asociado a la baja densidad poblacional. Esta situación indica que, si bien la oferta de servicios en relación a la población es alta, existe una mayor lejanía de los usuarios a esa oferta (valores bajos para el indicador número de sucursales cada 1.000 km² y densidad de población), lo cual favorece una mayor exclusión financiera. En estos departamentos está presente únicamente la banca pública, sólo en una localidad de cada jurisdicción.

(iv) resto de departamentos, los cuales exhiben en su mayoría niveles medios para ambos indicadores, o bien no pueden ser incluidos en ninguno de los grupos anteriores.

(8) En las localidades con hasta 10.000 habitantes la banca privada de capitales extranjeros no está presente, por lo que la banca pública, en mayor medida, y la banca privada de capitales nacionales son las que, a través de la presencia de sucursales, contribuyen a la inclusión financiera. Sólo en las localidades con más de 25.000 habitantes se observa una escasez de sucursales bancarias y, si bien la banca pública tiene una presencia importante, estas ciudades son las que ofrecen mayores incentivos a la banca privada, tanto de capitales nacionales como extranjeros, para instalarse.

(9) La instalación de sucursales en localidades con un mayor nivel de oferta de servicios bancarios constituye aparentemente una estrategia rentable para la banca privada, tanto nacional como extranjera. Analizada la presencia de los bancos en localidades con escasa oferta de servicios bancarios (localidades con presencia de una sola sucursal), la instalación de una sucursal en este tipo de localidades (mayoritariamente con menos de 10.000 habitantes) no parece ser una estrategia rentable para la banca privada, con lo cual los habitantes de estas localidades deben ser atendidos exclusivamente por la banca pública. Sin embargo, en las localidades que cuentan con la presencia de 2 sucursales, vuelve a aparecer la banca pública en todas, seguida en importancia en cuanto al número de sucursales por la banca privada de capitales nacionales. La banca privada de capitales extranjeros, en tanto, presenta una escasa participación. Sólo en las localidades con presencia de 3 o más sucursales, y aunque la banca pública sigue presente, es mayor en número de sucursales de la banca privada, destacándose la de capitales nacionales sobre la de capitales extranjeros.

(10) En relación a los determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios, los ocupados y jubilados/pensionados bancarizados resultarían potenciales demandantes de otros servicios proporcionados por las entidades financieras, propendiendo a un mayor número de sucursales. El aumento en el nivel de privación de recursos corrientes por parte de la población estaría asociado con una menor demanda de servicios bancarios, lo que generaría menores incentivos para la apertura de sucursales bancarias. El nivel de educación secundaria no parece ser definitorio de una mayor demanda de sucursales, sucediendo algo similar con el PBG. Esta última situación se explicaría por un comportamiento diferenciado según el tipo de entidad bancaria (pública o privada, y en este caso de capitales nacionales o extranjeros) que no es factible de captar en el modelo por la disponibilidad de los datos.

VII. Bibliografía

- Alamá Sabater L. y E. Tortosa-Ausina (2012). "Bank branch geographic location patterns in Spain: some implications for financial exclusion", *Growth and Change*, 43 (3): 505-453.
- Alamá Sabater, L., D. Conesa Guillén, A. Forte Deltell y E. Tortosa-Ausina (2013). "A bayesian perspective to analyze branch location patterns in Spanish Banking", *Documentos de Trabajo, Fundación BBVA*, nro. 3.
- Anastasi, A., E. Blanco, P. Elosegui y M. Sangiácomo (2010). "La bancarización y los determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios en Argentina", *Ensayos Económicos*, 60: 137-209.
- Anselin, L. (1988). *Spatial Econometrics: Methods and Models*. Kluwer, Dordrecht.
- Anselin, L., Bera, A. K., Florax, R., and Yoon, M. J. (1996). "Simple diagnostic tests for spatial dependence", *Regional Science and Urban Economics*, 26: 77-104.
- Ayuso, J., D. Pérez y J. Saurina. (2004). "Are capital buffers pro-cyclical? Evidence from Spanish panel data", *Journal of Financial Intermediation*, 13: 249-264.
- Banco Central de la República Argentina (2013). "Disponibilidades, Préstamos y Depósitos clasificados según la ubicación geográfica de la casa o sucursal de la entidad financiera", disponible en www.bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/locser.xls.
- Bernad, C., L. Fuentelasz, y J. Gomez (2008). "Deregulation and its long-run effects on the availability of banking services in low-income communities", *Environment and Planning A*, 40, (7): 1681-1696.
- Bivand, R. S., E. J. Pebesma y V. Gómez-Rubio (2008). *Applied Spatial Data Analysis with R*. New York: Springer.
- Castellanos, S., V. Castellanos y B. Flores (2009). "Factores de influencia en la localización regional de infraestructura bancaria", *Economía Mexicana*, XVIII (2): 283-330.
- Dirección General de Estadística y Censos de la Provincia de Córdoba (2013). "Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001", disponible en www.estadística.cba.gov.ar.
- Evanoff, D. (1988). "Branch Banking and Service Accessibility", *Journal of Money, Credit and Banking*: 20 (2): 191-202.
- Grupo de Monitoreo Macroeconómico (2011). *Indicadores de bancarización*, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2013). "Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010, procesado con Redatam+SP", disponible en www.indec.gov.ar.
- Kumar, A. (2004). "Access to Financial Services in Brazil", *manuscrito*, The World Bank, Washington.

- Lanzillotti, R. y T. Saving. (1969). "State branching restrictions and the availability of branching services: Comment", *Journal of Money, Credit and Banking*, 1 (4): 778-788.
- Levine, R. (2005). "Finance and Growth: Theory and Evidence", en P. Aghion y S. Durlaf eds., *Handbook of Economic Growth*, Elsevier Science, The Netherlands.
- Leyshon A. y N. Thrift (1995). "Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States", *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series 20 (3): 312-341.
- Leyshon A. y N. Thrift (1996). "Financial exclusion and the shifting boundaries of branching services" *Environment and Planning A*, 28:1150-1156.
- Loayza, N. y R. Ranciere (2005). "Financial Development, Financial Fragility, and Growth", International Monetary Fund *Working Paper* 05/170.
- Medina, C. y J. Núñez (2006). "La Oferta de Servicios del Sector Financiero Formal en Bogotá", *Documento CEDE*, Universidad de los Andes, Colombia.
- Moran, P. (1950). "Notes on Continuous Stochastic Phenomena", *Biometrika*, 37 (1): 17-23
- Okeahalam, C. (2009). "Bank Branch Location: A Count Analysis", *Spatial Economic Analysis*, 4 (3): 275-300.
- Savage, D.T. y D.B. Humphrey (1979). "Branching Laws and Banking Offices: Comment", *Journal of Money, Credit and Banking*, 11 (2): 227-230.

Anexo 1
Porcentaje de Población según el nivel cobertura de servicios bancarios
Año 2010

Departamento	% población (corregido)				Total
	ninguna sucursal	1 sucursal	2 sucursales	más de 2 sucursales	
Minas	84,8	15,2	0,0	0,0	100,0
San Alberto	74,5	0,0	25,5	0,0	100,0
Pocho	67,9	32,1	0,0	0,0	100,0
Tulumba	64,4	35,6	0,0	0,0	100,0
Totoral	45,6	54,4	0,0	0,0	100,0
Sobremonte	45,4	54,6	0,0	0,0	100,0
Santa María	44,5	0,0	6,1	49,4	100,0
Río Seco	44,2	55,8	0,0	0,0	100,0
San Javier	40,5	0,0	0,0	59,5	100,0
Punilla	33,9	6,3	15,5	44,4	100,0
Río Primero	33,2	45,4	21,4	0,0	100,0
Calamuchita	32,6	52,3	0,0	15,1	100,0
Colón	32,5	40,8	0,0	26,8	100,0
Ischilín	31,3	0,0	68,7	0,0	100,0
Cruz del Eje	30,6	16,9	52,5	0,0	100,0
General Roca	15,5	42,0	42,5	0,0	100,0
Pte Roque Sáenz Peña	14,8	12,5	15,8	56,9	100,0
Juárez Celman	14,4	10,0	56,3	19,4	100,0
San Justo	14,0	10,2	13,6	62,2	100,0
Río Cuarto	11,5	4,9	19,3	64,2	100,0
General San Martín	9,7	25,4	2,2	62,8	100,0
Unión	9,6	37,9	19,9	32,6	100,0
Río Segundo	8,8	43,8	14,8	32,5	100,0
Tercero Arriba	8,5	13,0	15,7	62,9	100,0
Marcos Juárez	7,2	15,9	50,9	26,0	100,0
Capital	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Provincia	13,5	12,0	10,4	64,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

Anexo 2

Localidades y Población según el nivel cobertura de servicios bancarios (cajeros automáticos),
Año 2010

Departamento	% localidades			% población		
	sin cajeros	con cajeros	Total	sin cajeros	con cajeros	Total
Calamuchita	70,8	29,2	100,0	23,7	76,3	100,0
Capital	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0
Colón	55,0	45,0	100,0	18,8	81,2	100,0
Cruz del Eje	82,4	17,6	100,0	26,9	73,1	100,0
General Roca	46,2	53,8	100,0	15,5	84,5	100,0
General San Martín	53,3	46,7	100,0	10,6	89,4	100,0
Ischilín	77,8	22,2	100,0	14,5	85,5	100,0
Juárez Celman	58,8	41,2	100,0	17,2	82,8	100,0
Marcos Juárez	38,1	61,9	100,0	12,2	87,8	100,0
Minas	87,5	12,5	100,0	63,8	36,2	100,0
Pocho	85,7	14,3	100,0	67,9	32,1	100,0
Presidente Roque Sá	60,0	40,0	100,0	14,8	85,2	100,0
Punilla	64,0	36,0	100,0	17,7	82,3	100,0
Río Cuarto	62,1	37,9	100,0	12,5	87,5	100,0
Río Primero	76,0	24,0	100,0	27,8	72,2	100,0
Río Seco	91,7	8,3	100,0	62,9	37,1	100,0
Río Segundo	47,6	52,4	100,0	11,9	88,1	100,0
San Alberto	76,9	23,1	100,0	50,8	49,2	100,0
San Javier	72,7	27,3	100,0	28,0	72,0	100,0
San Justo	47,4	52,6	100,0	13,9	86,1	100,0
Santa María	87,5	12,5	100,0	31,2	68,8	100,0
Sobremonte	75,0	25,0	100,0	45,4	54,6	100,0
Tercero Arriba	47,1	52,9	100,0	8,9	91,1	100,0
Totoral	80,0	20,0	100,0	45,6	54,4	100,0
Tulumba	88,9	11,1	100,0	64,4	35,6	100,0
Unión	40,7	59,3	100,0	13,6	86,4	100,0
Provincia	63,0	37,0	100,0	10,9	89,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e INDEC

UNA LECTURA CRÍTICA DE “EL CAPITAL DEL SIGLO XXI” DESDE LA NOCIÓN DE INNOVACIÓN

*Octavio Groppa*⁴⁵

Resumen

El artículo realiza una revisión de la obra “El Capital del siglo XXI”, de T. Piketty, partiendo de la noción de innovación como fuente del aumento de productividad (y, por ende, del rendimiento del capital) y un enfoque sistémico o de circulación de la economía. A la par que se ponderan los méritos de la obra, particularmente en lo que hace al enfoque de largo plazo, a la vuelta a las grandes preguntas de la economía clásica, al ejercicio de diálogo con otras disciplinas o a la recopilación de estadísticas, se señalan algunas incongruencias teóricas que ponen en cuestión algunas de las conclusiones extraídas por el autor.

Abstract

The paper offers a revision of the work “Capital in the XXI century”, by T. Piketty, taking the notion of innovation as the source of productivity growth (and hence, of capital returns) as a criterion as well as a systemic or circulation analysis approach to the economy. The merits of the work –its long-term scope, the return to the big questions posed by classical economy, the exercise of dialogue with other disciplines, or the collection of statistics– are highlighted. On the other side, however, some theoretical inconsistencies which put into question some conclusions drawn by the author are also remarked.

Key words: Piketty, innovación, desarrollo, capitalismo, desigualdad

JEL Codes: A12, E19, O11, Y30

⁴⁵ Octavio Groppa es Licenciado en Economía (UCA), Bachiller en Teología (ISET), y Licenciado en Teología (USAL), y cursa el Doctorado en Economía (UCA). octavio_groppa@uca.edu.ar

I. Introducción

El libro de Thomas Piketty se ha convertido, sin dudas, en una obra de referencia para el futuro de la economía.⁴⁷ Sea para alabarlo, continuarlo, profundizarlo o criticarlo, no será posible hablar de la cuestión del desarrollo de la economía y del derrotero del capitalismo sin dialogar con él. Hay varias cuestiones que así lo obligan, como expondré a continuación.

Para empezar, quien se adentra en este extenso trabajo se sorprende primeramente por la cantidad de información estadística recopilada. Eso solo ya constituye un enorme legado para la ciencia. Es para destacar la transparencia del trabajo, patentizada en un sitio en Internet donde está publicada la totalidad del material con el que trabajó el autor, incluyendo un apéndice técnico (¡de 97 páginas!) para los especialistas interesados en el que explica los detalles de algunas afirmaciones no plenamente fundamentadas en el texto, así como la metodología utilizada para algunas estimaciones y gráficos.⁴⁸

El segundo punto para señalar es el método utilizado. El autor puede jactarse de un amplio conocimiento de la matemática. Sin embargo, en esta obra hace uso de una técnica más bien narrativa, apoyada la mayor parte de las veces en los datos estadísticos recopilados o estimados. El examen más bien visual de las tendencias de largo plazo le sirve para construir una interpretación de las grandes tendencias del capitalismo en los últimos siglos. Ese discurso va entrelazando aspectos estrictamente económicos con interpretaciones de tipo histórico, político, sociológico, cultural e incluso literario. Para quienes aborrecemos de la reducción de la economía a la matemática o del “imperialismo de la economía”, una vuelta al “sentido común” tan propio de la economía política es más que bienvenida. Al fin y al cabo, la economía política nació procurando mejorar la vida de las personas, hasta perder el rumbo en el siglo XX y convertirse en una disciplina autista. Piketty, en cambio, nos propone ampliar la mirada y estudiar las tendencias de larguísimo plazo para imaginar qué podemos esperar del capitalismo si proyectamos hacia delante la dinámica presente. Desde el punto de vista epistemológico, sin embargo, el pasaje del discurso económico al sociológico se da por momentos en un continuo que presta a confusión. El campo de la economía queda un tanto difuso, entremezclado con cuestiones o tratamientos más propios de la sociología (como se da en el interesante análisis de la herencia). Ello merecería una mejor justificación.

Como podrá deducirse de lo anterior, el trabajo no pretende dirigirse a un público erudito ni especializado exclusivamente, sino servir más bien como obra de síntesis y divulgación. Al respecto puede observarse que el doble objetivo de ofrecer una interpretación bien fundada en la teoría y los datos y *a la vez* alcanzar al público en general puede ser una empresa demasiado ambiciosa. En este sentido, por ejemplo, conviven en el trabajo argumentaciones profundamente técnicas con explicaciones de

⁴⁷ Tratándose de la fuente casi exclusiva de esta reseña, citaré simplemente entre paréntesis el número de página de la edición en inglés.

⁴⁸ La construcción de algunas estadísticas ha sido objeto de alguna crítica. Pero, después de todo, ¿acaso no cabe también criticar el modo de construcción de muchos datos tomados y difundidos por el Banco Mundial o el FMI?

cuestiones básicas de teoría económica, como el concepto de ingreso nacional o PBI, o la ley de los rendimientos marginales decrecientes, por citar algunos pocos, lo que vuelve desparejo el texto. Asimismo, el recurso a las obras de algunos escritores (insistentemente, Jane Austen y Honoré de Balzac), es poco lo que ilustra y por momentos se vuelve repetitivo y superfluo. Son pasajes que pueden ser obviados perfectamente sin perderse el sentido general de la narrativa.

II. Contenido de la obra

En cuanto a la estructuración de la obra, el libro consta de cuatro partes: 1. Ingreso y capital; 2. La dinámica de la relación Capital/Ingreso; 3. La estructura de la desigualdad; y 4. Regulando el capital en el siglo XXI. Excepto la primera, que consta de dos capítulos, y la tercera, que tiene seis, las otras dos secciones tienen cuatro capítulos cada una. Ello arroja un total de 16 capítulos, más introducción y conclusión.

Tras una presentación general sobre la relación entre capital e ingresos y cómo ha sido estudiada en la historia del pensamiento –donde destaca principalmente las posiciones de Malthus, Ricardo, Marx y Kuznets–, Piketty plantea en la introducción la tesis principal de la obra: la “fuerza fundamental de la divergencia” (o, como expresa más adelante, la “contradicción estructural fundamental del capitalismo”) es que la rentabilidad del capital sea mayor que la tasa de crecimiento de la economía, $r > g$. A decir del autor, en una economía que funciona de este modo la riqueza heredada prevalecerá sobre la capacidad de generar nueva riqueza, pues la acumulación en el tiempo generará un enorme poder. De esta forma, su tesis puede ser leída como una reedición de la propuesta por Ricardo y Marx, que se sigue del “principio de escasez” del primero. Ricardo suponía que la oferta fija de tierras demandaría un precio cada vez más alto conforme fuera creciendo la población, lo que daría lugar a una renta de la tierra creciente. La solución propuesta por él será imponer un gravamen creciente sobre la renta de la tierra (pp. 5-6). Marx aplica el mismo razonamiento al naciente capitalismo industrial. Sin embargo, su noción oscura de capital como un fondo homogéneo le permite afirmar *al mismo tiempo* que pueda ser acumulado infinitamente y que su rentabilidad se reduzca, como si estuviese sujeta a la ley de los rendimientos decrecientes. A este razonamiento coadyuvó, sin duda, la teoría objetiva del valor, por la cual supone que todo excedente generado en el proceso productivo corresponde “esencialmente” al factor trabajo. Sólo partiendo de tales supuestos metafísicos puede entenderse que la creciente acumulación de capital derive en una disminución secular en la tasa de ganancia. En tales circunstancias, Marx predice que el excedente (plusvalor) que los capitalistas demandarán sólo podrá ser obtenido a costa de una mayor tasa de explotación. En definitiva, ni Ricardo ni Marx pudieron prever que una mejora constante en la productividad podía sortear el “principio de escasez”.

Pues bien, Piketty se inscribe en dicha tradición al sostener, con Marx, que la acumulación de capital puede tender al infinito, como quedará manifiesto en los párrafos que siguen.

III. Ingreso y capital: definiciones, teoría y diagnóstico

La primera sección del libro presenta las cuestiones básicas de categorías y modelo teórico a ser usado en el resto del trabajo. Propone entonces las “dos leyes fundamentales del capitalismo”. La primera ($\alpha=r \cdot \beta$) expresa que la participación del capital en el producto anual (α) es igual a la productividad marginal (r) del stock de capital medido en términos del producto anual ($\beta=K/Y$). La segunda ley, planteada originalmente por Harrod y Domar, indica que cuanto mayor sea la tasa de ahorro y cuanto menor la tasa de crecimiento, mayor será la relación capital/ingreso ($\beta=s/g$) en el largo plazo.

El segundo capítulo de esta primera parte expone algunos datos y series que muestran la evolución del crecimiento entre regiones y países en los últimos dos milenios, así como la cuestión demográfica. El objetivo es reconocer la dinámica de la acumulación de capital y ensayar algunas hipótesis de su deriva futura. Por ejemplo, en sociedades con tasas negativas de crecimiento poblacional (como las europeas) la influencia del capital acumulado en generaciones pasadas tendería a crecer. Si a ello se suma la proyección de estancamiento económico que supone el propio autor para el futuro, entonces se obtiene el escenario al menos inquietante en cuanto a la desigualdad económica y la estabilidad política de la democracia. Este tema será retomado en la tercera parte de la obra.

IV. Evolución de la relación capital/ingreso en el mundo

Tras dicha presentación general del problema, la segunda sección del libro estudia la evolución de la relación stock de capital/ingreso en diferentes países y en el mundo como un todo. En primer lugar (cap. 3), es revisada la estructura de composición de dicho stock entre vivienda, tierra arable, otro capital doméstico y capital extranjero en Inglaterra y Francia, países para los que cuenta con las series de datos más largas (hasta 1700). Se observa con claridad la pérdida de peso de la tierra cultivable a favor del capital residencial. En cuanto a la relación capital/ingreso, la información muestra una fuerte caída en el período entreguerras en el siglo XX y una recuperación en la segunda parte del siglo. La disminución señalada no se debe sólo a la destrucción de capital, sino también al colapso de los portafolios extranjeros, a la licuación del valor de los activos (en términos internacionales e incluidos los inmuebles) por la inflación generada por los déficits fiscales (debidos al financiamiento de la guerra) y a la disminución de su valor ante la llegada de mayores regulaciones y, en muchos casos, por la propiedad compartida con el Estado. A ello se debe agregar tasas de ahorro privado nulas.

En cuanto a la relación entre capital público y privado, el autor afirma, en línea con la literatura socialista, que en Inglaterra el financiamiento vía endeudamiento público (y no a través de impuestos) en los siglos XVII y XVIII fue un gran impulsor de la concentración de capital, pues los tenedores de bonos no sólo no vieron disminuido su capital por los impuestos, sino que además lo incrementaron por el interés libre de inflación que pagaba la corona. Tal situación fue resuelta a lo largo del siglo XIX, en que el gobierno central tuvo superávit permanente, lo que permitió reducir el peso de

la deuda sobre las finanzas públicas, a la vez que dejaba todo el ahorro disponible para financiar la revolución industrial, a expensas de no contar con un estado que pudiera dar respuestas ante la necesidad social que aquella estaba generando. Dicho sea de paso, es para destacar la mayor benevolencia del autor hacia la inflación, utilizada por los revolucionarios franceses (y muchos estados durante el siglo XX) para licuar la deuda pública, si bien le reconoce algunos indeseables efectos distributivos estáticos (los tenedores de bonos no necesariamente son los más ricos) y dinámicos (una vez que se instala la inflación, los acreedores piden tasas superiores). Evidentemente, el autor no pondera ese peligro como puede hacerlo quien vive en un país que ha destruido su moneda.

Un análisis análogo es desarrollado en el cap. 4 para Alemania, EEUU y Canadá. Los países americanos, distantes del conflicto bélico, muestran un patrón diferente en la evolución y estructura distributiva del capital, sin la caída abrupta del stock de los europeos. En la época de la independencia el stock de EEUU era tres veces el producto (aunque si se suma el stock de esclavos, el índice llega a cinco), en comparación con las siete veces que acumulaba el europeo. Ello es compatible con una distribución más equitativa, típica de una tierra nueva distribuida entre colonos. En el siglo XX, EEUU también sufrió el impacto de los déficits sobre la valuación de los activos durante la guerra, pero su "curva en forma de U" es menos aguda.

En cualquier caso, la relación capital/ingreso comenzó a crecer sostenidamente desde la segunda mitad del siglo XX.

El cap. 5 estudia la evolución de la "segunda ley fundamental del capitalismo", que indica, como hemos señalado, que en el largo plazo la relación entre el ahorro y el crecimiento tiende a la relación entre el stock de capital y el producto. Con esos datos y a partir de ciertos supuestos moderados, Piketty realiza una estimación del valor futuro de dicha relación. Concluye que la relación capital privado/ingreso a nivel global puede pasar del 4,5 actual a un valor cercano a 7 a fines del presente siglo. Ello implica un proceso de concentración formidable del capital, pues supone que s/g será creciente. El capítulo revisa también la posición de la inversión internacional de diferentes países, observando que, mientras Alemania y Japón están en una posición positiva (esto es, que sus inversiones en el extranjero superan la inversión extranjera directa en el país), en el resto de los países ricos se da la inversa. Sin embargo, estas estadísticas no incluyen los fondos en las cuevas fiscales (de hecho, como señalará más adelante en el trabajo, las cuentas mundiales arrojan resultado negativo, lo que es técnicamente imposible).

El último capítulo de la sección se aboca a estudiar la relación entre capital y trabajo desde un punto de vista empírico y teórico. Presenta datos desde 1770 para Francia e Inglaterra. Lo que se observa en la serie es que la participación de ambos factores en el ingreso nacional no es estable (como lo suponen a menudo muchos modelos económicos), sino que varía en el tiempo. Esta constatación empírica conduce al autor a criticar el uso indiscriminado de la función de producción de Cobb-Douglas en dichos modelos, pues ella supone que la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es igual a 1. Si así fuera, un aumento en la masa salarial o en los excedentes agregados, por ejemplo, debería ser compensado por una disminución proporcional en el empleo

(sustitución de trabajo por capital) o en la cantidad de capital (sustitución de capital por trabajo), respectivamente, de forma que el valor de la participación de ambos factores en el producto se mantendría estable. Sin embargo, considerando largos períodos de tiempo, la elasticidad de sustitución parecería haber sido mayor a uno, pues un incremento en la relación stock de capital/producto ($\beta = K/Y$) se tradujo en un aumento en la participación del capital en el producto ($\alpha = dK/Y$; es decir, cuánto del ingreso nacional fue generado por el aumento en el stock de capital), si bien este incremento fue menos que proporcional.⁴⁹

En este punto, Piketty realiza una afirmación fuerte: "es importante señalar que no existe un mecanismo autocorrectivo que impida un incremento permanente de la relación [stock de] capital/ingreso, junto a un aumento permanente en la participación del capital en el ingreso nacional, α ." (p. 222; texto entre corchetes mío).

Existen otras afirmaciones que dan para pensar:

Lo único que parece estar relativamente bien establecido es que la tendencia al aumento de la relación capital/ingresos β , como ha sido observada en las últimas décadas en los países ricos y que podría extenderse a otros países en todo el mundo si el crecimiento (y especialmente el crecimiento demográfico) se desacelera en el siglo XXI, puede perfectamente ir acompañada de un aumento duradero de la participación del capital en el ingreso nacional, α . Es muy probable que el rendimiento del capital, r , disminuya a medida que β crezca. Pero sobre la base de la experiencia histórica, el resultado más probable es que el efecto de volumen más que compense el efecto precio, lo que significa que el efecto acumulación más que compensará la disminución de la rentabilidad del capital (p. 221).

Esta afirmación parece mezclar dos acepciones de r . Pues si se trata de la rentabilidad media (dk/K), como la define a lo largo de casi todo el trabajo, entonces ya incluye el efecto precio (la rentabilidad de los proyectos) y el efecto cantidad (la ponderación que cada proyecto tiene en la rentabilidad promedio). Sin embargo, si uno considera la rentabilidad en sintonía con la tasa de interés, entonces en lo que se está pensando es en la rentabilidad marginal, que no es lo mismo, a menos que se suponga competencia perfecta. Si la rentabilidad puede separarse del efecto cantidad, entonces se trata de la rentabilidad marginal (una rentabilidad promedio no ponderada carecería de sentido alguno).

En la misma línea de la afirmación del párrafo citado se encuentran las siguientes expresiones:

Para Marx, el mecanismo central por el cual "la burguesía cava su propia tumba" correspondía a lo que me referí en la introducción como "el principio de la acumulación infinita": los capitalistas acumulan cada vez mayores cantidades de capital, lo que en última instancia conduce inexorablemente a una tasa decreciente del beneficio (es decir, el rendimiento del capital) y, finalmente, a su propia caída. Marx no usó modelos

⁴⁹ Señalaremos con K mayúscula el stock de capital, y con k minúscula el flujo anual (o excedente bruto de explotación de las cuentas nacionales), de forma que $dK = k$, mientras que dk es la variación anual de los beneficios agregados.

matemáticos, y su prosa no siempre era límpida, por lo que es difícil estar seguro de lo que tenía en mente. Pero una manera lógicamente coherente de interpretar su pensamiento es considerar la ley dinámica $\beta = s / g$ en el caso especial en que la tasa de crecimiento g es cero o muy cercana a cero (p. 227).

Donde no hay crecimiento estructural, y la tasa de productividad y crecimiento poblacional g es cero, damos con una contradicción lógica muy cercana a la que Marx describió. Si la tasa de ahorros s es positiva, lo que significa que los capitalistas insisten en acumular más y más capital cada año en vistas a incrementar su poder y perpetuar sus ventajas o simplemente porque su estándar de vida es ya tan alto, entonces la relación capital/ingreso crecerá indefinidamente (p. 228).

De nuevo, en el cap. 11: "El punto esencial es que para una estructura de comportamiento del ahorro dada, el proceso de acumulación se vuelve más rápido y desigualador mientras el retorno sobre el capital aumenta y la tasa de crecimiento cae" (p. 400).⁵⁰

Estas afirmaciones merecen un análisis detenido.

Para empezar, debe tenerse presente que β es una relación entre un stock y un flujo, mientras que α lo es entre dos flujos, pero las variables básicas que las constituyen son las mismas. La variación de β depende del tamaño del stock de capital, de su variación, y de la masa salarial (pues $Y = k + W$). Ahora bien, el stock es formado por la sumatoria de los flujos (excedente anual), menos el consumo, las depreciaciones o destrucción ($K = \sum [k - (c + \delta)]$). Por ende, salvo en los casos de destrucción del capital físico –las guerras– o de una edad promedio del capital muy elevada o creciente (ausencia de inversión), la participación del capital en el producto $-\alpha-$ y la relación stock de capital/producto $-\beta-$ no pueden variar inversamente. En este sentido, ciertamente, no existe un mecanismo autocorrectivo. Sin embargo, este no es el final de la historia.

La afirmación del capitalista que "acumula más y más", tan cara al marxismo, no puede ser sostenida desde una perspectiva científica. La posibilidad de la acumulación debe ser analizada desde un punto de vista sistemático. En otras palabras, el punto que interesa es conocer el destino que el capitalista da a sus excedentes. Sólo en el caso en que el destino final fuera la compra de un activo externo al sistema (como reserva de valor, por ejemplo) genera un efecto macroeconómico negativo, pues da lugar a un achicamiento de la demanda efectiva. Ahora, supongamos que el mentado capitalista se construyera una mansión (o diez mansiones) gastando todo su excedente. En tal caso acumularía capital (físico), pero compraría insumos y pagaría salarios a los obreros, de modo que parte de ese excedente se transformará en consumo; si creara una nueva empresa, de nuevo, ésta contrataría personal y generaría actividad y empleo. Si esta situación fuese permanente, aumentarían los salarios y con ellos la posibilidad de acceso al capital de parte de los trabajadores. Por lo tanto, desde un punto de vista económico no importa *en sí* quién es el propietario de los recursos. Lo decisivo es el uso que se hace de ellos. Lo que es importante retener es que la "acumulación" sólo puede mantenerse si existe innovación que crea nuevas

⁵⁰ Utilizo el neologismo "desigualador" para traducir *inegalitarian*, pues "inequitativo" no tiene la connotación dinámica del término inglés.

posibilidades de excedentes y permite al capitalista reponerse a la inexorable ley de los rendimientos decrecientes. De forma que en una economía en la que se hubiera agotado la capacidad de innovación (¿sería esta una economía humana?) los excedentes tenderían a decrecer, inevitablemente, en el tiempo. Sólo un complejo sistema financiero o todo el poder de la fuerza pública podrían llevar adelante un acaparamiento permanente del ingreso de parte de algunos más allá de los excedentes creados.

En otras palabras, salvo el caso de una economía que atravesara sucesivos períodos de revolución tecnológica, un crecimiento permanente de la participación del capital en el ingreso es *económicamente* inconsistente (no tan sólo política o socialmente, como afirma Piketty) en el mediano o largo plazo, pues generaría una situación de exceso de ahorros que se traduciría finalmente en un déficit de demanda efectiva y en un necesario ajuste en el valor de los activos (estallido de la “burbuja”). Si no es un “mecanismo autocorrectivo”, al menos sí es un límite que la realidad, a la corta o a la larga, impone.

Para decirlo en términos de la “segunda ley fundamental del capitalismo”, sin innovación no puede haber $s > 0$ permanente (a menos que se reduzca el consumo de manera voluntaria o coercitiva) y tampoco $g > 0$. (Uso *innovación* en el sentido schumpeteriano, es decir, no como *invención*, sino como *aplicación* por parte de un empresario de una mejora en la productividad).

La inconsistencia señalada llega a su paroxismo en un párrafo del cap. 10, cuando el autor se pregunta si existe una distribución de equilibrio, como la buscaba Pareto. Expresa al respecto (los énfasis son míos):

[S]i la diferencia $r-g$ sobrepasa cierto umbral, no hay una distribución de equilibrio: la desigualdad de riqueza crecerá *sin límite*, y el hiato entre el pico de la distribución y el promedio crecerá *indefinidamente*. El nivel exacto de este umbral depende, por supuesto, del comportamiento hacia el ahorro: es más probable que ocurra una divergencia si los muy ricos no tienen en qué gastar su dinero y no tienen más alternativa que ahorrarlo y agregarlo a su stock de capital (p. 366).

Sin embargo, unas líneas más abajo, en el mismo párrafo, sostiene que “tal espiral desigualador *no puede continuar indefinidamente*: al final, no habrá lugar donde invertir los ahorros, y el retorno global sobre el capital caerá, hasta que emerja una distribución de equilibrio” (p. 366; mi énfasis). Es evidente que el autor entiende de qué se trata, pero no puede abandonar su afirmación original, su idea fija (de raíz ideológica), que sobreabunda a lo largo de toda la obra.

En este último sentido también se puede citar el siguiente texto:

La inconsistencia dinámica que Marx señaló corresponde por tanto a una dificultad real, de la que la única salida lógica es el crecimiento estructural, que es la única manera de equilibrar el proceso de acumulación de capital (hasta cierto punto). Sólo el crecimiento permanente de la productividad y de la población puede compensar la adición permanente de nuevas unidades de capital, como la ley $\beta = s/g$ expresa con claridad (p. 228).

Por otro lado tenemos la afirmación que indica que en una economía con crecimiento nulo la riqueza acumulada en el pasado adquirirá importancia desproporcionada. Estamos suponiendo, desde luego, que ese capital es productivo. Pues si se tratara de bienes inmuebles en los que el costo de mantenimiento superara en algún momento su valor rentístico, los herederos deberían dividir el capital, y venderlo, como tan a menudo ocurre en familias adineradas. La riqueza improductiva acumulada no alcanza para alimentar infinitas generaciones de rentistas. Por tanto, si el capital es productivo, estará dedicado a crear actividad de forma directa (mediante inversiones productivas) o indirecta (prestándolo a empresas que harán un mejor uso de él). Lo que pretendo plantear con estos ejemplos es que este segundo tipo de rentismo no es económicamente inconsistente, en la medida en que se dé una innovación o aumento efectivo en la productividad como consecuencia de tales inversiones.

V. La desigualdad: su historia y su raíz

La tercera parte del libro estudia la estructura de la desigualdad. Dos son las fuentes estudiadas: la desigualdad de ingreso y la de capital. Esta última es mucho mayor que la primera. “La concentración del capital se explica principalmente por la importancia de la riqueza heredada y sus efectos acumulativos: por ejemplo, es más fácil ahorrar si heredas un departamento y no tienes que pagar alquiler” (p. 246).

El primer capítulo de la sección (cap. 7) presenta los elementos que serán desmenuzados en los capítulos siguientes.

La desigualdad ha crecido en todo el mundo, pero la porción del ingreso apropiada por el centil superior de la distribución en cada país crece a mayor velocidad que el resto. Algunos números son escandalosamente elocuentes: entre 1997 y 2007, según los cálculos del autor, el 1% más alto de la distribución de ingresos se apropió de un 60% del ingreso nacional en EEUU. En cuanto al capital, en este mismo país el 10% superior posee el 70% (el 1% superior, el 35%), en Europa, el 60% (el 1% superior, el 25%), y en Escandinavia, el 50% (el 1% superior, el 20%). Del otro lado, el 50% inferior de la distribución posee el alrededor del 5% del capital, mientras que el 10% en Escandinavia. Compensando parcialmente este fenómeno, en los países desarrollados ha crecido a lo largo del siglo XX una “clase media patrimonial”. En cualquier caso, estos valores se acercan a los observados en las sociedades rurales, en las que el decil superior poseía un 90% de la riqueza y el centil superior, el 50%.

La disminución de la desigualdad registrada en la primera mitad del siglo XX se debe principalmente a la caída en las rentas del capital de parte de las capas más acomodadas de la sociedad. La desigualdad parece ser procíclica: la proporción de los beneficios en el producto tiende a crecer en las expansiones (como es obvio) y a decrecer en las recesiones. En este punto, sin embargo, considero que deben tenerse en cuenta los efectos patrimoniales (no puntualizados por el autor), pues las clases acomodadas tienen la opción del *exit*, coadyuvando a generar una crisis económica con la consecuente quiebra de los endeudados. En tales casos, quienes salieron del sistema pueden reentrar comprando a precios de liquidación y consolidando la desigualdad patrimonial.

Tras describir el papel de los rentistas y de los gerentes en la creación de la desigualdad, el capítulo 8 finaliza con una descripción detallada de la situación en Francia y EEUU, ensayando la hipótesis de que la crisis financiera *subprime* se debió a esta desigualdad, pues el estancamiento del poder adquisitivo de las familias las condujo a endeudarse en mayor proporción que antes. (Evidentemente, esta no es la historia completa; del otro lado hace falta un sistema financiero que ofrezca tasas atractivas.)

En los capítulos subsiguientes analiza en detalle la desigualdad de ingresos (cap. 9) y de propiedad del capital (cap. 10), el papel de la herencia y el mérito como fuentes de la riqueza (cap. 11) y la desigualdad actual a nivel global (cap. 12). En el primer caso, el autor muestra cómo la explicación convencional que asocia la remuneración al trabajo con la productividad marginal no puede dar cuenta de la variabilidad observada en los ingresos, particularmente desde los años '70. Para empezar, la desigualdad creció enormemente en los países anglosajones, así como en muchos emergentes, pero prácticamente no lo hizo en Europa. Según el autor, la definición de los salarios tiene que ver más bien con el entorno institucional y la educación. En los casos de los ingresos más elevados (gerentes de grandes compañías), por el contrario, se observa un “despegue” de sus remuneraciones en las últimas décadas que jamás podría explicarse por la productividad, sino más bien por su poder de negociación. En el otro extremo, la desigualdad es disminuida mediante la implementación de un salario mínimo legal. Frente a poderes monopólicos, el establecimiento de un salario mínimo puede ser incluso eficiente para la economía, pues impide que se paguen salarios por debajo de la productividad.

El panorama es mucho más agudo si lo que se estudia es la desigualdad patrimonial. Los registros históricos no revelan hasta la Primera Guerra ninguna tendencia igualadora. La *Belle Époque* refleja la tasas de concentración más altas de la historia. En cambio, a partir de las guerras (y la destrucción del capital asociada a ellas) lo que sobresale en el siglo XX es la aparición, como fue dicho, de una “clase media patrimonial”. A lo largo de la historia, sin embargo, la concentración del capital obedeció, según Piketty, a que se trataba de sociedades agrarias, de muy bajo crecimiento. De tal forma, $r > g$, y entonces se cumpliría la ley definida por el autor. Estima r en 4-5% y g en 0,1-0,2% hasta el siglo XVII. El valor para la rentabilidad del capital lo obtiene de sumar los ítems que las cuentas nacionales incluyen en el excedente de explotación (dividendos, rentas, regalías, intereses, excluyendo el interés de la deuda pública), al cual le descuenta un costo estimado de administración de carteras. (A propósito, la serie corregida presenta valores muy distintos a la original en algunas décadas –particularmente, 1950, para Francia e Inglaterra– que no están debidamente justificados en el texto ni en el apéndice). Este valor es el que surge de las únicas series de datos más o menos completas en la materia, correspondientes a Inglaterra.

En este punto cabe lo expresado más arriba sobre la viabilidad de tales magnitudes en el largo plazo. Piketty parece extrapolar estas tendencias *en el vacío*, esto es, sin atender a las relaciones sistemáticas que se dan entre las variables. Veamos esto con un ejemplo. Supongamos que la rentabilidad promedio fuera el umbral inferior señalado por el autor (4%). Del otro lado, supongamos que la tasa de crecimiento

fuera la más alta de las propuestas. Ello arroja un 3,8% anual de exceso de r sobre g , que en un lapso de 19 años acumula el 100%, velocidad apenas comparable a la registrada en algunos momentos de la segunda mitad del siglo XX, en plena expansión de los mercados de capitales y de creación de instrumentos financieros que permiten mantener ahorros “en suspenso”, sin aplicación real (si la diferencia fuese de 2%, el 100% se alcanzaría en 35 años). Más allá de que el autor reconoce que sus estimaciones son aproximadas e inciertas, mi impresión es que, o bien Piketty está subestimando fuertemente el consumo de los rentistas, o las series de stock de capital sobre las que se apoya ofrecen valores subestimados, o bien el excedente anual está sobreestimado.

Piketty –como Marx– está absorbido por la concentración de la propiedad del capital. A los efectos del funcionamiento del sistema económico *como tal*, repito, quién sea el propietario de cada bien es algo que no importa *per se*, salvo en la medida en que la distribución inequitativa fomente una reducción del gasto (como ocurre normalmente). Este punto no está explicado en ningún momento de la obra.

De nuevo, lo importante es distinguir la función que cumple un determinado bien en el sistema económico, esto es, el uso que se le da. Volvamos al caso del rentista. Supongamos una familia noble que vive de las rentas de su capital. En una economía sin grandes posibilidades de inversión –más que la apertura de nuevos mercados– en virtud de una baja tasa de innovación tecnológica, el sobrante puede ser utilizado para la compra o construcción de propiedades inmuebles, como forma de reserva de valor. Cualquiera de los casos significa que alguien del otro lado recibe ese ingreso y hace algún uso de él. Las posibilidades son: o bien lo consume, o bien lo invierte en una nueva empresa, o bien compra metales preciosos o cualquier otro activo externo a ese sistema económico. En definitiva, lo gasta en la economía o lo detrae del flujo circular. En el primer caso, si los receptores lo consumen, entonces su ingreso crecerá, y la participación del capital en el ingreso perderá un poco de peso relativo al salario. Es decir, la rentabilidad puede ser elevada, pero la ponderación del capital en el ingreso será menor, de modo que la tasa de crecimiento total dependerá también de la magnitud de la variación de la remuneración al trabajo. En el segundo caso, la rentabilidad obtenida, al no ser gastada, hace que la economía no crezca, al menos durante el tiempo en que el excedente es atesorado, pudiendo incluso provocar que caiga. Claramente, si la economía no crece o se reduce, la relación stock de capital/ingreso aumenta y, por supuesto, la desigualdad y la pobreza también lo harán. Nótese, entonces, que el incremento de \square no se debe a que $r > g$, sino a que el gasto es menor al ingreso debido al atesoramiento.⁵¹ Al preferir la categoría marxista de *acumulación*, Piketty confunde –al igual que Marx– un montón de elementos de distinto orden y función en el sistema económico. El capital es pensado abstractamente como un “fondo de riqueza” que, superado cierto umbral, “puede crecer por sí mismo”.

Nótese que en el caso de la “acumulación” de capital en la forma de bienes inmuebles (no destinados a la producción) o incluso de metales preciosos, la tasa de rentabilidad *promedio* del capital debe reducirse. Claramente, esa tasa no puede ser comparada con el interés sobre los préstamos o bonos, pues este (como hemos señalado) debería

⁵¹ La palabra atesoramiento (*hoarding*) no aparece a lo largo de toda la obra.

aproximarse más bien a la rentabilidad *marginal* del capital. En este sentido, es curioso que el autor celebre que la renta reportada por Homer y Sylla (2005) para el período medieval coincida con la tasa de rentabilidad promedio estimada por él.⁵² Más bien, dada la existencia de riesgos para la economía financiera antigua (pillaje, aduanas internas, costos de transporte, etc.) habría que esperar que las tasas sobre los préstamos fueran más altas que la rentabilidad promedio del capital. Por otro lado, el autor también observa esta coincidencia con la rentabilidad del retorno típico sobre la tierra en las sociedades tradicionales agrarias. En este caso, el valor podría ser menor si se consideraran los períodos de crisis climáticas, tampoco mencionados en el texto. El pasaje de la acepción de capital en sentido financiero a capital en sentido real se da de manera continua y bastante confusa. A mi juicio, hace falta en este punto una distinción mayor de estos dos conceptos.

En este contexto, Piketty realiza otra afirmación para el debate:

Es perfectamente posible imaginar una sociedad en la que el capital no tenga usos (más que servir como pura reserva de valor, con retorno estrictamente igual a cero), pero en la que la gente eligiera mantener buena parte de él anticipando, digamos, alguna catástrofe futura o una gran *potlacht*, o simplemente porque son particularmente pacientes y tienen una actitud generosa hacia las futuras generaciones. Si además el incremento de la productividad en esa sociedad es rápido, sea por una innovación constante o porque el país está alcanzando a países tecnológicamente más avanzados, entonces la tasa de crecimiento bien puede ser superior a la tasa de retorno sobre el capital (p. 564).

El párrafo citado presenta una debilidad conceptual sorprendente, sólo explicable por el carácter esotérico de sus categorías básicas.⁵³ Pues si hay innovación “constante”, con el consecuente incremento de la productividad, entonces no se entiende cómo el retorno sobre el capital pueda ser cero. Quizá valga la pena analizar las condiciones para que se dé $r < g$. Recordemos que la tasa de crecimiento equivale a la variación del excedente del capital (dk) y de la remuneración al trabajo (dW), ponderadas por su respectiva participación.

$$\frac{y_t - y_{t-1}}{y_{t-1}} = \frac{k_t - k_{t-1}}{k_{t-1}} \cdot \frac{k_t}{y_t} + \frac{W_t - W_{t-1}}{W_{t-1}} \cdot \frac{W_t}{y_t}$$

Ahora bien, $k_t = r \cdot K$, de forma que

$$g = \frac{dk}{k_{t-1}} \cdot \frac{r \cdot K}{y_t} + \frac{dW}{W_{t-1}} \cdot \frac{W_t}{y_t}$$

⁵² La mención de Piketty de esta obra es casi al pasar. Habría que determinar, en cualquier caso, cuál de la enorme cantidad de tasas de interés reportadas por los autores (de niveles variables según la época y el lugar) está tomando.

⁵³ Véase, si no, este otro: “Hay algo sorprendente acerca de la noción de que el capital genere renta o ingreso que el dueño del capital obtiene sin trabajar. Hay algo en esta noción que es una afrenta al sentido común y que ha de hecho perturbado a un sinnúmero de civilizaciones, que han respondido en variadas maneras, no siempre benignas, desde la prohibición de la usura al comunismo de estilo soviético” (423). A esta frase habría que responder que de la ciencia se espera justamente algo más que sentido común...

Por lo tanto, $r < g$ si, *ceteris paribus*:

- el aumento en la masa salarial pagada (dW) es grande, de modo que ponderando por la participación de los salarios en el ingreso superará al del excedente del capital ponderado por su respectiva participación;
- el stock de capital (K) es grande en relación con el excedente bruto (k), de modo que r ($=k/K = dK/K$) sea bajo.

En síntesis, "innovación constante" implica $k > 0$ (pues se supone aumento en la productividad) e, incluso, $dk > 0$ (pues es constante; la innovación se sobrepone a los rendimientos decrecientes). De modo que, a menos que se trate de una economía con innovación importante y/o bajo stock de capital (de modo que la rentabilidad del capital en el ingreso sea alta, como en el caso de las economías en proceso de *catching up*, ¡al revés de lo que señala el autor!), g será mayor que r .⁵⁴ Del otro lado, una rentabilidad permanente del capital en niveles elevados como consecuencia de la innovación produciría inevitablemente una presión sobre los salarios que también posibilitaría $r < g$, aunque esta situación, ciertamente, puede tomar décadas.

El capítulo finaliza con una crítica del concepto de preferencia temporal, planteado por Böhm-Bawerk, que celebro. Tal noción es tautológica y, en un sentido *popperiano*, no falsable. Es decir, siempre habrá un argumento para justificar el *statu quo*. Si la tasa de interés aumenta, es que los agentes valoran más el consumo presente que el futuro, y viceversa. Constituye una hipótesis *ad hoc* que no puede justificar por qué algunas sociedades valoran más que otras el consumo presente.

El capítulo 11, que trata sobre la cuestión de la herencia, constituye una clave fundamental en el argumento del libro. El objetivo fundamental de Piketty en este punto es dejar manifiesta falta de fundamentos del argumento sobre el carácter meritocrático de la desigualdad, típico del discurso en la sociedad norteamericana y única justificación aceptable de la desigualdad en la Declaración de los Derechos del Hombre de los revolucionarios franceses. En principio, lo que revela la información es que, a medida que la esperanza de vida aumenta, también lo hacen, concomitantemente, la edad de herencia y los montos transferidos. En sociedades como las europeas (foco del análisis del libro) donde la tasa de natalidad es casi nula, al igual que el crecimiento de los últimos años, y la de mortalidad está estabilizada, esta dinámica social de la propiedad está dando lugar a un proceso de concentración de la riqueza.

El incremento en la edad de herencia ha provocado un aumento en las transferencias de padres a hijos realizadas en vida. Este crecimiento es tan significativo que aquellas se reparten por partes iguales entre herencia y donaciones en vida. Desde un punto de vista histórico, el panorama es muy similar al vivido hacia fines del s. XIX en Europa, situación que se vio interrumpida con las guerras, que dejaron a algunas generaciones sin herencia que recibir. De nuevo, sólo en la segunda mitad del siglo XX el proceso comenzó a revertirse hasta alcanzar en la actualidad una magnitud impresionante, donde entre un 70% de la riqueza total francesa es producto de herencia y, según las

⁵⁴ A la hora de asociar rápidamente r con las tasas de interés debe tenerse en cuenta que estas son a menudo desviadas de su tendencia natural mediante medidas de política monetaria o financiera.

estimaciones del autor, podría llegar al 90% en el presente siglo, de continuar las tendencias que él supone.

El último capítulo de la sección (cap. 12) estudia la desigualdad a nivel global. Se detiene principalmente en estudiar las grandes fortunas de los multimillonarios globales, tal como son reportados en la revista *Forbes*. Si bien se trata de índices sin mayor rigor metodológico, Piketty destaca la importancia de utilizarlos para contar con alguna noción de la situación de la desigualdad a nivel planetario. Actualmente, el milésimo superior de la distribución posee el 20% de la riqueza mundial, el centil superior, un 50%, y el decil, entre el 80 y el 90%. La mitad inferior, por el contrario, no alcanza a poseer el 5%.

El capítulo finaliza tocando la cuestión de los fondos soberanos, del papel de China y de las cuevas fiscales.

VI. Propuestas de regulación

La última parte del libro está dedicada a las propuestas. Tras un capítulo dedicado a reflexionar sobre el estado social en el siglo XXI, propone repensar la progresividad del impuesto a las ganancias, a fin de poder aumentar las tasas a los multimillonarios y, posteriormente, su propuesta central, el impuesto global sobre el capital.

El cap. 13 constituye un ensayo sobre el rol del estado social para el siglo XXI, partiendo de la importancia que tuvo en el siglo XX para generar una mayor equidad, particularmente por su intervención en materia de educación, salud y los sistemas de pensión.

El cap. 14 plantea la cuestión del impuesto progresivo a las ganancias. Una vez más Piketty muestra la variación en el tiempo de las tasas en los países centrales. Esas tasas tienen relación con el tamaño del estado. Por ejemplo, a comienzos del siglo XX, la recaudación impositiva de Francia, Inglaterra, EEUU y Suecia no alcanzaba al 10% del ingreso nacional. Dicho guarismo comenzó a crecer en el periodo entreguerras para estabilizarse entre el 30-50%, según el caso. A su vez, y considerando ese examen histórico, el autor propone eliminar la noción del carácter “confiscatorio” de tasas elevadas (“un invento americano”), particularmente cuando se aplican a ingresos multimillonarios. Para el autor, la tasa marginal del impuesto a las ganancias debe ser creciente, pudiendo alcanzar, inclusive, el 100%, como forma de limitar la acumulación del capital en pocas manos.

El cap. 15 es la propuesta central de su trabajo que replantea la idea original de Ricardo: el impuesto global al capital. El autor reconoce que se trata de una utopía, aunque una “utopía útil”. Su eventual implementación sería, empero, complicada. Requeriría un acuerdo internacional de *todos* los países, en la aplicación del impuesto y en la transparencia y apertura de la información. Habría que superar, por tanto, los fuertes incentivos a no cooperar, pues el país que no aplicara dicho gravamen o no compartiera sus bases de datos se haría destinatario de multitud de fondos, pues los capitales “volarían” hacia él para evadirlo.

El principal objetivo de este impuesto es, según el autor, regular el capitalismo, más que financiar a los estados, “frenar al crecimiento *indefinido* de la desigualdad de la

riqueza" (p. 517; mi subrayado) y regular efectivamente el sistema financiero y bancario. En su opinión, es una medida más eficiente que el proteccionismo o los controles de capitales.

Esta solución fiscalista que propone Piketty puede pecar de utopismo en tanto desconoce el problema de la corrupción extendida en la clase política. En muchos países está dañado el sistema de representación, y ello puede minar gravemente la eficacia de este tipo de soluciones. En este marco, la concepción implícita del Estado a lo largo de la obra es también bastante abstracta, por cuanto lo concibe como "garante del bien común", sin adentrarse en cuestiones de índole más pragmática, como lo que hace a su funcionamiento, al grado de eficiencia y eficacia de las burocracias, etc., cuestiones de gran variabilidad entre países pero que no pueden ser desconocidas a la hora de intentar implementar cualquier herramienta a nivel global, por no entrar en otras problemáticas de índole política. En este punto la escuela de la *Public Choice* tiene un aporte que ofrecer.

Habría, además, un tema más profundo para analizar. Toda solución fiscalista es *ex post*. Es decir, una vez que fue obtenido el ingreso y transformado en activo, apuesta a quitar a su poseedor parte de él. No obstante, debe tenerse presente que las inversiones son posibles por el diseño de los sistemas de crédito actuales que les provee una gran elasticidad. El establecimiento de ciertas condiciones sobre la creación de crédito de parte del sistema financiero sería un modo de regulación *ex ante* que no debería ser desestimada de antemano.

En el capítulo final, Piketty toca la cuestión de la deuda. En él aprovecha para analizar la situación actual de la economía europea, de la carga de deuda que muchos de sus países componentes soportan, de su valuación y de la capacidad de repago de estas economías. Un impuesto sobre el capital operaría, según el autor, como una quita.

En este punto, sin embargo, como en el caso del impuesto a las ganancias, es preciso estudiar el impacto final del impuesto desde una perspectiva sistémica. No hacerlo puede llevarnos a pecar de voluntarismo y obtener, al final de la vuelta, una situación peor a la del comienzo. Me explico. El efecto final de cualquier impuesto depende de la estructura de los mercados de los bienes que grava. Un impuesto sobre el capital puede hacer caer proporcionalmente la paridad de los activos o *stocks*. En tal caso, las empresas que se financian a través del mercado de capitales deberían aumentar sus emisiones y, según su poder de mercado, sus precios de venta, para conseguir el financiamiento deseado. El efecto final no puede ser conocido de antemano. Si el impacto recayera sobre bienes de consumo masivo, podría incluso caer el consumo agregado, lo que sería un efecto colateral indeseado. Del mismo modo, una imposición del 100% sobre un bien monopólico se trasladaría inmediatamente a los precios, provocando serias modificaciones de los precios relativos.⁵⁵

El capítulo continúa con una reflexión sobre el rol de los bancos centrales, de la necesidad de mayor regulación bancaria y de la problemática del dinero en la Unión

⁵⁵ Piénsese, por ejemplo, en un gravamen semejante sobre los ingresos de, por ejemplo, Lionel Messi. Sólo conduciría a incrementar a elevar el valor de su contrato (que sería igual a lo que quería ganar sobre $(1-t)$, siendo t la tasa de imposición) o de los montos a ser pagados en negro.

Europea, donde la unión monetaria no tiene su correlato fiscal, lo cual conlleva tensiones políticas entre sus estados miembro.

VII. Observaciones finales

El mérito principal que tiene el libro de Piketty es su carácter. En efecto, el autor propone extender la mirada y observar las tendencias de la economía en el largo plazo, de modo de cobrar una debida dimensión de los fenómenos que estamos viviendo.

Esta mirada macrohistórica plantea la hipótesis respecto de si muchas de las tendencias proyectadas en las últimas décadas no responden más bien a un proceso puntual de reacción y ajuste frente a choques muy fuertes, como fueron los operados por las dos guerras mundiales, de manera que esas circunstancias serían especiales y no volverían a repetirse. Por lo demás, dicha hipótesis es válida independientemente de la endeble teoría sobre la que el autor construye su argumento.

Asimismo, pone el dedo en la llaga sobre el proceso de concentración del ingreso y de la riqueza por el que están atravesando las sociedades del siglo XXI, lo cual es inconsistente en el largo plazo y puede ser fuente de graves problemas económicos y políticos.

Desde el punto de vista de la construcción del argumento, la obra tiene el enorme valor de combinar teoría con datos empíricos. Como fue señalado, es para destacar la transparencia y la prolijidad de la información contenida en los apéndices técnico y de datos.

Por último, procura ofrecer una solución al problema, que no pretende ser definitiva, pero la ofrece para el escrutinio público.

Del lado de los puntos débiles del trabajo, lo primero para señalar es que su teoría es insuficiente y presenta algunas debilidades importantes. He señalado que el autor hace suyo a lo largo de toda la obra el argumento marxista de que la acumulación de riqueza tiende a perpetuarse por sí misma indefinidamente. Hay que decir que, así como está expresado, y aunque haya “evidencias” de ello en los últimos siglos, este argumento es teóricamente injustificable. Supone la mistificación o hipostización del capital propia de Marx, lo cual es inadmisibile desde un punto de vista científico.

La definición clásica de stock de capital mezcla conceptos de diverso orden y función en el sistema económico: viviendas, máquinas, inventarios, fábricas. Piketty no innova en este sentido y se mantiene dentro de una tradición que plantea el problema de modo sumamente abstracto e indiferenciado. No es lo mismo el capital destinado al proceso productivo, que los bienes duraderos, de consumo mediato, como las viviendas.

En este sentido, la propiedad de los bienes no importa desde un punto de vista estrictamente económico. El sistema funciona bien o mal según el uso que se hace de los bienes y del ingreso por ellos obtenido. Es cierto que la acumulación de activos en pocas manos puede llevar a una disminución del consumo agregado producto de un mayor atesoramiento, pero en la obra no está presentada esta razón. Pareciera como si de la acumulación de capital *per se* se siguiera un problema para la economía. Sin

embargo, un patrimonio repartido íntegramente entre el consumo (incluso suntuario, como ya lo había previsto Mandeville en su *Fábula de las abejas*) y la inversión favorece al funcionamiento del sistema económico.

Lo que falta es una teoría dinámica. La que propone nuestro autor es solo una historia o evolución en el tiempo de categorías estáticas.

En cuanto a la teoría sostenida por Piketty, debemos señalar que un resultado $r > g$ es inconsistente en el largo plazo. La rentabilidad del capital creciendo de manera permanente por encima de la tasa de crecimiento de la economía significa que hay rendimientos constantes o crecientes, es decir, que la economía se sobrepone a la ley de los rendimientos marginales decrecientes. Para que se dé ese escenario es preciso que el ahorro se mantenga constante (como mínimo) y que la productividad como fruto de la innovación crezca al mismo ritmo. En cambio, si la productividad no lo hace pero se mantiene elevado el ahorro, se producirá un exceso de ahorro (o un déficit de consumo, según de qué lado se lo mire) que deberá ajustarse a la economía real (el caso de la "burbuja financiera" que explota). La falta de innovación hará que comience a operar la ley de rendimientos decrecientes y la rentabilidad del capital tenderá a decrecer. Con ello se desincentivaría el ahorro y aumentaría el consumo. A menos que se produzca (artificialmente, por ejemplo, mediante una intervención equivocada del banco central) una burbuja financiera que haga creer que en el mediano plazo aún existen fuentes de rentabilidad para el capital. Del otro lado, si el ahorro no se mantiene, el crecimiento no puede ser financiado. Deberían aumentar las tasas de interés para ello, pero entonces se requerirá un mayor aumento de productividad promedio para pagarlas.

Más allá de alguna mención al pasar, Piketty no tiene en cuenta cuánto de la rentabilidad sobre el capital es consumida por los capitalistas (rentistas). Este es un dato no menor, pues en tal caso no toda la rentabilidad pasa a incrementar el stock de capital.

Existen otra serie de cuestiones que son de índole política y que hacen a la viabilidad de la propuesta de Piketty. El autor, como cualquiera de nosotros, está preocupado por el destino de la democracia. En virtud de ello propone fortalecer los estados nacionales para atacar la desigualdad distributiva. No es ninguna novedad afirmar que, desde un punto de vista político, otorgar un mayor poder a las instituciones gubernamentales puede ser, como mínimo, una espada de doble filo. No es en absoluto obvio que el agrandamiento de los estados sea una herramienta para una mayor y mejor democracia. Los experimentos del siglo XX, la captura del poder político de parte de grupos de interés (como con agudeza lo ha planteado la escuela del *PublicChoice*), o la corrupción rampante que asola a muchas administraciones, plantean un severo interrogante a cualquier concepción más o menos abstracta o candorosa del Estado en tanto garante del bien común.

Ello se ve reflejado también en las propuestas para salir de la actual tendencia. Se trata de soluciones fiscales que merecen un debate y estudio más pormenorizado. Una solución que apunte unilateralmente al agrandamiento de los estados nacionales parece estar mirando al siglo veinte, más que al veintiuno.

De hecho, ya en la introducción a la obra, Piketty expresa que “las desigualdades arbitrarias e insostenibles (...) socavan los valores meritocráticos sobre los que están basadas las sociedades democráticas” (p. 1). En otras palabras, la importancia de las desigualdades (insostenibles) tendrían un impacto indirecto en la economía, vía la modificación de los valores éticos y culturales. Como he expresado, considero que las desigualdades crecientes son *económicamente* inconsistentes (se puede conceder que Piketty lo supone al dar su explicación de la crisis *subprime*) y por tanto el propio sistema generará algún tipo de corrección. Este ajuste en el valor de los activos (y en la consecuente rentabilidad del capital) parece no ser tenido en cuenta en las estimaciones históricas que realiza nuestro autor. Ello, sin embargo, no invalida su conclusión general, pues es cierto que toda crisis genera transferencias entre sectores sociales y, con toda seguridad, una consolidación de la estructura distributiva vigente de la propiedad. Solo que, quizá, en vez de que la crisis que él espera se produzca porque los proletarios del mundo se unan, lo haga porque una nueva y más severa crisis financiera obligue a replantear el sistema financiero global.

VIII. Bibliografía

Homer, Sidney and RicharSylla (2005). *A History of Interest Rates*. New Jersey: Wiley Finance.

Lonergan, Bernard. (1998). *For a New Political Economy*. (McShane, Philip, Ed.). Toronto: Univ. of Toronto Press.

Lonergan, Bernard. (1999). *Macroeconomic Dynamics: An Essay on Circulation Analysis*. (F. Lawrence, Ed.) Toronto: Univ. of Toronto Press.

Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-first Century*, Cambridge-London: Harvard UP.

SOBRE LA ACUMULACIÓN DE RIQUEZA Y EL FUTURO DE LOS IMPUESTOS PROGRESIVOS GLOBALES EN EL CAPITAL EN EL SIGLO XXI, DE THOMAS PIKETTY, EN EL CONTEXTO DE AMÉRICA LATINA

*Mg. Luis A. Herrera*⁵⁶

Resumen

En el presente ensayo se hace una revista a los principales aspectos económicos tratados en el libro: *El Capital en el siglo XXI* de Thomas Piketty, se explora la tesis central de este trabajo y se busca explicitar cuáles son sus principales propuestas referidas al desarrollo económico mundial y al papel que juegan las instituciones en este proceso económico, con especial énfasis en las instituciones fiscales. En particular, en este ensayo se estudia la propuesta de un impuesto progresivo global sobre la riqueza y las instituciones fiscales que serían soporte de este tipo de tributo y también se analizan las variantes propuestas por el autor, referidas a profundizar el impuesto al patrimonio en grandes unidades económicas como E.E.U.U. y la U.E.

Finalmente se realiza un análisis de la viabilidad de este impuesto global en América Latina y la evolución histórica del impuesto al patrimonio en esta región.

Abstract

In this essay are analyzed the main economic issues addressed in the book: *Capital in the Twenty-First Century* by Thomas Piketty, it explores the central thesis of this paper and seeks to explain which are its major proposals related to world economic development and the role of institutions in this economic process, with special emphasis on fiscal institutions. In particular, this paper studies the propose of an overall progressive tax on wealth and the fiscal institutions that would support this type of tax and also analyzes the alternatives proposed by the author, referring to deepen the estate tax on large economic units as US the EU.

Finally, an analysis of the feasibility of this global tax in Latin America and the historical evolution of the estate tax in this region is made.

Key words: Piketty, Instituciones Fiscales, Impuestos Progresivos, Riqueza.

JEL Codes: Y30, H24, O11, N46

⁵⁶ Facultad de Ciencias Económicas de Rosario. Pontificia Universidad Católica Argentina lherrera@uca.edu.ar

I. Introducción

La distribución de la riqueza es una de las cuestiones más controversiales debatidas en la actualidad. Pero, ¿qué se sabe realmente de su evolución a largo plazo?, ¿acaso la dinámica de acumulación del capital privado conduce inevitablemente a una concentración más grande de la riqueza y del poder en unas cuantas manos, como lo creyó Marx en el siglo XIX O bien acaso las fuerzas que ponen en equilibrio el desarrollo, la competencia y el progreso técnico llevan espontáneamente a una reducción de las desigualdades y a una armoniosa estabilización en las fases avanzadas del desarrollo, como lo pensó Kuznets en el siglo XX?. ¿Qué se sabe en realidad de la evolución de la distribución de los ingresos y de la riqueza del siglo XVIII y que lecciones podemos sacar para el siglo XXI?

Estas son las preguntas centrales que intenta responder el autor en el libro *El Capital*. Si bien, el crecimiento moderno y la difusión de conocimientos permitieron evitar el Apocalipsis marxista, no modificaron las estructuras profundas del capital y de las desigualdades, o por lo menos no tanto como se imaginó en las décadas optimistas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Cuando la tasa de rendimiento del capital supera de modo constante la tasa de incremento de la producción y del ingreso, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas. Sin embargo existen medios para que la democracia y el interés general logren retornar el control del capitalismo y al mismo tiempo que mantener la apertura económica y evitan reacciones proteccionistas y nacionalistas. El autor a través de este libro intenta brindar propuestas en este sentido, apoyándose en las lecciones de las experiencias históricas de distintas naciones.

Durante mucho tiempo los debates intelectuales y políticos sobre la distribución de la riqueza se alimentaron de muchos prejuicios y de muy pocos hechos. Por ello, según el autor el asunto de la distribución merece ser estudiado de modo sistemático y metódico. A falta de fuentes, de métodos, de conceptos definidos con precisión, es posible decir todo y su contrario. Para algunos las desigualdades son siempre crecientes y el mundo es cada vez más injusto, por definición. Para otros las desigualdades son naturalmente decrecientes, o bien se armonizan de manera espontánea. Frente a este *diálogo de sordos*, resulta importante establecer un procedimiento de investigación sistemático y metódico. Si bien, la investigación en Ciencias Sociales será siempre imperfecta, esta metodología científica no tiene la pretensión de transformar la economía, la sociología, ni la historia en ciencias exactas, sino que al establecer con paciencia hechos y regularidades y al analizar con serenidad los mecanismos económicos, sociales y políticos que sean capaces de dar cuenta de estos, puede procurar que el debate democrático este mejor informado y se centre en las preguntas correctas, además puede contribuir a redefinir siempre los términos del debate.

II. Marx y el principio de acumulación infinita

Cuando Marx publicó en 1867 el primer tomo de *El Capital*, había ocurrido una profunda evolución de la realidad económica y social. El suceso más destacado de la época era la miseria del proletariado industrial. Las jornadas de trabajo eran largas con sueldos muy bajos. Se estaba desarrollando una nueva miseria urbana, más visible, más chocante y en ciertos aspectos aún más extrema que la miseria rural del antiguo régimen feudal. De hecho, todos los datos históricos de los que disponemos en la actualidad indican que no fue sino hasta la segunda mitad (o más bien hasta el último tercio del siglo XIX) cuando ocurrió un incremento significativo del poder adquisitivo de los salarios.

De la década de 1800-1810 a la de 1850-1860, los salarios de los obreros se estancaron en niveles muy bajos, cercanos a los del siglo XVIII y los siglos anteriores, e incluso inferiores en algunos casos. Esta larga fase de estancamiento salarial, que se observa tanto en el Reino Unido como en Francia, es llamativa, particularmente debido a que el crecimiento económico se aceleró durante ese período. La participación del capital en el producto nacional, en la medida en que se lo puede estimar a partir de las fuentes imperfectas de las que disponemos hoy en día, se incrementó fuertemente en ambos países durante la primera mitad del siglo XIX. Disminuiría ligeramente en los últimos decenios del siglo XIX, cuando los salarios recuperarían parcialmente el retraso de su incremento.

Sin embargo, los datos que reunimos indican que no hubo disminución estructural alguna de la desigualdad antes de la Primera Guerra Mundial. En el transcurso de 1870-1914, en el mejor de los casos se logró una estabilización de la desigualdad en un nivel muy elevado y en ciertos aspectos una espiral inequitativa sin fin, en particular con una concentración cada vez mayor de la riqueza.

La prosperidad del capital y de los beneficios industriales, en comparación con el estancamiento de los ingresos destinados al trabajo, era una realidad tan evidente en la década de 1840-1850 que todos estaban perfectamente conscientes de ello, aún si en ese momento nadie disponía de estadísticas nacionales representativas. Es en este contexto donde se desarrollaron los primeros movimientos comunistas y socialistas. Surge así una primera pregunta a responder: ¿para qué sirvió el desarrollo de la industria, para que sirvieran todas esas innovaciones técnicas, ese trabajo, esos éxodos, si al cabo de medio siglo de desarrollo industrial la situación de las masas siguió siendo igual de miserable?

Parecía evidente el fracaso del sistema económico y político imperante. Esto llevó a plantearse una segunda pregunta: ¿qué se puede decir sobre la evolución que tendría semejante sistema a largo plazo?

Marx se consagró a esta tarea. En 1848, en vísperas de la primavera de los pueblos, ya había publicado el *Manifiesto Comunista* y en las dos siguientes décadas, se dedicó a escribir el voluminoso tratado que justificaría esta conclusión y a fundamentar el análisis del capitalismo y de su desplome. Esta obra quedaría inconclusa, el primer tomo de *El Capital* se publicó en 1867, pero Marx falleció en 1883, sin haber terminado

los dos siguientes tomos (que publicaría después de su muerte, su amigo Engels, a partir de los fragmentos de manuscritos que dejó).

A semejanza de Ricardo, Marx basó su trabajo en el análisis de las contradicciones lógicas internas del sistema capitalista. De esta manera busco diferenciarse tanto de los economistas burgueses (que concebían en el mercado un sistema que se auto-regula, es decir es capaz de equilibrarse sólo, sin mayor divergencia) como de los socialistas utópicos quienes, según él, se contentaban con denunciar la miseria obrera, sin proponer un estudio verdaderamente científico de los procesos económicos operantes.

En resumen: Marx partió del modelo ricardiano del precio del capital y del principio de escasez y ahondó en el análisis de la dinámica del capital, al considerar un mundo en el que el capital es ante todo industrial y no rural y puede, entonces, acumularse potencialmente sin límite. De hecho, su principal conclusión es lo que se puede llamar **el principio de acumulación infinita**, es decir la inevitable tendencia del capital a acumularse y a concentrarse en proporciones infinitas sin límite natural. De allí el resultado apocalíptico previsto por Marx, ya que no es posible alcanzar, bajo estas condiciones de acumulación infinita, ningún equilibrio socioeconómico o político estable.

Sin embargo, a partir del último tercio del siglo XIX, los sueldos empezaron a subir, se generalizó la mejora del poder adquisitivo, lo que cambió radicalmente la situación, a pesar de que siguieron siendo muy importantes las desigualdades. Al igual que otros autores contemporáneos, Marx pasó por alto la posibilidad de un progreso técnico duradero y de crecimiento continuo de la productividad, una fuerza que (señala Piketty), permite equilibrar el proceso de acumulación y de creciente concentración del capital privado.

Marx, sin duda carecía de datos estadísticos para precisar sus predicciones. Es por demás de evidente que escribía en un clima de gran exaltación política, lo que conduce a veces a tomar atajos intelectuales y conclusiones prematuras. A esto se suma que Marx ni siquiera se cuestionó sobre cómo sería la organización política y económica de una sociedad en la que se hubiera abolido por completo la propiedad privada del capital, problema complejo, como lo demuestran las dramáticas improvisaciones totalitarias de los regímenes que intentaron llevarla a cabo.

Sin embargo, señala Piketty, que a pesar de sus límites, en muchos aspectos el análisis marxista conserva cierta permanencia. Primero, Marx partió de una pregunta importante (relativa a una gran concentración de riqueza durante la revolución industrial) e intentó darle respuesta con los medios que disponía, cabe destacar entonces que el principio de acumulación infinita definido por Marx contiene una intuición fundamental para el análisis tanto del siglo XXI como del XIX y en cierta manera aun más inquietante que el principio de escasez, tan apreciado por Ricardo. Dado que la tasa de incremento de la población y de la productividad permanece relativamente baja, las riquezas acumuladas en el pasado adquieren naturalmente una importancia considerable, potencialmente desmedida y desestabilizadora para las sociedades a las que atañe.

Dicho de otra manera, un bajo crecimiento permite equilibrar tan solo frágilmente el principio marxista de acumulación infinita, de ello resulta un equilibrio que no es tan apocalíptico como el previsto por Marx, pero que no deja de ser bastante perturbador. La acumulación se detienen en un punto finito, pero ese punto puede ser sumamente elevado y desestabilizador. Piketty señala que el enorme incremento del valor total de la riqueza privada (medido en años de producción nacional) que se observa desde la década de 1970-1980 en el conjunto de los países ricos (en particular en Europa y Japón) obedece directamente a esta lógica.

III. De Marx a la curva de Kuznets

Muchos economistas consideran que periodos de rápido crecimiento van inexorablemente acompañados de aumentos, al menos pasajeros, de la desigualdad. Este razonamiento es en algún sentido heredero del influyente trabajo de Simon Kuznets, quien a mediados de la década de 1950 publicó la primera serie histórica con estadísticas de distribución de ingreso. Kuznets observo una fuerte reducción de la desigualdad en dicho periodo. Esto lo llevo a buscar establecer una relación general entre el nivel de desarrollo y la desigualdad, donde la desigualdad se incrementa en las fases iniciales para luego reducirse y estabilizarse en niveles bajos. Desde entonces, innumerables trabajos empíricos han analizado, con resultados variados, la existencia de la llamada curva de Kuznets.

Según la teoría de Kuznets, propuesta en 1955, la desigualdad del ingreso se ve destinada a disminuir en fases avanzadas del desarrollo capitalista, sin importar las políticas seguidas o las características del país y luego tiende a estabilizarse en un nivel aceptable. Es necesario relacionar también ese momento optimista con el análisis de Robert Solow en 1956 de las condiciones de un sendero de crecimiento equilibrado, es decir una trayectoria de incremento en que todas las magnitudes (producción, ingresos, beneficios, sueldos, capital, precios de los activos, etc.) progresan al mismo ritmo, de tal manera que cada grupo social saca provecho del crecimiento económico en las mismas proporciones, sin mayor divergencia. Se trata de la visión diametralmente opuesta a la espiral desigualitaria ricardiana o marxista y de los análisis apocalípticos del siglo XIX.

Para entender bien la considerable influencia de la teoría de Kuznets, tenemos que tener en cuenta el hecho de que se trataba de la primera teoría en este campo basada en un profundo trabajo estadístico. De hecho, habría que esperar hasta mediados del siglo XX para que por fin se establecieran las primeras series históricas sobre la distribución del ingreso. Si bien, las series de Kuznets sólo se refieren a un país (Estados Unidos) y a un periodo de 35 años (1913-1948), se trata de una importante contribución que se basa en dos fuentes de datos totalmente inaccesibles para los autores del siglo XIX, por una parte, las declaraciones de ingresos tomadas del impuesto federal sobre los ingresos creado en Estados Unidos en 1913, por la otra, las estimaciones del producto nacional de Estados Unidos, establecidas por el propio Kuznets algunos años antes.

En este sentido, Piketty señala que fue la primera vez que salió a la luz una tentativa tal ambiciosa de medición de la desigualdad de una sociedad, además señala que es importante comprender que sin estas dos fuentes indispensables y complementarias es simplemente imposible medir la desigualdad en la distribución del ingreso y su evolución. Hubo que esperar al siglo XX y al periodo entre las dos guerras para que se desarrollaran, a iniciativa de investigadores como Kuznets y Kendrick en Estados Unidos, Bowley y Clark en el Reino Unido, o Dugé de Bernonville en Francia, las primeras series anuales del producto nacional. Esta primera fuente permite medir el producto total del país.

Ahora, para medir los ingresos altos y su participación en el ingreso nacional, también es necesario disponer de las declaraciones de ingresos, esta segunda fuente fue suministrada, por el impuesto progresivo sobre el ingreso, adoptado por varios países alrededor de la primera guerra mundial (1913 en Estados Unidos, 1914 en Francia, 1919 en el Reino Unido, 1922 en India, 1932 en Argentina, etc.). El impuesto no sólo es una manera de hacer contribuir a unos y otros con el financiamiento de las cargas públicas y de los proyectos comunes y de distribuir estas contribuciones de la manera más aceptable posible, también es una manera de producir categorías, conocimiento y transparencia democrática.

Lo cierto es que los datos que recolectó Kuznets le permitieron calcular la evolución de la participación en el producto nacional estadounidense de los diferentes deciles y percentiles superiores de la distribución del ingreso. Advirtió que entre 1913 y 1948 en Estados Unidos se dio una fuerte reducción de las desigualdades en los ingresos. Concretamente, en la década de 1910-1920 el decil superior de la distribución, es decir el 10% de los estadounidenses más ricos, recibía cada año hasta el 45-50% del producto nacional. A fines de la década de 1940, la proporción de ese mismo decil superior paso a aproximadamente el 30-35% del producto nacional. La distribución (de más de diez puntos del producto nacional) es considerable, es equivalente, por ejemplo a la mitad de lo que recibe el 50% de los estadounidenses más pobres. La reducción de la desigualdad fue clara y contundente. Este resultado fue de importancia considerable y tuvo un enorme impacto en los debates económicos de la posguerra, tanto en las universidades como en las organizaciones internacionales.

Hacia décadas que Malthus, Ricardo, Marx y otros autores hablaban de las desigualdades pero sin aportar alguna fuente, algún método, que permitiera comparar con precisión la desigualdad en diferentes épocas. Ahora, por primera vez, se proponía una base objetiva, aunque con aristas cuestionables para contabilizar las desigualdades. Además el trabajo realizado estaba bien documentado, el extenso volumen publicado por Kuznets en 1953 expuso de manera transparente todos los detalles sobre las fuentes y sus métodos, de tal modo que pudiera reproducirse cada cálculo. También el trabajo de Kuznets traía consigo una nueva buena noticia, la desigualdad en la sociedad disminuía.

Ahora bien, según Piketty, el optimismo de Kuznets respecto a la existencia de cierto automatismo en la relación entre crecimiento y desigualdad carece de justificación. En base a la construcción y la armonización de series históricas basadas en registros tributarios para varios países y para periodos de tiempo mucho más largos que el

considerado en el trabajo pionero de Kuznets, el economista francés concluye que la reducción de la desigualdad observada para Estados Unidos se registró en el mismo periodo en buena parte de los países desarrollados y obedecieron a los shocks económicos y políticos asociados a las guerras mundiales que afectaron fuertemente a los grandes patrimonios.

Pero Piketty también señala que el trabajo realizado por Kuznets para establecer las primeras cuentas nacionales estadounidenses y las primeras series históricas sobre la desigualdad es fundamental. El importante crecimiento que tienen todos los países desarrollados en la posguerra es un acontecimiento clave y el hecho de que todos los grupos sociales hayan sacado provecho de esto lo es aún más.

Es por lo tanto comprensible que haya prevalecido cierto optimismo durante los años conocidos como los treinta gloriosos y que hayan perdido popularidad las predicciones apocalípticas del siglo XIX sobre la dinámica de la distribución de la riqueza. Sin embargo, los fundamentos empíricos de la curva de Kuznets resultan ser frágiles.

IV. Reubicar el tema de la distribución en el centro del análisis económico

El autor señala que desde la década de 1970, la desigualdad creció significativamente en los países ricos, sobre todo en Estados Unidos, en donde en la década de 2000-2010 la concentración de los ingresos recuperó el nivel record de la década de 1910-1920. Desde luego, el fuerte desarrollo de los países pobres y emergentes, potencialmente es una poderosa fuerza de reducción de la desigualdad en todo el mundo, a semejanza de lo que fue del crecimiento de los países ricos. Sin embargo, este proceso genera fuertes inquietudes en el seno de los países emergentes y en los países ricos.

Además, los impresionantes desequilibrios observados en las últimas décadas en los mercados financieros, petroleros e inmobiliarios, generan dudas sobre el carácter ineluctable del sendero de crecimiento equilibrado descrito por Solow y Kuznets y conforme al cual supuestamente todas las variables económicas clave crecen al mismo ritmo. Señala Piketty que en cierta forma, en este inicio del siglo XXI estamos en la misma situación que los observadores del siglo XIX, asistimos a transformaciones impresionantes y es muy difícil saber hasta dónde pueden llegar, y que aspecto tendrá la distribución mundial de las riquezas, tanto en los países como en el interior de ellos, en el horizonte de algunas décadas.

Los economistas del siglo XIX (señala Piketty) tenían un inmenso mérito, situaban el tema de la distribución en el centro del análisis e intentaban estudiar las tendencias de largo alcance. Sus respuestas no siempre eran satisfactorias, pero por lo menos se hacían las preguntas correctas. En el fondo no tenemos ninguna razón para creer en el carácter auto equilibrado del crecimiento. Ya es tiempo de reubicar el tema de la desigualdad en el centro del análisis económico y de replantear las cuestiones propuestas en el siglo XXI.

Así, la parte central del análisis de Piketty se concentra en el estudio de la desigualdad de patrimonios, su evolución y determinantes. Una confirmación importante es que el

capital se encuentra mucho más concentrado que el ingreso en todos los países para los que se presentan mediciones. Por ejemplo, hacia el año 2010, el 10% más rico de la población estadounidense detentaba el 70% del patrimonio. Aún en países con baja desigualdad de ingresos, como Suecia, el patrimonio se concentra fuertemente dado que el 1% más rico capta el 20% del capital total.

La renovada importancia de la riqueza generada en la acumulación patrimonial, observada por Piketty, pone en tela de juicio la idea de que son el talento y el esfuerzo personal los que determinan mayormente que algunas personas tengan más recursos que otras. Para el caso de Francia (país para el cual Piketty presenta los cálculos más detallados en virtud de la mejor información disponible), la riqueza heredada equivaldría, hacia al año 2010 a un 20% del ingreso disponible de los hogares.

Como dato complementario e igualmente alarmante, la riqueza heredada por el 1% más rico de herederos (entre aquellos nacidos después de 1970) equivale a 13 veces el ingreso medio de la mitad de los trabajadores franceses con menores salarios. Si se considera además que quienes tienen patrimonios más grandes pueden gestionarlos de forma de obtener retornos superiores al promedio, están sentadas las bases para una dinámica de mayor concentración de la riqueza. Finalmente Piketty, extrae importantes implicancias en términos de política tributaria. En un contexto donde la relación entre patrimonio e ingreso, como la proporción del patrimonio heredado, tienden a aumentar, sería natural esperar un mayor nivel de imposición al patrimonio en el futuro. Sobre el detalle de las propuestas tributarias de Piketty y su análisis en el contexto global y el contexto latinoamericano, nos abocaremos ahora en el presente ensayo.

V. El impuesto global al Capital de Thomas Piketty

¿Cuál sería la escala tributaria ideal de un impuesto sobre el capital y cuánto podría reportar tal impuesto? Según el autor, conviene precisar que aquí lo que nos interesa es el caso de un impuesto anual sobre el capital aplicado de forma permanente y cuyas tasas, por tanto, serían relativamente moderadas. En el caso de impuestos cobrados una sola vez en el curso de una generación, como el impuesto sobre las sucesiones, se puede pensar en tasas muy elevadas: un tercio, la mitad, incluso dos terceras partes del patrimonio transmitido para las herencias más grandes, como ocurrió en los Estados Unidos y el Reino Unido desde 1930 hasta la década de 1980. Lo mismo ocurriría para los impuestos excepcionales sobre el capital que se cobran una sola vez, en circunstancias poco comunes.

Ya mencionamos, por ejemplo, el caso del impuesto sobre el capital cobrado en Francia en 1945, a tasas de hasta 25%, e incluso de 100%, sobre los enriquecimientos más importantes ocurridos entre 1940 y 1945. Es muy evidente que tales impuestos no pueden aplicarse por mucho tiempo: si cada año se cobra un cuarto del patrimonio, por definición, al cabo de unos años ya no habrá nada que cobrar. Por eso las tasas de los impuestos anuales sobre el capital son siempre mucho más reducidas, del orden de algunos puntos porcentuales, lo cual suele sorprender, pero en realidad es sustancial, tratándose de un impuesto que se cobra anualmente sobre las reservas de capital.

Señala Piketty que por ejemplo, el impuesto predial (o *property tax*) a menudo se sitúa entre 0,5% y 1% del valor de los bienes inmuebles, es decir, entre una décima y una cuarta parte del valor del alquiler del bien (suponiendo un rendimiento promedio por alquiler de 4% al año). El aspecto importante sobre el que insistiremos ahora es el siguiente. Habida cuenta del muy alto nivel alcanzado por las riquezas privadas europeas en estos primeros años del siglo XXI, un impuesto anual progresivo cobrado a tasas relativamente moderadas sobre los patrimonios más importantes podría proporcionar ingresos nada despreciables.

Consideremos, por ejemplo (dice el autor), el caso de un impuesto sobre la fortuna que se cobraría a una tasa de 0% sobre los patrimonios de menos de un millón de euros, de 1% sobre la fracción de aquellos comprendidos entre uno y cinco millones de euros y de 2% sobre la fracción de patrimonios superiores a cinco millones de euros. En el conjunto de los países de la Unión Europea, tal impuesto se aplicaría más o menos al 2,5% de la población y reportaría cada año el equivalente a 2% del PIB europeo. Esta elevada recaudación no debe sorprender: proviene sencillamente de que los patrimonios privados representan más de cinco años de PIB y que los percentiles superiores poseen una parte considerable de ese total. Vemos, pues, que si bien un impuesto sobre el capital no puede financiar por sí solo el Estado social, el complemento de recursos que puede aportar no es para nada desdeñable. Así, un impuesto anual progresivo sobre las riquezas reportaría ingresos nada despreciables

En principio, cada país de la Unión Europea podría obtener ingresos de ese mismo orden con sólo aplicar este sistema; pero, como no hay transmisión automática de información bancaria entre países ni con los territorios situados fuera de la Unión (empezando por Suiza), los riesgos de evasión son muy importantes. Esto explica, en parte, por qué los países que aplican este tipo de impuesto sobre la fortuna (como Francia, que utiliza un esquema tributario aparentemente muy similar) han introducido, generalmente, numerosas excepciones, sobre todo para los "activos empresariales" y, en la práctica, para casi la totalidad de las participaciones más grandes en empresas, ya sea que coticen o no en la bolsa. Esto equivale a vaciar el impuesto progresivo sobre el capital de una buena parte de su contenido y explica por qué los ingresos obtenidos son mucho menores que los mencionados aquí. Un ejemplo particularmente extremo es el caso de Italia, que ilustra las dificultades a las que se enfrentan los países europeos cuando intentan cobrar aisladamente un impuesto sobre el capital.

En 2012, enfrentado a una deuda considerable (la más elevada de Europa) y con un nivel alto de riqueza privada (también de los más altos de Europa, junto con España), el Gobierno italiano decidió introducir un nuevo impuesto sobre el patrimonio. Sin embargo, por miedo a que los activos financieros huyeran del país y se refugiaran en bancos suizos, austriacos o franceses, la tasa se fijó en 0,8% sobre los bienes inmuebles y solamente 0,1% sobre los depósitos bancarios y otros activos financieros (con deducciones completas para las acciones), sin ningún elemento de progresividad. Además de que es difícil imaginar un principio económico que explique por qué ciertos activos deberían gravarse ocho veces menos que otros, este sistema tiene como consecuencia lamentable la de ser un impuesto regresivo sobre la riqueza, pues los

patrimonios más elevados están constituidos principalmente por activos financieros (en particular acciones).

Sin duda esto no fue favorable para la aceptación social de dicho impuesto, que estuvo en el centro de las elecciones italianas de 2013, en las cuales el candidato que lo había establecido, con el beneplácito de las autoridades europeas e internacionales, resultó contundentemente derrotado en la batalla electoral de su país. Lo importante es que, sin transmisión automática de información bancaria entre países europeos que permita a cada país crear declaraciones que muestren el conjunto de los activos poseídos por sus residentes, sea cual sea el país en que se encuentren esos activos, es muy difícil que un país por sí solo aplique actualmente un impuesto progresivo sobre el capital global. Esta situación es aún más perjudicial porque se trataría de un instrumento particularmente apropiado a la situación económica del continente.

Sin transmisión automática de información bancaria entre Estados es muy difícil que un país aplique un impuesto sobre el capital global. La investigación de la Red de Justicia Fiscal (Tax Justice Network) ha revelado que el monto de los fondos guardado por personas en los paraísos fiscales terrestres y costa afuera, y no declarados en el país de residencia, es de unos \$11.5 trillones. Esta cantidad es un estimativo de la fuga de capitales de todos los países, no tan solo de los países en desarrollo. Se calcula que los ingresos mundiales al año de tales montos no declarados son de unos \$860 billones, y que la pérdida de recaudación de impuestos a nivel mundial es aproximadamente de \$255 billones.

Esta cantidad es igual a la de los fondos anuales necesarios para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU. Los paraísos fiscales terrestres incluyen centros financieros que son importantes miembros del FMI, tales como Luxemburgo, Suiza, el Reino Unido y los Estados Unidos. Los paraísos fiscales offshore incluyen jurisdicciones que han sido monitoreadas por el FMI en su Programa de Evaluación del Sector Financiero offshore. La fuga de capitales agrava el problema de que los países con mercados emergentes sean exportadores de capital neto. El mismo FMI ha expresado su inquietud al respecto “la sabiduría tradicional dice que el capital normalmente fluye de los mercados ricos en capital a los mercados de bajo capital.”

Tengamos en cuenta que el secreto bancario del Banco se presenta en dos formas: *de jure* and *de facto*. Con el secreto *de jure* a las instituciones financieras les está prohibido, de acuerdo con la ley, revelar la identidad de sus depositantes/inversionistas excepto en el caso del lavado de dinero o en otros casos delictivos semejantes. El secreto bancario *de facto* se ocasiona cuando a estas instituciones sus gobiernos no les exigen en forma automática presentar información sobre depositantes o inversionistas extranjeros. En los casos de secreto bancario *de jure* and *de facto*, el gobierno del país donde la institución financiera está situada, no recibe la información relevante sobre depositantes o inversionistas extranjeros.

Por lo tanto, ese gobierno no puede intercambiar eficazmente la información sobre el inversionista extranjero con el país de residencia del inversionista. Esta falta del intercambio de la información facilita la fuga de los capitales y la evasión de los impuestos. La solución al problema de la fuga de capitales (señala Piketty) está en hacer caso omiso del secreto bancario sobre asuntos fiscales y crear el intercambio

automático de la información fiscal relevante en el contexto internacional. Por ejemplo, si las inversiones de un argentino no estuvieran protegidas por el secreto del banco en un centro financiero ODCE, o en cualquier otro paraíso fiscal, y si el centro financiero tuviera que dar automáticamente al gobierno argentino la información fiscal sobre la inversión de esa persona, eso disminuiría substancialmente la fuga de capitales y la consecuente evasión de impuestos. La ODCE ha dado pasos significativos para solucionar estos asuntos, enfatizando los beneficios de una presentación automática de informes a los gobiernos con detalles de impuestos de parte de las instituciones financieras, y los beneficios del intercambio de dicha información entre los gobiernos.

La ODCE ha estado elaborando la mecánica del intercambio automático de la información. Otros esfuerzos de la ODCE para limitar el secreto bancario con respecto a asuntos fiscales incluyen la enmienda del modelo de la ODCE del Tratado del Impuesto de Renta, el cual presupone que se haga caso omiso del secreto bancario en lo relativo a los asuntos internacionales de impuestos cuando se aplican tratados sobre el impuesto de renta.

Además, y algo muy importante, en un documento para el Comité de Expertos Internacionales en Cooperación sobre Aspectos de Impuestos de la ONU, la ODCE está a favor de cambios similares de la convención del modelo fiscal de la ONU entre países desarrollados y aquellos en vías de desarrollo. Por lo tanto, la ODCE ha declarado enfáticamente que el secreto de los bancos deberá ser anulado en relación con los Tratados de Impuestos entre los países ODCE, y también en los Tratados de Impuestos entre los países desarrollados y aquellos en vías de desarrollo.

La anulación del secreto bancario en asuntos de impuestos deberá convertirse en un estándar internacional. La forma más efectiva de intercambiar la información es el intercambio automático: El gobierno donde se hace la inversión automáticamente transmite la información relevante al gobierno donde reside el inversionista. Sin embargo, en el momento los tratados sobre el impuesto de renta de la ODCE y la ONU solo indican el intercambio de información por requerimiento. Solo la directiva de ahorros de la UE requiere el intercambio automático de información y solo en casos particulares.

Si suponemos que ya están en uso la transmisión automática de información bancaria, entonces Piketty se pregunta: ¿cuál sería el esquema tributario ideal? En estos casos, no hay una fórmula matemática que permita responder a esta pregunta y que sustituya la deliberación democrática (responde el mismo Piketty). En cuanto a los patrimonios de menos de un millón de euros, sería coherente integrarlos en el mismo impuesto progresivo sobre el capital, por ejemplo, con una tasa del orden de 0,1% para aquellos por debajo de 200.000 euros de patrimonio neto y una tasa de 0,5% sobre la fracción comprendida entre 200.000 y un millón de euros.

Esto vendría a sustituir al impuesto predial (o *property tax*), que en la mayor parte de los países hace las veces de impuesto sobre la riqueza para la clase media con un patrimonio. El nuevo sistema sería a la vez más justo y más eficaz, pues se referiría a la riqueza en general (y no sólo a inmuebles) y se basaría en la declaración borrador, los valores de mercado y la deducción de los créditos. En gran medida, esto ya podría hacerse en el ámbito de cada país.

Por otra parte, cabe señalar que no hay razón para limitarse a una tasa de 2% sobre los patrimonios superiores a cinco millones de euros. A partir del momento en que los rendimientos reales observados en el nivel de las más grandes fortunas europeas y mundiales llegan a 6 o 7% anual, o lo sobrepasan, no sería nada extravagante que las tasas aplicadas por arriba de los 100 millones o de los 1.000 millones de euros de patrimonio fueran claramente superiores a 2%. La forma más sencilla y más objetiva de proceder sería que las tasas impositivas evolucionaran en función del promedio de rendimiento efectivamente observado en cada clase de patrimonio en el curso de los años anteriores.

Esto permite ajustar el grado de progresividad, señala Piketty, según la evolución del rendimiento promedio y el objetivo deseado en términos de concentración de la riqueza. Para evitar la divergencia en la distribución de las riquezas, es decir, un alza en la tendencia de la participación de las fortunas más grandes en la riqueza total, lo cual, *a priori*, parece un objetivo mínimo deseable, probablemente sea necesario aplicar tasas superiores a 5% sobre los patrimonios más importantes.

Si se adopta un objetivo más ambicioso, como reducir las desigualdades patrimoniales a niveles más moderados que los observados hoy (y que la experiencia histórica demuestra que de ninguna manera son necesarios para el crecimiento), entonces es posible imaginar tasas de 10% o más para los multimillonarios. No me corresponde zanjar aquí ese debate. Lo cierto es que no tiene sentido tomar como referencia el rendimiento de la deuda pública, como a menudo se hace en el debate público. Evidentemente, las grandes fortunas no están colocadas allí.

¿Es realista un impuesto europeo sobre la fortuna de esas características? No hay limitaciones técnicas que se opongan, señala Piketty. Se trata del instrumento más adecuado para los desafíos económicos de estos primeros años del siglo XXI, particularmente en el Viejo Continente, donde los patrimonios privados han alcanzado una prosperidad desconocida desde la *Belle Époque*. Sin embargo, para que tal cooperación reforzada pueda ser implementada, también las instituciones políticas europeas deben adaptarse: hasta la fecha la única institución federal fuerte es el Banco Central Europeo, cuya existencia es importante pero claramente insuficiente.

VI. El impuesto global al Capital en América Latina

De las innovaciones que se produjeron en materia tributaria en el siglo XX, dentro de las más importantes se encuentran la creación y desarrollo del impuesto progresivo sobre la renta y sobre las herencias. El hecho que las personas con mayores rentas y fortunas tributen a tasas más altas influye directamente en la estructura de la desigualdad. Esto explica en parte, porque la concentración de riqueza nunca recuperó los niveles astronómicos luego del shock de 1914-1945. En cambio, la disminución de la progresividad sobre la renta en EEUU y Gran Bretaña desde 1980 explica en parte el aumento obtenido en los ingresos más altos, sumada la exención fiscal del impuesto progresivo sobre las rentas de capital financiero.

Entre las dos guerras mundiales, todos los países desarrollados comenzaron a experimentar con impuestos progresivos con tasas altas. En 1919-1922 Estados Unidos fue el primer país con tasas sobre ingresos por encima del 70%. Cuando un gobierno grava un cierto nivel de ingresos o de herencia a tasas cercanas al 70 ó 80%, el objetivo principal no es recaudar ingresos adicionales (porque estas tasas tan elevadas nunca se soportan mucho tiempo) Se trata más bien de poner fin a los ingresos elevados que se consideran socialmente inaceptables, o por lo menos que los mismos sean extremadamente costosos de sostener y desalentar así fuertemente su perpetuación.

El impuesto progresivo es un método relativamente liberal para la reducción de la desigualdad, en el sentido de que la libre competencia y la propiedad privada son respetadas. Así, el impuesto progresivo representa un compromiso ideal entre la justicia social y la libertad individual. No es casual que los Estados Unidos y Gran Bretaña, que a lo largo de su historia han mostrado valorar la libertad individual, adoptaron sistemas más progresivos que la mayoría de los países.

Por otra parte, la Gran Depresión de la década de 1930 golpeó a EEUU con fuerza y mucha gente culpó a las elites económicas y financieras por haberse enriquecido. Al asumir Roosevelt decidió un fuerte aumento de la tasa impositiva máxima sobre los ingresos. En cambio, en los países de Europa Continental, como Francia y Alemania, luego de la segunda guerra mundial, exploraron otras alternativas, más intervencionistas que sirvieron como sustitutivos de los impuestos progresivos. Por otra parte, la preocupación respecto de la distribución del monto tributario es relevante en la medida en que el diseño del sistema fiscal presenta la potencialidad de influenciar la distribución de ingresos y en la actividad económica. Esta preocupación es de gran relevancia en América Latina debido a la alta concentración de riqueza observada en la región.

Mientras el coeficiente de GINI (una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini) promedio es de alrededor de 0,311 para los países miembros de la OECD, el coeficiente promedio de Latinoamérica es de aproximadamente 0,544. Se verifican casos extremos de concentración de ingresos en Brasil, Bolivia y Haití, donde el índice supera 0,600. En el contexto latinoamericano se verifica la mejor distribución de renta en Costa Rica y Uruguay, países donde el coeficiente de GINI es de 0,470 y 0,451, respectivamente. Aun así, este desempeño es significativamente peor que el promedio de las naciones de la OECD.

Por causa de la alta concentración de la riqueza, los impuestos de características más progresivas (como el impuesto a la renta y al patrimonio) deberían asumir una mayor importancia en el contexto latinoamericano. Sin embargo, se observa lo opuesto. Estudios desarrollados bajo la coordinación de la CEPAL han identificado la poca importancia que tienen estos impuestos en los países latinoamericanos. Los tributos a la renta representaron en 2005, sólo 3,8% del PBI, lo que significa alrededor del 22.5% del monto tributario incluyendo las contribuciones a la seguridad social (Cetrángolo y Gómez Sabaini, 2007). En el caso de los impuestos al patrimonio, su participación en los ingresos llega a ser marginal. De acuerdo con los mismos autores, ellos representaron, en promedio, 0,8% del PBI, lo que equivale a aproximadamente el

4,5% de la carga tributaria. Este promedio, sin embargo, sólo tiene en cuenta los resultados del gobierno central.

Considerando los resultados del gobierno general para los países en los cuales fue posible el acceso a esos datos, el promedio se eleva en alrededor de 0,94% del PBI, lo que equivale a aproximadamente el 4,94% de la carga tributaria. De todas formas, se trata de una magnitud bastante reducida. Como bien señalan los autores mencionados anteriormente, no obstante las numerosas reformas tributarias observadas en América Latina, el sistema tributario NO ha sido alterado significativamente como para cambiar el modelo fiscal, el cual, generalmente se concentra en tributos al consumo.

Con relación a Centroamérica, específicamente los mismos autores señalan las siguientes razones que explican la limitada capacidad del sistema tributario para redistribuir ingresos: baja carga tributaria; debilidad del impuesto a la renta; especialmente el personal y, excepto por Costa Rica, esfuerzos limitados para reducir la regresividad del sistema a través de la modificación de las características de la tributación indirecta. Incluso, algunos estudios previos indican que, después del pago de los impuestos, hay una tendencia a aumentar aún más la concentración de la renta.

Los impuestos al consumo tienden a absorber una porción mayor de los ingresos de las familias menos favorecidas económicamente en comparación con aquellas que ganan más, dado que no contemplan la capacidad contributiva del consumidor. Incluso considerando que variaciones en las alícuotas entre diferentes productos pueden atenuar el efecto del gravamen sobre los estratos de ingresos inferiores, la realidad es que, entre la clase de consumidores de un determinado producto, existe regresividad. A pesar de la naturaleza regresiva de los tributos al consumo en relación con la capacidad de contribución de los ciudadanos, este tipo de impuesto normalmente genera mayor aceptabilidad entre los contribuyentes que los impuestos al patrimonio.

La importancia de los impuestos al patrimonio es tan reducida que el tema es frecuentemente ignorado en los debates sobre la reducción de la regresividad y/o inserción de un mayor grado de progresividad en los sistemas tributarios en América Latina. Sin embargo, algunos autores consideran que la concentración del patrimonio, principalmente de la tierra, tiende a ser más fuerte que la concentración de renta, especialmente en los países en desarrollo. En los países en desarrollo, la propiedad de la tierra se fundó con base en la riqueza y la posición social. Además, las inversiones en tierras acostumbra ser la primera alternativa de las familias, por tratarse de una aplicación protegida contra la inflación, históricamente elevada en los países en desarrollo. También está protegida de determinaciones radicales que eventualmente integren planes económicos gubernamentales, comunes en Latinoamérica.

La reducida importancia de los tributos al patrimonio sugiere además que existen algunas resistencias a su aplicación. Es difícil generalizar las razones de tales resistencias ante la diversidad de alternativas fiscales. Considerando las alternativas más conservadoras, tales como el impuesto a la propiedad inmobiliaria, a los vehículos automotores, a las herencias y donaciones, pueden señalarse algunos puntos que contribuyen a la comprensión de esas resistencias.

Una probable razón para resistir al uso de los tributos al patrimonio y, específicamente, a la propiedad inmobiliaria, es su alta visibilidad. Los tributos más

visibles presentan la tendencia a ser más impopulares y ser considerados como injustos. La alta visibilidad resulta en fuertes presiones políticas que, comúnmente, estimulan la concesión de beneficios fiscales, como exenciones, perdones y amnistías, como así también la reducción de tasas o mantenimiento de subvaluaciones.

En la mayoría de los casos, el sistema de determinación de estos tributos depende directamente de la acción y del esfuerzo administrativo. Por ejemplo, para la determinación del impuesto inmobiliario, es necesaria la elaboración de un catastro que contenga las principales características de los bienes, la identificación de los derechos de propiedad y la estimación del valor de los inmuebles. El proceso de mantenimiento del catastro actualizado requiere considerables recursos financieros y humanos, al mismo tiempo que es una actividad continua.

En general, se reconoce que existe una baja generación de ingresos provenientes de impuestos al patrimonio en comparación con los generados por los impuestos al consumo (impuestos al valor agregado o a los servicios) o por los impuestos a la renta. De este modo, se forma un círculo vicioso en la medida en que estos tributos tienen escasa importancia en términos de recursos recaudados, aumenta el desinterés por mejorar su administración y, como resultado, se reduce aún más su capacidad de generar ingresos. Por causa de esta dinámica, frecuentemente se reconoce que existe un amplio espacio para mejorar la administración de los tributos al patrimonio.

Tengamos en cuenta que, la comparación de resultados tributarios entre países, regiones y localidades es una tarea compleja, debido a la elevada variabilidad observada entre jurisdicciones respecto a diversos aspectos que incluyen: características sociales y económicas; estructuras de financiamiento público, en las cuales puede observarse una mayor o menor dependencia de recursos no tributarios; capacidad institucional; mayor o menor grado de privatización en la provisión de servicios y, por consiguiente, gastos públicos distintos. Además, los aspectos culturales también contribuyen para justificar preferencias de política fiscal.

Pero, por otro lado, las comparaciones internacionales son fundamentales para observar tendencias fiscales, comprender las diferencias entre sistemas e identificar fragilidades y potencialidades de mejoras. Al mismo tiempo, el estudio de las experiencias tributarias de otros países o regiones es relevante para la comprensión de los factores que provocan cambios en el desempeño tributario. En tal contexto, aprovechando los estudios de Piketty centrados fundamentalmente en EEUU y la UE, examinaremos a continuación estos datos tributarios, pueden servir como un marco de referencia para América Latina.

La carga tributaria, en general, es mayor para los países europeos en términos comparativos. Mientras para los países localizados en América y en la zona del Pacífico la carga tributaria se ubica entre 15 y 35% del PBI, es relativamente común una carga entre 30 y 40% para los países de Europa. Es interesante notar que el promedio de ingresos tributarios en América Latina, incluyendo México, que es alrededor de 19% del PBI, es inferior a la recaudación de cualquiera de los países de la OECD (tanto EEUU como la UE son miembros de la OECD).

Sobre la base de los datos compilados por Cetrángolo y Gómez Sabaini (2007), se observa que los impuestos al patrimonio de los países de la OECD, en promedio,

representan sólo el 5,4% de los ingresos tributarios totales en 2005 (alrededor de 2% del PBI). Para el mismo período, los impuestos al patrimonio representan en América Latina, en promedio, el 4,5% de los ingresos tributarios (aproximadamente el 0,8% del PBI).

Sin embargo, la diferencia entre los dos grupos de países no es tan significativa cuando se compara la participación de estos impuestos en la carga tributaria (que es de 5,4 y 4,5% de los ingresos tributarios totales para los países de la OECD y de Latinoamérica, respectivamente). Considerando los resultados del gobierno general para los países en los cuales fue posible el acceso a esos datos, se eleva a 4,94% la participación de los impuestos al patrimonio en América Latina. En síntesis, en términos relativos, la participación de la imposición al patrimonio como un componente de la carga tributaria es semejante entre los países de la OECD y los de América Latina. Sin embargo, la recaudación de estos impuestos en función del PBI es mucho más baja en Latinoamérica.

En contraste, la imposición sobre el consumo (bienes y servicios) es similar en términos del PBI, representando 11,5% y 9,9% del producto para la OECD y América Latina, respectivamente. Sin embargo, los impuestos al consumo representan 56,7% de los ingresos tributarios para Latinoamérica, y constituyen el 31,7% para los países miembros de la OECD. Se constata así la clara preferencia por la imposición al consumo en los sistemas tributarios de América Latina.

La imposición al patrimonio genera ingresos superiores a 3% del PBI en Francia, Canadá, Islandia, Reino Unido y Estados Unidos. Francia se destaca en el liderazgo, recaudando 4,43% del PBI, según señala Piketty, este desempeño es atribuido en gran parte al "Impuesto de Solidaridad sobre la Fortuna" (ISF). "El ISF comienza a gravar los patrimonios netos (descontada la deuda) a partir de un valor de 720.000 euros con un 0,55 por ciento y, a partir de los quince millones, la tasa se eleva al 1,8 por ciento. El cálculo del valor del patrimonio se hace a partir del valor real de mercado, y no del escriturado". Suecia y España tienen un impuesto de semejante naturaleza en sus sistemas tributarios.

El impuesto a la propiedad inmobiliaria es primordialmente responsable por el desempeño satisfactorio de los impuestos al patrimonio en Canadá, Reino Unido y en los Estados Unidos que pueden ser considerados los *benchmarks* en el uso de esta alternativa fiscal. Además, en términos comparativos, no se puede afirmar que el desempeño de los ingresos provenientes de los impuestos al patrimonio esté directamente asociado con el nivel de riqueza de los países. Se observan países de alto PBI per cápita con ingresos superiores al promedio, y también lo opuesto: naciones de alto PBI per cápita con bajos ingresos. En cuanto a los países de bajo PBI per cápita, en términos relativos, se puede observar que, en general, la recaudación de los impuestos al patrimonio raramente es elevada. Incluso se puede señalar que Canadá y Australia, están muy cerca del PBI promedio.

En síntesis, los resultados no soportan la hipótesis de que los impuestos al patrimonio generan necesariamente ingresos significativos cuando se trata de países ricos. Por otro lado, se puede afirmar que raramente los ingresos de los impuestos al patrimonio son elevados en los países de menor riqueza. Diversas razones pueden explicar los

comportamientos observados, incluyendo: aspectos culturales, políticos, preferencias fiscales, capacidad administrativa y aspectos institucionales. Tal como lo señala Piketty, la importancia de este tipo de impuesto es menor en los países en los cuales hay mejor distribución de la renta. Incluso se puede observar una leve tendencia al aumento de la importancia de los impuestos al patrimonio como fuente de ingresos en la medida en que aumenta la concentración de renta.

La interpretación de este resultado lleva a la hipótesis más probable de que no sea necesario tributar pesadamente al patrimonio en los países en que la renta ya está distribuida de forma más justa. En el mismo sentido, la alternativa de tributar más pesadamente el patrimonio, sería una opción atractiva para los países donde hay mayor concentración de la renta. Por otro lado, sería de extrema relevancia verificar si la tributación del patrimonio ha afectado la distribución de ingresos en los países donde hay mayor tributación. Sin embargo, la base de datos disponible no permite esa verificación.

La gran mayoría de los países ha establecido un grupo de tributos a los patrimonios. En algunos casos, puede haber alguna inconsistencia en la clasificación. Por ejemplo, impuestos al uso de vehículos automotores y similares, o patentes, no deberían constar en la clase de impuestos al patrimonio. Sin embargo, no siempre es tan claro si se está gravando el uso o la propiedad del bien. Entre los países examinados, prácticamente existe un consenso sobre el uso del impuesto recurrente sobre la propiedad y/o posesión de bienes inmuebles. Aunque, El Salvador, Haití y Cuba son las únicas excepciones identificadas en América Latina.

El impuesto a la transferencia de bienes inmuebles entre vivos es la segunda alternativa más común. También el impuesto a la propiedad de los vehículos automotores es ampliamente empleado. Pero es interesante verificar que un número bien reducido de países (Argentina, Colombia y Uruguay) han establecido un impuesto recurrente sobre el patrimonio neto (riqueza). En las últimas décadas se observó en América Latina la aparición de los impuestos a los movimientos y transacciones financieras.

En promedio, el impuesto inmobiliario representa alrededor del 40% de los ingresos provenientes de los impuestos al patrimonio. Ahora bien, la elevada importancia de los impuestos al patrimonio en Argentina y Brasil, donde su representatividad como fuente de ingresos resulta superior a 2,5% del PBI no es fundamentalmente explicada por el impuesto inmobiliario. Es decir, los ingresos recaudados en esos países a través del impuesto inmobiliario representan menos de 20% de los ingresos provenientes de los impuestos al patrimonio. O sea, otros impuestos al patrimonio parecen estar contribuyendo de forma más acentuada para explicar dicho resultado, tales como el impuesto a los movimientos y/o transacciones financieras. Sin embargo, en estos países se recaudan cifras superiores al promedio de América Latina por el concepto del impuesto inmobiliario.

En países como Guatemala y Perú, el impuesto inmobiliario contribuye con más del 65% de los ingresos de los impuestos al patrimonio. En realidad, en esos países, hay una importancia relativamente baja de los impuestos al patrimonio como fuente de ingresos (inferior a 0,2% del PBI), aunque la mayor parte de estos ingresos resulten

del impuesto inmobiliario. En contraste, la representatividad del impuesto inmobiliario como fuente de ingresos es superior a 0,4% del PBI en países en los cuales los impuestos al patrimonio asumen mayor importancia como fuente de ingresos, tales como Argentina y Brasil, a pesar de la importancia moderada del impuesto inmobiliario como un componente de los impuestos al patrimonio.

Es fundamental la adecuada definición de las competencias tributarias para garantizar un desempeño fiscal satisfactorio. Tradicionalmente, el impuesto inmobiliario corresponde a los niveles subnacionales de gobierno, principalmente a los gobiernos municipales. Sin embargo, se observan también otras situaciones y a veces los municipios actúan como meros recaudadores o beneficiarios del impuesto sin participación en la definición de la política fiscal o en su determinación.

La autonomía fiscal está relacionada principalmente con el derecho de establecer las tasas (alícuotas) para el impuesto, así como por la libertad de proponer (o restringir) exenciones o concesiones y otros incentivos fiscales. La posibilidad de definición de la base de cálculo resulta en un poder mayor sobre la distribución del monto tributario entre las familias y sobre los impactos del impuesto en el funcionamiento del mercado de tierras. La definición de responsabilidades relativas a la administración del impuesto (catastro, valuación y recaudación/cobranza), también fundamental para la efectividad, eficiencia y equidad fiscal, depende fuertemente de la capacidad técnica y de la estrategia formulada para promover confianza en el sistema tributario.

En un contexto internacional, la mayor importancia del impuesto predial como fuente de ingresos se observa en Reino Unido, Canadá y Estados Unidos, donde el impuesto representa más de 2,5% del PBI. Como se sabe, el impuesto a la propiedad inmobiliaria es tradicionalmente la alternativa preferencial de los gobiernos locales. Es interesante notar que la institución e incluso la administración del impuesto se encuentran totalmente centralizadas en el Reino Unido. A su vez, en Canadá, es común que parte de las funciones de administración del impuesto sea efectuada en el ámbito provincial. Ese es el caso de la Provincia de Ontario, donde el *Municipal Property Assessment Corporation* (MPAC) es responsable por mantener el catastro y evaluar aproximadamente 4,5 millones de inmuebles. Sin embargo la recaudación beneficia a los municipios en ambos países.

Las diferencias significativas en el desempeño del impuesto inmobiliario como fuente de ingresos en los países desarrollados *versus* los que están en vías de desarrollo, pueden ser atribuidas a las actividades de naturaleza administrativa, incluyendo catastro, valuaciones y recaudación y cobranza. Para que exista equidad, eficiencia y efectividad en la tributación patrimonial, dos cuestiones claves necesitan ser resueltas: la identificación y la valuación justa del patrimonio. Ambas actividades requieren esfuerzo y capacidad administrativa, y son fundamentales para evitar desigualdades en la distribución de la carga impositiva.

El catastro inmobiliario es necesario para viabilizar la imposición de un gran número de impuestos al patrimonio. Por ejemplo, los impuestos sobre bienes inmuebles requieren el conocimiento pleno de la existencia inmobiliaria en una jurisdicción, sus principales características, los derechos de propiedad que inciden sobre los mismos y su valor. Las contribuciones de mejoras requieren un similar conocimiento de los inmuebles

afectados por las inversiones urbanas realizadas. Los impuestos a las transferencias de bienes inmuebles o a las herencias, sucesiones y donaciones pueden ser administrados a través de inspecciones singulares de cada transferencia. Sin embargo, la existencia de un catastro resultaría en una mayor eficiencia administrativa.

El desconocimiento de los bienes inmobiliarios está parcialmente relacionado con la inmensa informalidad en el proceso de ocupación de la tierra. Frecuentes debilidades catastrales se deben a la mera inclusión de información sobre la ciudad legal en el catastro, ignorando una gran parte de inmuebles y áreas construidas irregularmente. Eso resulta en gran parte de la inseguridad sobre la tenencia de la tierra observada en la mayoría de las ciudades latinoamericanas. La mutualidad de los inmuebles y el crecimiento de las ciudades demandan un esfuerzo continuo de actualización de los catastros.

Otras debilidades catastrales incluyen la falta de actualización de los datos aún para los inmuebles formales, omisión de atributos relevantes, falta de integración entre los atributos alfanuméricos y los datos cartográficos, falta de integración con otros catastros y sistemas que faciliten la actualización de los datos. La calidad, plenitud y confiabilidad de las informaciones catastrales tiende a afectar directamente la precisión de las valuaciones y, por consiguiente, la determinación del impuesto.

Las debilidades catastrales mencionadas pueden resultar en la reducción significativa de la capacidad de generación de ingresos de los impuestos, falta de equidad en la distribución de la carga tributaria, errores y distorsiones en el valor estimado para los inmuebles y contestaciones administrativas y/o judiciales contra los impuestos emitidos. Es importante recordar que la aplicación de recursos en mejoras catastrales presenta la fuerte tendencia a generar crecimiento de ingresos, sin mencionar los beneficios para la gestión urbana y confiabilidad en el sistema. Hay un gran número de experiencias en ese sentido. En el caso del impuesto al patrimonio, es más compleja aún la tarea de identificar bienes

La importancia de las valuaciones desarrolladas para fines tributarios se debe al hecho de que las deformaciones y errores en la determinación de la base de cálculo del impuesto afectan directamente a la distribución del monto tributario. O sea que, debido únicamente a la baja calidad de las valuaciones (imperfecciones de carácter esencialmente administrativo), la carga tributaria puede ser equivocadamente transferida entre diferentes grupos de renta.

Tengamos en cuenta también que existe una gran diversidad en el marco institucional del impuesto inmobiliario en América Latina. Se observa un mayor grado de centralización en Chile, donde las disposiciones legales se establecen en la legislación nacional, el Servicio de Impuestos Internos (SII) es responsable por la administración y fiscalización (catastro, valuación y determinación del impuesto), y a la Tesorería General de la República corresponde la recaudación del tributo en todo el país. Sin embargo, la totalidad de los ingresos son destinados a los municipios. Un 40% de los ingresos recaudados se asigna a la municipalidad donde el ingreso fue generado y el resto se destina a un fondo que favorece a las jurisdicciones económicamente más débiles. Un similar grado de centralización se observa en la República Dominicana.

En contraste, se detecta una mayor descentralización del impuesto sobre los bienes inmuebles urbanos en Brasil y Venezuela. Los municipios son responsables de establecer exenciones y definir las tasas, así como de ejercer, sin intervención estatal o federal, todas las funciones relacionadas con la administración del impuesto, como catastro, valuación, determinación, recaudación y cobranza. Son pocas las reglas nacionales definidas centralmente para la introducción del impuesto. En Brasil, el Código Tributario Nacional define la base de cálculo, hecho generador y sujeto pasivo. Existen, también, casos de inmunidad tributaria (es decir, pérdida del derecho de tributar) establecidos en la Constitución nacional. Sin embargo, los municipios pueden establecer exenciones y otras concesiones.

En Brasil, el impuesto sobre los bienes rurales es de competencia del Gobierno Federal. Sin embargo, recientemente, el Gobierno Federal está autorizado a celebrar convenios con los Municipios que así lo deseen para ejecutar las funciones de determinación, fiscalización, recaudación y cobranza del impuesto (Ley 11.250/05), aunque no se ha observado un movimiento mayor de los municipios para convenir en pro del impuesto sobre los bienes rurales, de ínfima importancia en la carga tributaria.

Por otro lado, en varios países, la responsabilidad de establecer y administrar el impuesto es compartida entre las diferentes esferas de gobierno. Los gobiernos nacionales de Colombia, Ecuador y Honduras tienen libertad para imponer tasas para la determinación del impuesto. Pero deben ser respetados ciertos límites establecidos en la legislación nacional. En Colombia, la propiedad inmueble sólo puede ser gravada en forma directa por los municipios, correspondiendo a las Secretarías de Hacienda municipales las funciones de facturación, recaudación y cobro del impuesto (Pizza 1999). Sin embargo, el Instituto Geográfico Agustín Codazzi, una unidad administrativa dependiente del Ministerio de Hacienda, es el encargado de establecer el avalúo catastral, excepto para las ciudades mayores.

En Paraguay y Perú, la legislación del impuesto es establecida a nivel nacional y es de responsabilidad del gobierno central. En Paraguay, para aquellas municipalidades que indiquen poseer capacidad técnica y administrativa para recaudar y administrar el impuesto, el Ministerio de Finanzas Públicas, les trasladará expresamente dichas atribuciones a partir de la vigencia de la ley correspondiente. En Perú, la Comisión Nacional de Tasaciones los valores arancelarios de los terrenos y construcciones. Por los servicios realizados la institución es beneficiaria de 0,3% del rendimiento del impuesto. Las funciones de fiscalización y recaudación son atribuidas a los municipios.

De forma similar, las disposiciones para la institución del impuesto se establecen a nivel municipal en Bolivia, Costa Rica y Guatemala. Sin embargo, se deben respetar los rangos (tasa mínima y tasa máxima) establecidos en la legislación nacional. En Bolivia se observa la clara intervención nacional en las funciones de carácter administrativo, ya sea estableciendo normas catastrales, colaborando en la fiscalización del impuesto o evaluando la capacidad técnica de las municipalidades. En Guatemala, la Dirección General de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles del Ministerio de Finanzas es responsable, en principio, por las actividades administrativas de catastro y valuaciones. Esas atribuciones son trasladadas a las municipalidades que muestren capacidad técnica. Caso contrario, los ingresos son compartidos entre los municipios y

el Estado. En el caso de Uruguay el impuesto es de carácter departamental. Los municipios son responsables de establecer exenciones y definir las tasas. Excepto el caso de Montevideo, las funciones de catastro y valuaciones son de responsabilidad del gobierno central.

En México, los ayuntamientos tienen el derecho de proponer a las legislaturas de los estados, las cuotas y tarifas (tasas) aplicables a los tributos administrados por los gobiernos locales y de administrar el catastro, así como la incumbencia de establecer las tablas de valores unitarios del suelo y construcciones utilizadas en la determinación del impuesto. Se faculta a los municipios el derecho de celebrar convenios con los estados para que éstos se hagan cargo de algunas de las funciones relacionadas con la administración de estas contribuciones. Las exenciones sólo pueden ser establecidas sobre la base de la legislación federal. Sin embargo, pueden concederse descuentos en la legislación estatal y no existe límite con respecto al porcentaje del descuento concedido, lo que puede equivaler a verdaderas exenciones.

Una situación bastante particular es el caso de Argentina donde, efectivamente, existen dos gravámenes a la propiedad inmobiliaria: uno es el impuesto inmobiliario propiamente dicho, el cual es instituido y administrado en el ámbito provincial; y el otro es un tributo instituido y administrado por los municipios, constituido por una tasa establecida en carácter de retribución por servicios públicos. Las características normativas estructurales del impuesto inmobiliario y de la tasa sobre los inmuebles son muy semejantes en muchos casos, como, por ejemplo, en la Ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe. En estas situaciones, hay una duplicación de las actividades de catastro y valuación entre la provincia y sus municipios. Además, avalúos fiscales diferentes sirven de base para la determinación del impuesto y de la tasa para un mismo inmueble. Podría lograrse una mayor racionalización con la concentración de esas medidas en el mismo nivel de gobierno. Como las legislaciones anteriores, la reciente Ley Nacional del Catastro (Ley 26.209, promulgada el 15 de enero de 2007) reconoce los catastros de las provincias y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires como los organismos administradores de los datos correspondientes a objetos territoriales y registros públicos relacionados a tales objetos.

No obstante, existe en general un catastro municipal en cada municipio que se complementa con los catastros provinciales. Se debe reconocer que los municipios son quienes primero toman razón de modificaciones edilicias o de servicios públicos, atributos indispensables para la actualización de datos catastrales. A través de la celebración de acuerdos entre el catastro provincial y los catastros municipales, los cuales son cada vez más frecuentes, es posible lograr un desarrollo coordinado, un trabajo cooperativo y una economía de esfuerzos. Sin embargo, se debe reconocer que la duplicación de esfuerzos puede estar presente con una intensidad mayor que la necesaria o deseable.

Con relación a Argentina, cada provincia establece en su propia Constitución el grado de autonomía de sus municipios. Así por ejemplo, se ha delegado la potestad, total o parcial, del impuesto inmobiliario para los municipios en los siguientes casos: Misiones, Chaco, Corrientes, Formosa, Tierra del fuego y Santa Cruz, donde en esta última, las municipalidades pueden establecer por sí solas impuestos que graven los bienes

inmuebles, excluyendo las mejoras. En Corrientes, la aplicación, recaudación y fiscalización del Impuesto Inmobiliario Urbano, Sub-rural es por cuenta de las municipalidades. En Chubut, el Poder Ejecutivo está facultado para suscribir convenios con las Corporaciones Municipales para efectos de recaudación, fiscalización, determinación y devolución de los impuestos inmobiliarios y a los automotores. En Río Negro, los municipios podrán comenzar a recaudar el impuesto inmobiliario coparticipando a la provincia de acuerdo a la ley-convenio que se dicte sobre la materia.

Tengamos en cuenta que, la diversidad de impuestos al patrimonio y su imposición a niveles subnacionales de gobierno, hace que resulte muy trabajoso generar un reporte completo sobre el diseño fiscal de los impuestos patrimoniales en los diferentes países. Es decir, no es factible analizar todas las legislaciones tributarias para todos los países de la región establecidas en niveles provinciales o municipales. Tal es el caso de distintas alternativas como el impuesto inmobiliario o a los automotores en Argentina, que son establecidos a nivel provincial; o el impuesto inmobiliario urbano y a las transferencias de inmuebles establecidos a nivel municipal en Brasil, México y Venezuela. En general, el impuesto inmobiliario es tradicionalmente establecido en el ámbito de los gobiernos locales.

Además, no se puede asegurar que toda la legislación tributaria haya sido revisada cuando la misma no se encuentra consolidada en un texto completo y actualizado. Es decir, es posible que no toda la legislación haya sido localizada en aquellos casos donde existe una serie de leyes dispersas que tratan de un mismo tema.

También, tengamos en cuenta que, el análisis cuantitativo de la representatividad de los impuestos al patrimonio se efectúa fundamentalmente sobre la base de fuentes secundarias de datos que compilan los resultados tributarios de los diferentes países. Desgraciadamente, estas compilaciones no siempre están actualizadas o completas y, en algunos casos, se dedican a examinar sólo los resultados del gobierno central. Por último, existen diferencias conceptuales entre la clasificación de los tributos en los diferentes países. La falta de conocimiento sobre los ingresos tributarios del gobierno general de manera desglosada (conteniendo los ingresos generados por cada tributo de forma aislada), no hace posible sanear completamente las inconsistencias debidas a diferencias conceptuales de clasificación. Todas estas cuestiones tributarias resultan de fundamental importancia cuando queremos debatir sobre la implementación de un impuesto global al capital en América Latina.

VII. Impuestos a la herencia y a las transacciones financieras

La tesis central del libro de Piketty es la existencia de una fuerza de divergencia por la que el rendimiento del capital es superior al crecimiento de la economía, lo que permite acumular a los más ricos cada vez mayor capital reinvertiendo solamente parte de sus rentas. Por lo tanto (Piketty reflexiona), si las grandes fortunas crecen anualmente entre un 6 por ciento y un 8 por ciento un impuesto de 1 por ciento no sería confiscatorio, ni mucho menos, además debemos tener en cuenta que estamos en un período en que los patrimonios soportan bien una mayor presión. Si el siglo XXI

se caracteriza por una baja inflación y una tasa de crecimiento pequeña, entonces se parecerá mucho más a la sociedad patrimonial de la Europa del siglo XIX, en las que las grandes fortunas se transmitían de padres a hijos en forma casi inalterables. Estas reflexiones, renuevan el debate sobre los impuestos a la herencia y sus distintas versiones, veamos a continuación como se aplica en América Latina.

Su aplicación ha sido identificada en países como Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. En Honduras, la ley que subsistía desde 1998 sólo para donaciones fue derogada a través del Decreto 51/03, Ley de Equidad Tributaria.

La base imponible de este gravamen es, en general, el valor de los bienes y derechos sucesorios menos las deducciones permitidas en cada caso. Los gastos pasibles de deducción varían entre los países examinados. En general, los gastos deducibles incluyen aquellos decurrentes de la última enfermedad, funeral, apertura de sucesión, deudas hereditarias y, en algunos casos, impuestos debidos. En la práctica, el impuesto comprende la idea de gravar el patrimonio neto transmitido. Salvo en el caso de Brasil, donde el impuesto es instituido y administrado a nivel de estado, éste es un impuesto establecido a nivel nacional.

En algunas situaciones, el mismo impuesto abarca las transferencias onerosas y no onerosas, o parte de ellas. En Uruguay, el impuesto a las transmisiones patrimoniales comprende tanto las transmisiones entre vivos como aquellas por causa de muerte. La base imponible en Uruguay es la misma que para el Impuesto al Patrimonio. En El Salvador y Nicaragua, el impuesto se aplica a cualquier transferencia realizada entre vivos, incluyendo las donaciones. De todas formas, en Nicaragua, la tasa para las donaciones es la misma que se aplica en los casos de herencias y sucesiones a través del impuesto sobre herencias y legados. Sin embargo, son dos impuestos distintos.

Evidentemente un impuesto a la herencia debe aún transitar en América Latina un camino de sendas discusiones sobre su naturaleza e implementación a escala local y/o regional, aunque acordemos con Piketty que en el largo plazo la desigualdad económica no será solamente por la brecha entre personas que ganan altos salarios y los que perciben ingresos bajos, sino que será entre personas que heredan grandes fortunas y quiénes no.

Ahora bien, Piketty también señala lo fundamental que resulta vincular la efectividad del impuesto a la riqueza con su aplicación a escala global. Recordemos que la forma más usual de la que se vale la evasión tributaria internacional, es la utilización de los denominados paraísos fiscales, entendiéndolos por estos a los países sin impuestos o con tasas impositivas muy reducidas. Dichos países suelen disponer además de un extenso y sofisticado aparato bancario y de estrictas normas de confidencialidad, lo cual permite acumular beneficios en ellos o movilizarlos desde allí sin tener que ser grabados o sin efectos tributarios de importancia.

Es importante tener en cuenta que el concepto de paraíso tributario es un concepto relativo. Efectivamente, cualquier país puede constituir un paraíso tributario con relación a otro cuando sus impuestos son significativamente más bajos o cuando no se aplica determinados impuestos que el otro país si los aplica. Estas reflexiones nos llevan a explorar otra subclase de impuestos al patrimonio. Esta subclase comprende

una serie de impuestos que incluyen tributos sobre transferencias de patrimonio en general; sobre transferencias de bienes inmuebles o muebles entre vivos e impuestos sobre movimientos o transacciones financieras de capital.

En general, estos impuestos constituyen una importante fuente de información para otros tributos. En ese sentido, el establecimiento de tasas bajas puede presentar ciertas ventajas, tales como minimizar las sub declaraciones y permitir la formación de una base de datos confiables para la estimación de la base de cálculo (valor de los bienes) para otros impuestos. En contraste, una política de altas tasas aplicadas, por ejemplo, al impuesto a la transferencia de bienes inmuebles tiende a desmotivar compradores y vendedores a declarar los precios reales de las transacciones. De esta forma, una eventual reducción de ingresos podría ser compensada por un aumento en la recaudación de otros tributos. Las tasas altas podrían operar como un estímulo a las operaciones informales.

Una alternativa empleada por un mayor número de países en América Latina es el impuesto a las transferencias de bienes inmuebles y derechos relativos a ellos. Es prácticamente el único impuesto aplicado al patrimonio en El Salvador, donde abarca también las donaciones. La Ley fue modificada recientemente por el Decreto 552/06. De forma semejante, en Nicaragua, el mismo impuesto comprende las transferencias onerosas y las donaciones. En este caso, hay otro impuesto cuyo hecho imponible son las herencias y legados. Cuando por virtud de una cesión de derechos hereditarios, el cesionario llegare a ser propietario de bienes inmuebles o derechos relativos a ellos, éste deberá pagar el impuesto de transmisión, además del impuesto sobre herencia correspondiente.

El impuesto abarca también las transferencias por herencias y donaciones en Uruguay. En Perú, extraordinariamente, el mismo impuesto contempla las transferencias de bienes inmuebles y de vehículos automotores. En Brasil, México y Venezuela, es un impuesto instituido y administrado por los municipios mientras que en Argentina y República Dominicana, ambas competencias son del gobierno nacional. En la mayoría de los demás países, en general, se establece el impuesto nacionalmente pero su administración compete a los municipios.

Otro tributo relativamente nuevo que ha sido establecido en general de forma provisoria, es el impuesto a las transacciones financieras (según Piketty este impuesto será la estrella de los tributos en las próximas décadas). Con nomenclaturas y reglas variadas ha sido usado en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. La introducción de un impuesto de esa naturaleza es comúnmente observada en un contexto de crisis fiscal, para afrontar gastos de emergencia. Al contrario de otros impuestos al patrimonio, es un tributo fácil de administrar. La base imponible es, en general, el monto bruto de las transacciones gravadas por este impuesto.

En Ecuador, el impuesto fue eliminado por generar una fuerte caída de las transacciones financieras. En Venezuela, la alternativa que ya había sido empleada y fue nuevamente introducida. En Colombia, el impuesto representa una fuente razonable de ingresos y opera para proveer mayor rendición de cuentas de impuestos. Además, el tributo ha servido como un indicador de la economía informal. En Brasil,

son dos los impuestos que se encuadran en esta categoría y generan más ingresos que la suma de todos los demás impuestos al patrimonio. Uno de ellos, la *Contribuição Provisória sobre as Movimentações Financeiras* (CPMF), fue introducido 'provisoriamente' en 1996 para contribuir con el financiamiento del sistema de salud y ha permanecido en el sistema. El gobierno está propiciando una extensión de su plazo. Hay gran resistencia contra el mantenimiento de la CPMF por parte de diversos sectores, incluyendo los representantes de partidos políticos de oposición al gobierno.

Por su parte, Argentina adoptó un sistema similar, en contexto de ajuste fiscal (2001). En Bolivia, el impuesto también fue introducido inicialmente en carácter provisorio luego, a través de la Ley 3.446/06, el impuesto fue extendido y la tasa fue reducida a 0,15%. Cetrángolo y Gómez Sabaini, (2009) examinan la productividad del impuesto, la cual resulta de la recaudación como porcentaje del PBI dividida por la tasa promedio legal. El análisis evalúa los resultados fiscales de Argentina. Los autores explican que, posiblemente, tasas más altas generan más rechazo y estimulan la evasión fiscal, así como la elusión fiscal. Además una serie de críticas se asocian al uso de esta alternativa fiscal, entre las cuales se pueden destacar: naturaleza regresiva; naturaleza acumulativa, que afecta los costos de producción y puede tener un efecto inflacionario; fuga de las inversiones extranjeras a lugares donde no se aplican tales impuestos; y reducción de las transacciones bancarias.

VIII. Algunas conclusiones importantes

Como primera conclusión importante sobre la obra de Thomas Piketty, podemos decir que sitúa a la *inequidad* en el centro del debate económico contemporáneo. Señala que la divergencia es sólo una de las posibles direcciones futuras de la distribución de la riqueza y además señala que la solución a la desigualdad se encuentra en las instituciones y las políticas públicas.

Desde estos razonamientos propone la implementación de un impuesto global al capital con fines a lograr un ordenamiento social más justo. Además desarrolla algunas ideas para tal implementación tributaria. Ahora bien, según nuestro análisis, específicamente para América Latina, la tributación al patrimonio es una tarea compleja desde la perspectiva administrativa.

Es decir, en términos comparativos, gran parte de los tributos al patrimonio depende tradicionalmente de facturación por parte del fisco, involucrando una serie de actividades, algunas bastante técnicas y tediosas, que a las administraciones tributarias de EEUU o de la UE parecen tener, en alguna medida, resueltas, pero en América Latina, y específicamente en nuestro país, Argentina, queda un camino largo por recorrer. Esto requeriría, según las recomendaciones del propio Piketty, un Estado adaptado a las nuevas condiciones mundiales, desarrollando para ello burocracias públicas más eficientes y permitiendo además la inclusión social.

IX. Bibliografía

Bird R. M. and Slack E. (2004) *International Handbook of Land and Property Taxation*, Edward Elgar Publishing, CANADA.

Cetrángolo O. y Gomez Sabaini J. C. (2007) *La tributación directa en América latina y los desafíos de la imposición sobre la renta*, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 60, CEPAL, Santiago de Chile, CHILE.

Cetrángolo O. y Gomez Sabaini J. C. (2009) *La imposición en la Argentina: un análisis de la imposición a la renta, a los patrimonios y otros tributos considerados directos*, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 84, CEPAL, Santiago de Chile, CHILE.

Dye R. F. and England R. W. (2010) *Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation*, Ed. Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, E.E.U.U.

Gomez Sabaini J. C. y Jimenez, J. P. (2011) *El financiamiento de los gobiernos subnacionales en América latina: un análisis de casos*, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 111, CEPAL, Santiago de Chile, CHILE.

McCluskey W. J. (1991) *Comparative Property Tax Systems*, Aldershot, Avebury publishing limited. U.K.

McCluskey W. J. (1999) *Comparative Property Tax Systems, an international comparative review*, Aldershot, Avebury publishing limited. U.K.

Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, Cambridge, M.A., E.E.U.U.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: ESTUDIO DE CONVERGENCIA REGIONAL EN COLOMBIA PARA LOS PERÍODOS 1970-2012

*Luis Alfredo Molina*⁵⁷

Resumen

En esta investigación se analiza el comportamiento del PIB per-cápita regional, con el fin de determinar las diferencias del crecimiento económico, a través de la identificación de procesos de convergencia económica. Este trabajo, basa la instrumentación de la medición económica a partir de la teoría por Barro Sala i Martin. En esta investigación, se evidencian los procesos de convergencia que han presentado las entidades territoriales, desde 1970 al año 2012. Entre los resultados más importantes se haya la evidencia de convergencia entre departamentos, los resultados confirman la existencia de convergencia absoluta para dos sub-periodos 1976-1982 y 1982-1988.

Abstract

In this research the behavior of regional GDP per capita is analyzed in order to determine the differences in economic growth through the identification process of economic convergence. This work, based the economic measurement instrumentation from the theory developed by Barro Sala I Martin. In this research, the process of convergence that have presented local authorities, from 1970 to 2012 Among the most important results the evidence of convergence between departments has been, the results confirm the existence of absolute convergence for two sub-periods 1976-1982 and 1982-1988.

Key words: Convergencia, regiones y crecimiento económico.

JEL Codes: C10, C13, O18, O40, O47, R11

⁵⁷Economista, Universidad Santo Tomas. Especialista en Ingeniería Financiera, Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Economía, Universidad EAFIT. Estudiante de doctorado en Economía, Universidad Católica Argentina. Profesor universitario de tiempo completo de la UPB en áreas de Economía y Finanzas docente catedrático en las universidades EAFIT. **Correo electrónico:** luis.molina@upb.edu.co

I. Introducción

El estudio del crecimiento económico inquieta en la actualidad a muchos economistas, sin embargo, su carácter como teoría explicativa tomó importancia a finales de los 80, retomando el modelo clásico de Solow-Swan publicado en los 50 y los aportes que hicieron Cass-Koopmans y Ramsey en los años 60; este modelo se conoce como el modelo neoclásico y esgrime que la economía de una región o país a medida que se acerca al estado estacionario su tasa de crecimiento del capital per cápita es cada vez menor, es decir, si se comparan economías con diferentes stock de capital por trabajador, se debería observar un crecimiento más rápido en la economía más pobre (la de menor stock de capital).

El modelo de crecimiento neoclásico se centra básicamente en supuestos tales como, rendimientos decrecientes a escala de los factores de producción, libre movilidad de factores y el capital tenderá a desplazarse a economías donde la productividad marginal del capital es más alto, en virtud de su escasez, el trabajo en cambio tenderá a desplazarse a economías donde el trabajo sea escaso (economía rica).

Actualmente se conoce como la teoría del crecimiento endógeno ya que contrario al modelo de Harrod, Domar y Solow (modelo neoclásico), en que el progreso técnico es exógeno y no es tan relevante, asume un papel importante en las nuevas teorías ya que aparte de tomar el progreso técnico como un factor endógeno, el capital humano asume un rol preponderante para explicar la tasa y velocidad de convergencia de una economía determinada, de esta manera personas más educadas y entrenadas propiciaría a escenarios de crecimiento y desarrollo mucho mayor.

De lo anteriormente expuesto, la importancia de la teoría del crecimiento endógeno radica como modelo ex post, es determinar mediante un análisis de convergencia, si entre un grupo de economías las desigualdades se están reduciendo en materia económica o por el contrario se están ahondando las diferencias entre las mismas, para este análisis se utiliza el producto per cápita como variable proxy de los salarios reales de cada economía.

En la literatura se identifican diferentes indicadores para analizar la convergencia, las más utilizadas son la $\hat{\alpha}$ -convergencia y la $\hat{\omega}$ -convergencia.

El término convergencia establece que aquellas economías que exponen niveles más altos de renta per cápita (expresada en relación a sus niveles de renta per cápita en el estado estacionario), tienden a crecer a tasas menores en términos per cápita (Sala-i-Martin R. J., 2009).

Ahora bien este tipo de convergencia, donde las economías pobres alcanzan a las ricas en el estado estacionario en niveles de producción es la que se conoce como convergencia beta, por otra parte $\hat{\omega}$ -convergencia, se presenta cuando hay dispersión en el PIB per cápita entre regiones y este tiende a reducirse en el tiempo.

El hecho de que haya convergencia del primer tipo ($\hat{\alpha}$ -convergencia) es condición necesaria para que se presente convergencia $\hat{\omega}$, sin embargo, si se halla $\hat{\alpha}$ -convergencia no necesariamente hay un proceso de convergencia de segundo tipo ($\hat{\omega}$ convergencia). No obstante, El modelo predice que si a lo largo del tiempo la brecha

se agudiza y por el contrario de convergencia, las regiones más pobres en términos de producción y PIB per cápita, tienen tasas menores con relación a las regiones ricas, se presentará el caso de divergencia.

Arrizando el estudio de convergencia para el caso colombiano se podría esperar que las diferencias sean menores entre regiones, ya que compartimos un gobierno central, marco legal común y ciertas similitudes en preferencias, pero la realidad es otra y por el contrario se manifiestan disparidades entre regiones.

En la literatura empírica para Colombia se encuentran resultados no concluyentes acerca de la convergencia, para exponer brevemente, entre los trabajos recientes de convergencia en Colombia se encuentra el de Acevedo, S. (Acevedo, 2003), donde expone que en la década de los 80 hubo convergencia departamental, en cambio, en la década 1990-2000 tuvo Colombia un rápido aumento de las disparidades regionales.

Cárdenas, Pontón y Trujillo (1993) encuentran evidencias a favor de la existencia de convergencia regional, analizando el periodo 1950-1989, de esta forma Cárdenas encontró una tasa de convergencia del 4,22% anual, muy significativa si analizamos que en el mundo los trabajos realizados por Sala i Martin arrojaban una tasa promedio del 2%.

BONET Morón, Jaime y MEISEL Roca (Moron & Roca, 1999), estudian la convergencia a nivel de regiones en Colombia, encuentran para el periodo entre 1926- 1960 evidencia de convergencia inter-departamental, sin embargo, para décadas posteriores (1960-1995) "la situación ha cambiado y se ha presentado una creciente polarización en los niveles de los ingresos per cápita departamental", a lo largo del documento reconoce la importancia de entender las diferencias regionales para crear políticas más efectivas".

Galvis 2000 (Galvis & Roca, El crecimiento económico de las ciudades Colombianas y sus determinantes, 1973-1998, 2000), realiza su trabajo a partir de las ciudades colombianas, los resultados obtenidos durante el periodo entre 1973-1998-Colombia ha venido experimentando un proceso de polarización urbana, el cual evidencia ahondamiento en las disparidades del crecimiento del PIB per cápita de las principales ciudades, por lo tanto, no encontró evidencia de convergencia β no condicional ni convergencia σ .

Siguiendo parcialmente con los dos últimos estudios empíricos de la no convergencia. Si se tiene en cuenta que el bienestar y desarrollo están determinados por su tasa de crecimiento económico, es posible evidenciar la ineficacia que ha tenido el estado por medio de políticas públicas en sus diferentes matices, además del fracaso de las diferentes agremiaciones como facilitadores del dinamismo en la región.

La hipótesis del trabajo consta de analizar si en Colombia en el periodo 1970-2012 ha existido convergencia entre departamentos.

Este estudio estará basado en los siguientes tópicos:

- a) Tendencias del desarrollo departamental
- b) Departamentos que ganan y pierden en la comparación de los niveles de PIB per cápita

c) Comportamiento de los entes regionales en el transcurso del tiempo, comprobando la existencia de convergencia o divergencia a nivel regional.

En este sentido, el objetivo de la presente investigación consiste en determinar la existencia de convergencia en Colombia en el periodo 1970 a 2012. Para esto, se encuentra la pendiente de la desviación estándar del logaritmo del producto per cápita, y se identifica la correlación existente entre la tasa de crecimiento media del periodo de análisis y la elasticidad del producto per cápita inicial. Los resultados obtenidos muestran una clara persistencia en el crecimiento de la producción de los departamentos tradicionalmente desarrollados, no obstante los departamentos con estructuras productivas convencionalmente menos destacadas, persisten en los últimos puestos. De otra parte mediante se comprueba la inexistencia de un proceso de convergencia sigma y beta evidenciando el aumento de las desigualdades regionales para el periodo de beta, sin embargo los resultados pueden diferir en periodos específicos del análisis.

II. Justificación de la investigación.

El presente trabajo de investigación se realiza para estudiar el crecimiento y convergencia entre regiones y el comportamiento del PIB per cápita; ya que este, tiene una relación directa con el nivel de vida y por lo tanto del bienestar. Este tipo de estudios permiten detectar posibles trampas de pobreza que ocasionan situaciones de estancamiento en los departamentos, que suscitan en divergencia y proponen políticas eficientes que estimulen la tasa de crecimiento de la demanda agregada, para que de esta forma se vean mejores indicadores de desarrollo a nivel nacional.

No obstante, si se piensa que entre el nivel de PIB per cápita hay correlación positiva con el bienestar de una región, se diría entonces, en la medida que se observan crecimientos en los salarios reales por regiones, evidenciaría indicadores que reflejan mayor cobertura de las necesidades básicas de la población (NBI), y los esfuerzos que hacen las Naciones Unidas para contrarrestar la pobreza y el hambre, maximizarían su potencial. Por ejemplo el PNUD (Naciones, 2015) (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), esgrime la importancia de la inclusión social en el desarrollo económico para la superación de la pobreza, y fortalecimiento de la competitividad; políticas más equitativas e incluyentes propiciarían eslabones para la superación de la pobreza, para el PNUD la superación de la pobreza no solo se logra con el estado, sino de una participación de todos los agentes de la sociedad, particularmente el sector privado, ya que abarcan iniciativas más puntuales.

Finalmente el estudio del crecimiento económico ha tenido bastante acogida por los economistas en la actualidad a nivel mundial y Colombia no es la excepción.

A partir de los estudios empíricos y por lo observado en la realidad Colombiana, se evidencian disparidades en el crecimiento económico entre departamentos que ahondan el problema de la desigualdad social, ya que en situaciones de desarrollo la brecha entre ricos y pobres se reduce más, lo que concede a mejores indicadores de bienestar y desarrollo humano.

El tema de la investigación se llama "El crecimiento económico: un estudio de convergencia departamental para Colombia 1970-2012", este trabajo abarca un horizonte temporal muy reciente y puede ser de útil importancia para observar cómo ha sido el comportamiento y desarrollo de la economía regional en colombiana en las últimas cuatro décadas.

Además, es pertinente, en esta investigación analizar la última década de estudio, ya que son pocas las investigaciones de economía regional para Colombia, utilizando este último horizonte de tiempo, con el fin de contrastar y comparar los resultados adquiridos de las demás décadas con esta investigación y con los resultados de otros trabajos investigativos.

Se podría preguntar qué está pasando con la evolución del producto per cápita de cada departamento; existencia de un proceso convergente o si por el contrario las regiones están presentando un proceso divergente.

III. Estado del Arte

Para confirmar la existencia de convergencia, se encuentra en la literatura disponible, estudios que se han realizado a nivel de regiones o países para diferentes partes del mundo unas con mayor o menor focalización por parte de los economistas, pero para rescatar que entre un mismo estudio se puede hallar convergencia en determinado periodo y otros por el contrario se genera divergencia.

Desde el análisis de literatura se evidencian momentos significativos que han marcado un antes y un después en la historia económica, tales como el periodo de entre guerras, la década de los 70 con la crisis del petróleo, los 80 con la alta deuda externa, el fortalecimiento de la economía japonesa a nivel mundial y por último la apertura económica de los países latinoamericanos.

De los estudios reconocidos se encuentra el de Barro y Sala-i-Martin para Estados Unidos, Japón y algunas regiones de Europa (Sala-i-Martin R. B., 1992b). Ambos se enfocan en la validez del modelo neoclásico para regiones de un mismo país, ellos establecen que entre regiones, las diferencias son menores que las existentes entre países ya que las empresas y los hogares de distintas regiones de un mismo país tienden a tener acceso a tecnologías similares y además estas regiones comparten un sistema legal e instituciones semejantes.

De acuerdo con esta homogeneidad, los autores plantean que es más probable que las regiones converjan a un mismo estado estacionario (convergencia absoluta), por otra parte consideran que la movilidad de los factores productivos entre regiones es mayor que entre países por lo cual se vería una velocidad de convergencia mayor.

El estudio arroja los siguientes resultados: En EEUU muestra estimaciones no lineales por mínimos cuadrados para los 47 ó 48 estados en diversos periodos(1980-2000), utilizando "el logaritmo de la renta per cápita a principio de periodo, cuatro variables ficticias regionales que corresponden a las cuatro principales regiones censales Norte, Sur, Medio Oeste y Oeste, y variables sectoriales para integrar las perturbaciones agregadas", se descubrió evidencia significativa de convergencia β regional y esta tasa

de convergencia es similar a la tasa de los estados dentro de las regiones; por último la velocidad de convergencia fue de 2,1% .

Para Japón el estudio se realizó para 47 prefecturas (1930-1990) y se hallaron resultados similares de convergencia y velocidad de convergencia a los evidenciados en EEUU.

En Europa el estudio de Barro y Xala i Martin utilizando, variables instrumentales del retardo del PIB per cápita, analizaron la convergencia de 90 regiones de ocho países europeos: 11 regiones Alemanas, 11 británicas, 20 Italianas, 21 Francesas, 4 Holandesas, 3 Belgas, 3 Danesas y 17 Españolas; se encuentra correlación entre la tasa de crecimiento y el logaritmo del PIB del -0,72 por lo que da certeza de convergencia beta y una velocidad parecida a la de EEUU y Japón.

Por otra parte, analizando las investigaciones en el campo del crecimiento económico para Latinoamérica, la Universidad Católica de Chile es reconocida por sus aportes e importantes resultados a nivel del tema. De lo encontrado en la literatura Chilena está el trabajo de Konow Maria Valentina (Konow, 2008). "Influencia de las instituciones y las políticas económicas sobre la variabilidad del producto regional en Chile y su velocidad de convergencia". Se encuentra que la volatilidad el PIB per cápita chileno tiene una tendencia a la baja, no obstante, se sugiere que la apertura comercial y los términos de intercambio aumentan la dispersión del PIB per cápita regional en tanto que disminuye la velocidad de convergencia, ella esgrime que dotaciones desiguales de recursos entre las regiones han hecho que los beneficios de la apertura se repartan de manera heterogénea entre ellas. Por el contrario el desarrollo financiero y las mejoras en comunicación tendrían un efecto negativo sobre la dispersión lo que provocaría un aumento de la velocidad de convergencia, según la autora esto es explicado porque estas variables incrementan la movilidad de factores productivos entre regiones, al mismo tiempo que facilitan el traspaso de información y el acceso a tecnología; ellos plantean que las mejoras en comunicación y desarrollo financiero tienen un efecto positivo en la convergencia de las regiones chilenas, las instituciones y las políticas económicas en Chile habrían contribuido a potenciar las ventajas comparativas de cada región.

Por último los valores estimados para velocidad de convergencia varía entre 1.1% y 1.7% "lo que implica que la mitad de la brecha entre regiones chilenas se cubriría en 63 y 41 años respectivamente".

Aunque en Colombia los análisis de la teoría del crecimiento económico han llegado un poco tarde con relación a las tendencias internacionales de la teoría neoclásica, eso no ha sido un impedimento para encontrar trabajos de alto valor teórico-práctico; el caso es que actualmente se encuentran extensos documentos de trabajo que se focalizan en la reciente teoría donde se observa el compromiso y especialización por parte de los economistas investigadores al uso de la teoría, al análisis e interpretación de los determinantes del crecimiento económico y las posibles causas de las brechas existentes entre sectores, regiones o ciudades.

Si se miran los trabajos realizados para Colombia en convergencia regional, se evidencia que no hay un consenso en razón de que se encuentran disparidades en los resultados.

Bonet Morón, Jaime y Meisel Roca (Moron & Roca, 1999). Utilizando información de los depósitos bancarios como proxy del PIB per cápita departamental y al usar medidas de dispersión tales como el CVP (coeficiente de variación ponderado), el índice de Theil, los indicadores gamma y alfa; en los resultados se aprecia el impacto que ha tenido Bogotá ya que se consolida como la gran metrópolis y la costa caribe que ha venido empobreciéndose en el último siglo; en materia de convergencia los resultados obtenidos para el periodo 1926-1960, con una velocidad de convergencia de 2,5% Bonet y Meisel plantean que Colombia fue un caso exitoso de convergencia interdepartamental, la mayor velocidad se encontró entre 1940 y 1950 (3,1%), sin embargo, para el periodo entre 1960-1995, se ha presentado una creciente polarización en los niveles de ingresos per cápita departamental, la velocidad de convergencia estimada en el periodo es igual a 1,3%, por otra parte, en la visión de largo plazo la evolución de las disparidades inter-regionales –dependen de fuerzas económicas (como las economías de escala), políticas (como las inversiones públicas) y geográficas (como los cambios en las ventajas comparativas en materia de acceso a vías de comunicación naturales). La interacción entre todas ellas es la que determina si habrá o no convergencia.

Galvis Luis Armando (2010) estudia la dinámica de los salarios reales entre las principales ciudades del país (1984-2009), vista en series de tiempo y en corte transversal e incluyendo controles por el sesgo de selección con base en la estimación de modelos hedónicos; desarrolla un análisis alternativo en la convergencia de los ingresos, utilizando series que muestran el comportamiento de los salarios reales y análisis microeconómico de los determinantes de los diferenciales salariales, sus resultados arrojan el rechazo de la hipótesis de convergencia no condicional en los salarios de las ciudades Colombianas, a su vez las desigualdades de estas no se reducen en el tiempo (no hay convergencia condicional), además, destaca la importancia de crear políticas idóneas y eficientes para reducir las desigualdades.

Franco & Raymond (2009) se identificaron 4 clubs regionales, donde los dos primeros clubes I (Atlántico, Antioquia, Bolívar, Bogotá - Cundinamarca y Valle) II (Santander, Boyacá y los departamentos de la Zona Cafetera) corresponden a los departamentos más avanzados, regiones que han tenido tradicionalmente una estructura industrial especializada a mediana tecnología, el primer grupo tiene el promedio del PIB per cápita por encima del nacional; por otra parte los dos últimos clubes III (Cauca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño y Norte de Santander) IV (Chocó, Córdoba, Sucre y el resto de departamentos) se caracterizan por una estructura productiva agrícola, el último grupo son regiones con rezagos significativos de desarrollo. De otro lado, una característica muy importante en la formación de clubs es la presencia de un proceso de convergencia al interior de los dos primeros grupos y en el último, el tercero no presenta proceso de convergencia, sin embargo, al analizar la convergencia entre clubs no se encontró un patrón significativo en lo cual se traduce en un ahondamiento de las disparidades regionales, se encontró también un patrón entre porcentaje de personas con educación secundaria y educación tecnológica para la consecución de

efectos positivos sobre el desarrollo. Los resultados encontrados para las muestras anuales y quinquenales señalan un proceso de convergencia condicionado, con velocidades de convergencia de 15,68% y 15,21%, por otra parte, convergencia beta entre grupos regionales estimados por MCO (mínimos cuadrados ordinarios) da una velocidad de convergencia de 8,9%.

Cuadro 1
Cuadro Resumen

Título del trabajo	Autor(es)	Región de estudio y periodo de análisis	Variables estudiadas	Resultados
Crecimiento Económico	Barro y Xala i Martin	Estados Unidos (1980-2000)	Log per cápita, variables ficticias regionales, variables estructurales y sectoriales.	Evidencia de convergencia β entre regiones y dentro de las regiones, velocidad de convergencia 2,1%
		Japón (1930-1940)	Variables ficticias de distritos, variables estructurales y variables ficticias de distrito	Evidencia de convergencia β , entre prefecturas, velocidad de convergencia de 2%
		Europa : 11 regiones de Alemania, 11 regiones Inglaterra, 20 regiones Italia, 21 regiones Francia, 4 regiones Holanda, 3	Ecuaciones con variables ficticias de países, ecuaciones con participaciones sectoriales y variables ficticias de países.	Evidencia de convergencia β dentro de países pero no entre países, correlación de -0,72 entre la tasa de crecimiento y log del PIB per cápita, velocidad de convergencia

		regiones Bélgica, 17 regiones España (1950-1990)		distintas en los países pero cercanas a 2%: Alemania 2,2%, Reino Unido 2,8%, Italia 1,5%, Francia 1,2%, España 1,9%
Título del trabajo	Autor(es)	Región de estudio y periodo de análisis	Variables estudiadas	Resultados
Influencia de las instituciones y las políticas económicas sobre la variabilidad del producto regional en Chile y su velocidad de convergencia	Konow Vial, María Valentina.	Chile (1960-2006)	Apertura comercial, Democracia, Desarrollo Financiero, Caminos, Teléfonos, Reformas estructurales, Términos de intercambio, Escolaridad, adicionalmente se integran dummys temporales	El desarrollo financiero y las mejoras en comunicación aumentan la velocidad de convergencia por el contrario, la apertura económica y los términos de intercambio la reducen. Se estimó velocidad de convergencia entre 1.1 y 1.7%

<p>La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo</p>	<p>Bonet Morón, Jaime y Meisel Roca</p>	<p>Colombia 1926-1995</p>	<p>Depósitos bancarios, medidas de dispersión : coeficiente de variación ponderado, el índice de Theil, los indicadores gamma y alfa</p>	<p>Consolidación de Bogotá como la gran metrópolis, y la costa Caribe de su retraso y ahondamiento económico, la mayor velocidad de convergencia se halló en el periodo 1940-50 de 3,1%, velocidad de convergencia total periodo de 2,5%, sin embargo entre 1960-1995 se ha presentado una creciente polarización velocidad de convergencia de 1,3%</p>
<p>Título del trabajo</p>	<p>Autor(es)</p>	<p>Región de estudio y periodo de análisis</p>	<p>VARIABLES estudiadas</p>	<p>Resultados</p>

<p>Comportamiento de los salarios reales en Colombia: Un análisis de convergencia condicional</p>	<p>Galvis Luis Armando</p>	<p>Colombia 1984-2009</p>	<p>Estudia la dinámica de los salarios reales entre las principales ciudades del país, vista en series de tiempo y en corte transversal, incluyendo controles por el sesgo de selección con base en la estimación de modelos hedónicos.</p>	<p>No se evidencia convergencia condicional, las desigualdades no se reducen en el tiempo.</p>
<p>Convergencia Económica Regional: El caso de los Departamentos Colombianos.</p>	<p>Franco Vásquez, Liliana; Raymond Bara, José Luis</p>	<p>Colombia 1975-2005</p>	<p>VARIABLES explicativas por grupos, Nivel relativo del PIB per cápita.</p>	<p>Se identificaron 4 clubs regionales, I (Atlántico, Antioquia, Bolívar, Bogotá - Cundinamarca y Valle) II (Santander, Boyacá y los departamentos de la Zona Cafetera) son los departamentos más avanzados, estructura industrial clubs III (Cauca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño y Norte de Santander) IV (Chocó, Córdoba,</p>

				Sucre y el resto de departamentos), bajo PIB per cápita, estructura agrícola, velocidad de convergencia condicionada de 15,68 %, convergencia β entre grupos 8,9%
--	--	--	--	---

IV. Marco teórico

Del modelo de crecimiento clásico la función de producción que se toma como base es.

$$Y = AF(K, L)$$

Donde la producción depende de la cantidad de factores productivos empleados en ella. De la función; Y es el flujo de producto de la economía, A es un parámetro de productividad, llamado también productividad total de los factores donde se determina exógenamente, K representa los factores físicos que permanecen en el tiempo, tales como maquinaria, equipos, calculadoras etc; el factor L representa los factores vinculados a los individuos, incluye el número de trabajadores y el número de horas que trabajan; no obstante, una de las características de estos factores es la de rival, ya que no pueden ser utilizados por varios productores al mismo tiempo.

Por otra parte el modelo clásico supone rendimientos decrecientes a cada factor pero retornos constantes a escala, es decir, una unidad adicional de factor es menos productiva que la anterior.

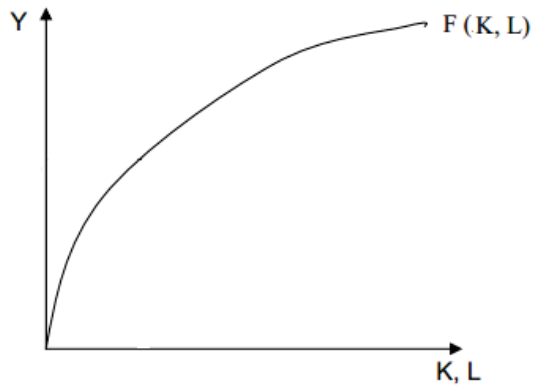


Gráfico rendimiento constantes a escala y decreciente de cada factor

$f_i(K, L) > 0$ Donde $i = K, L$ además, retornos constantes a escala significa que $\lambda F(K, L) = F(\lambda K, \lambda L)$; La función de Cobb-Douglas cumple con las anteriores funciones.

$$F(K, L) = K^{1-\alpha} L^{\alpha}$$

Variables per cápita:

Si se parte del hecho de retornos constantes a escala se tiene la siguiente función

$$y = \frac{Y}{L} = f\left(\frac{K}{L}, 1\right) = f(k)$$

Donde y, k = son variables per cápita del producto, de esta manera, la única forma de crecer para un país es acumular más capital. Para la función del producto por trabajador como función del capital por trabajador siguiendo con la función Cobb-Douglas.

$$y = k^{1-\alpha}$$

Si se parte de una economía cerrada y sin gobierno el producto se gasta en consumo e inversión

$$Y = c + i \quad (1)$$

Por otra parte el capital se acumula dependiendo de cuanto invierte el país menos lo que se deprecia el capital instalado, en tiempo discreto se tiene.

$$k^* = i - \delta k \quad (2)$$

Los individuos ahorran s una fracción de su ingreso, de esta manera, consumen una fracción $1 - s$ de él.

Ahora bien un supuesto del crecimiento constante de la población y se supone que la población crece a una tasa exógena n , y a partir de la ecuación (2) en términos per cápita, la expresión queda en términos totales.

$$K^* = i - \delta k$$

Si dividimos por L , tendremos que $K^*/L = i - \delta k$ (3)

Ahora bien si $L/L = n$, podemos decir entonces que

$$k^* = K^*/L - nk$$

Reemplazando en la última expresión en (3) y Usando el hecho de que

$i = sf(k)$, llegamos a la ecuación que describe la acumulación de capital.

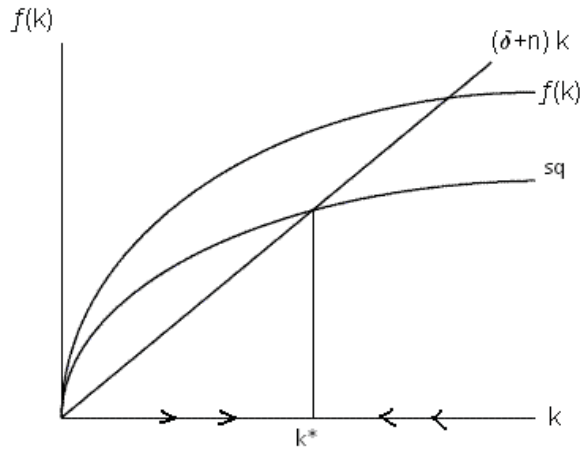
$$k^* = sf(k) - (\delta + n)k$$

El capital se deprecia a una tasa δ , sin embargo, su nivel por unidad de trabajador cae a una tasa n por el hecho de que la población crece.

Si $\Delta k^* = 0$ se llega al estado estacionario de la economía $sf(k) = (\delta + n)k$

Estado estacionario o comportamiento de largo plazo de la economía, "es aquella situación en la que las diversas magnitudes crecen a tasas constantes (quizás iguales a cero), de esta manera las variables per cápita k , c e y no crecen en el estado estacionario. El carácter constante de las magnitudes per cápita significa que los niveles de las variables K , C e Y crecen en el estado estacionario a la tasa del crecimiento de la población n " ⁽¹¹⁾.

De acuerdo a lo anterior, la tasa de crecimiento de largo plazo (estado estacionario) son independientes de la tasa de ahorro o del nivel tecnológico, por otra parte, a lo referente en la dinámica de transición (corto plazo), "muestra de que manera la renta per cápita de una economía converge hacia su propio valor de estado estacionario y hacia el valor de las rentas per cápita de otras economías" (Sala-i-Martin R. J., 2009).



Modelo de Solow con crecimiento de la población.

Gráfico tomado del libro crecimiento económico Robert J. Barro- Xala i Martin

Mientras $sq > (\delta+n)$ las economías que se encuentren en esta brecha acumularán mayor capital, por otra parte, si $sq < (\delta+n)$ se acumulará menos capital.

En consecuencia el K tenderá a desplazarse a economías donde $sq > (\delta+n)$ ya que la productividad marginal del capital Pmg_k es alta en virtud de la misma escasez de capital.

En cambio, L tenderá a desplazarse a economías donde $sq < (\delta+n)$ ya que el trabajo es escaso.

Según Solow habría tres factores capaces de explicar el crecimiento económico de largo plazo.

1. La tasa de ahorro per cápita
2. Crecimiento de la fuerza laboral
3. La tecnología, ya que la economía crecería más dinámicamente tanto en el periodo del estado estacionario como en el estacionario mismo.

Indicadores de convergencia

En la literatura se han utilizado diferentes definiciones de convergencia β -convergencia y σ -convergencia (Martin, On Growth and States. Tesis doctoral, 1990); β -convergencia surge cuando se limita la muestra con regiones que son más homogéneas el caso de los departamentos, no obstante, al evidenciar un proceso β -convergente se diría entonces que las economías pobres crecen a una tasa mayor que las ricas. En lo que respecta a convergencia, existe si la dispersión del producto real per cápita entre grupos de economías tiende a reducirse en el tiempo.

El hecho de que haya convergencia del primer tipo (β -convergencia) es condición necesaria para que se presente convergencia σ , sin embargo, si se halla β -

convergencia no necesariamente hay un proceso de convergencia de segundo tipo (σ convergencia).

Es de vital importancia para el trabajo analizar β y σ convergencia ya que se observaría si los departamentos más pobres están alcanzando a los ricos es decir, reducción de la desigualdad en el tiempo, y a que rapidez o tasa alcanzan unas a las otras.

Otro enfoque muy importante, es medir la convergencia en el crecimiento regional. esta es desarrollada por Dany Quah, quien propone dos indicadores, uno para medir la convergencia absoluta, es decir; la hipótesis de que el PIB per cápita de las economías pobres tienden a crecer más de rápido que las economías ricas, con el ápice de que este resultado es más evidente cuando se analizan regiones homogéneas, como por ejemplo que tiendan a ser iguales los valores de sus parámetros (s, n, δ , y una similar función de producción); no obstante, se diferencia del valor inicial de $k(0)$ bajo (economía pobre) y $k(0)$ alto (economía rica). Por lo tanto; las economías con valores iniciales más bajos del coeficiente de capital-trabajo tienden a tasas de crecimiento per cápita mayores y ambas economías tienden a un mismo estado estacionario. Otro indicador para medir la convergencia, es la convergencia condicional (Relativa), esta utiliza datos que permiten identificar la heterogeneidad, y se deshecha el supuesto de igualdad en parámetros, no obstante es condicionada, porque se mantienen constantes una serie de variables como los niveles de ahorro(s), la tasa de fecundidad(n) y la función de producción.

El concepto relevante, es que en la medida que una economía se encuentre más alejada de su estado estacionario su tasa de crecimiento es mucho mayor; en este caso hay stock de capital per cápita diferente $k(0)$ pobre < $k(0)$ rica y las tasas de ahorro son distintas, por lo tanto el estado estacionario será distinto:

$K^*_{pobre} \neq K^*_{rica}$.

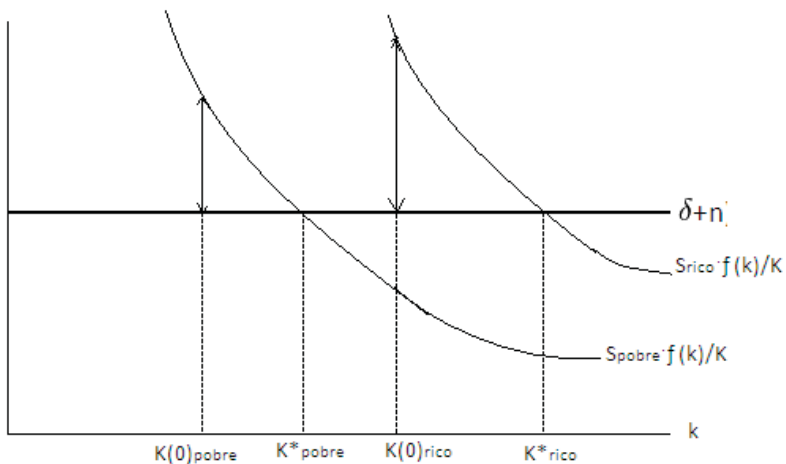


Grafico tomado del libro crecimiento económico Robert J. Barro- Xala i Martin.2004

Según lo dicho anteriormente, el estudio de la convergencia absoluta se restringe solo para economías parecidas, el caso de los departamentos, y por otra parte, el análisis de la convergencia condicionada supone una correlación negativa entre la renta inicial y su crecimiento, utilizando variables proxy de estado estacionario pero manteniéndolas constantes.

Las regresiones de convergencia β tienen la siguiente estructura

$$(\ln y_t - \ln y_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Por otra parte, para analizar las desigualdades en el desarrollo regional, donde las regiones tienen a un mismo estado es común se utilizara una adaptación simple del modelo neoclásico del crecimiento, estimada en la siguiente ecuación (Martin, Economic Growth in a section cross of Countries, 1991)

$$\frac{Y_{i,t} - Y_{i,t-\tau}}{\tau} = \alpha - \beta Y_{i,t-\tau} + \mu_{i,t}$$

Donde $Y_{i,t}$ es el logaritmo de la renta per cápita en la economía i en el periodo t y $\mu_{i,t}$ es un término estocástico, α es una constante que incorpora el estado estacionario; β es la convergencia y τ es un periodo fijo. No obstante, cuando β es negativo implica que el índice de crecimiento de los estados más pobres es más alto que el promedio posible alcanzado por las regiones más ricas, evidencia de reducción de las desigualdades regionales. En cambio, si el índice es positivo el crecimiento de los estados más ricos es superior que el índice de los estados más pobres, por lo tanto hay indicios de divergencia.

El desarrollo del trabajo de investigación consta de las siguientes etapas

Etapas 1. La unidad de estudio es el Pib per cápita por región, consecuentemente, se normaliza el indicador a una unidad de análisis que permitan la comparación en diferentes momentos, entre las mismas regiones Colombianas.

Etapas 2. El Pib per cápita se obtiene a precios constantes, esta base de datos es tomada, empalmada y recolectada del DANE y de investigadores de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970-1990".

Etapas 3. Los datos se van a especificar en septenios para hacer la comparación de patrones de crecimiento del pib per cápita, esta clasificación se realiza para facilitar el proceso de contraste y comparación.

Etapas 4. Se presenta un análisis de cuadrantes de desempeño, donde se muestra las regiones "ganadoras" y "perdedores" en el periodo en cuestión. Etapa 5. Se presentará una gráfica donde indique la desviación estándar del logaritmo del producto

per cápita, la cual, a partir de la teoría es conocida como la convergencia sigma, que consiste fundamentalmente en una medida de la varianza entre los departamentos a lo largo del tiempo. Se toma el conjunto de departamentos analizados y se les aplica la siguiente fórmula (Sala-i-Martin R. B., 1992b):

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\ln(X_{it}) - \ln(\bar{X}_t))^2}{n}}$$

Donde $\ln x_i$ es el logaritmo del PIB per cápita en la región i en el periodo t , $\ln \bar{x}$ es el logaritmo del PIB per cápita medio en el año t , y n el número de regiones analizadas.

Por otra parte, si la pendiente de la recta que arroja la fórmula es negativa revelara que los departamentos estudiados van disminuyendo su varianza en la variable estudiada, es decir, evidenciaría un patrón de convergencia, sin embargo, si a lo largo del tiempo la pendiente aumenta o los valores de sigma son mayores, indicara divergencia entre los departamentos.

Paso 6.

Otro indicador para medir la relación existente en el largo plazo entre las regiones ricas y pobres es analizar la β -convergencia absoluta, se construye por medio de un diagrama de dispersión entre las tasas promedio de crecimiento anual por habitante y el logaritmo del nivel de producto per cápita de los departamentos al inicio de cada periodo.

Haciendo uso del análisis descriptivo si la pendiente muestra una correlación positiva entre la tasa de crecimiento media del periodo y el logaritmo del producto per cápita al inicio del mismo, indicara que en dicho sub-periodo las regiones ricas crecieron más que las pobres rechazando la hipótesis de convergencia β absoluta, sin embargo, se evidencia el no rechazo de la hipótesis β convergencia absoluta, cuando la tasa de crecimiento promedio del periodo y el logaritmo del producto al inicio del sub-periodo están correlacionadas negativamente.

V. Resultados e interpretación.

Colombia distribución geográfica de la producción.

En el siguiente cuadro se presenta la clasificación del producto per cápita departamental, en el periodo de 1970 y 2007, así como los puestos ganados en ese lapso de tiempo.

Analizando los casos extremos se tiene que Santa Fe de Bogotá se mantuvo en el primer lugar, al evidenciar una mayor producción per cápita por encima del promedio

nacional y Chocó cayó al último puesto por ser el departamento de menor ingreso por persona.

Los departamentos que más evidenciaron una recuperación en el largo plazo fueron La Guajira, Cundinamarca y Caldas que ganaron respectivamente 19, 11 y 10 puestos en la clasificación. Por otra parte, los departamentos que más perdieron en su producto per cápita fueron Quindío, Córdoba, Sucre, Norte de Santander, que disminuyeron respectivamente 13, 8, 7 y 7.

Lo más notorio, es la persistencia de los departamentos tradicionalmente más desarrollados son los que ocupan los primeros puestos Bogotá D.C, Santander, Antioquia y Valle, a excepción del departamento del Atlántico que pierde 4 puestos en la tabla, por otra parte, los departamentos con estructuras productivas tradicionalmente menos destacadas, persisten en los últimos puestos como el caso de Caquetá, Norte de Santander, Magdalena, Nariño, sucre y Choco.

Cuadro 2.

Cuadro de los departamentos Ganadores y Perdedores.

Departamentos	Posición 1970	Posición 2007	Puestos Ganados
Bogotá D. C.	1	1	0
Santander	2	2	0
Antioquia	3	3	0
Valle	6	4	2
Meta	8	5	3
La Guajira	25	6	19
Cundinamarca	18	7	11
Atlántico	4	8	-4
Caldas	19	9	10
Tolima	13	10	3
Cesar	12	11	1
Boyacá	7	12	-5
Bolívar	16	13	3

Nuevos Departamentos	10	14	-4
Risaralda	11	15	-4
Huila	15	16	-1
Córdoba	9	17	-8
Quindío	5	18	-13
Cauca	21	19	2
Caquetá	20	20	0
Norte Santander	14	21	-7
Magdalena	24	22	2
Nariño	23	23	0
Sucre	17	24	-7
Chocó	22	25	-3

Fuente: Cálculos del autor utilizando la información disponible de las cuentas Departamentales del DANE Y de una investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990".

Todo país en crecimiento se encuentra frente a un dilema; los movimientos interregionales y las migraciones de los factores de producción (K, L) que son mecanismos necesarios de ajuste regional y de asignación de recursos se van a desplazar a aquellas regiones donde la Pmg es mucho mayor, acentuado las diferencias de desarrollo entre las regiones, hay que aclarar y es que pese a la propuesta por Barro y Sala-i-Martin (1995) , el modelo de Heckscher-Ohlin esgrime, "la mayor homogeneidad institucional podría potenciar el aprovechamiento de las ventajas comparativas, con lo que incrementaría la desigualdad regional".

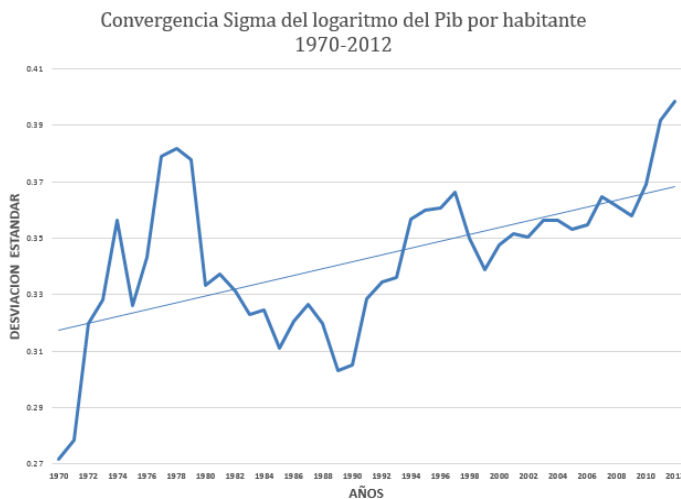
La única manera de analizar con detalle cada caso es mediante la ejecución de estudios de convergencia, como se había analizado, desde el marco teórico uno de los indicadores para estudiar la convergencia entre regiones es la convergencia sigma (σ)(Sala-i-Martin X. , 1994).

La convergencia sigma (σ), es una medida de la varianza entre los territorios a lo largo del tiempo, para su realización, se tomó el grupo de los 25 departamentos incluyendo a los Nuevos departamentos y se les aplico la siguiente formula.

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\ln(X_{it}) - \ln(\bar{X}_t))^2}{n}}$$

Donde $\ln X_{it}$ es el logaritmo del PIB per cápita en la región i en el periodo t , $\ln \bar{X}_t$ es el logaritmo del PIB per cápita medio en el año t , y n el número de regiones analizadas. En el siguiente gráfico se presenta el estudio para los 25 departamentos de Colombia.

Cuadro 3.



Fuente: DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor.

Como se puede apreciar en la totalidad de la gráfica para el periodo de 1970-2012, la tendencia de la dispersión del producto per capital es positiva evidenciando la inexistencia de un proceso de convergencia sigma. Haciendo uso del análisis descriptivo por subperíodos se puede notar que el de 1970-1980 se incrementa el indicador, evidenciando el aumento de las desigualdades regionales. En la década de los 80 las regiones de Colombia tuvieron un proceso convergente en sigma, traduciéndose en la disminución de las desigualdades entre los departamentos ricos y pobres, reduciendo los desequilibrios regionales. A partir de 1989 la desviación en el producto per capital se incrementa hasta 1998, para mantenerse levemente estable pero en el periodo 1998-2006 y es a partir del 2007 donde se incrementa la pendiente generando que las diferencias regionales se acentúan.

Convergencia Absoluta (β)

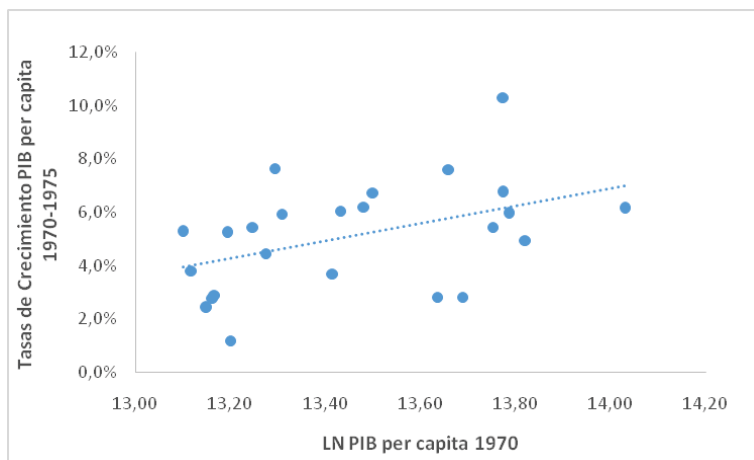
Para analizar detalladamente β convergencia absoluta para una muestra de 25 departamentos se estudia, que tipo de relación existe entre la tasa de crecimiento del periodo y el logaritmo del nivel del producto inicial per cápita, se hace pertinente estudiar la pendiente por sub-períodos (septenios).

De acuerdo, a los siguientes gráficos en el sub-periodo 1970-1975 se puede apreciar una correlación positiva de ambos ejes que contrasta con la inexistencia de β convergencia absoluta. A su vez en la década de los 90 y la del 2000 pasa lo mismo mostrando una correlación positiva entre la tasa de crecimiento media del periodo y el logaritmo del producto per cápita al inicio del mismo, indicando que las regiones que tenían al inicio 15 Robert Barro y Xavier Sala-I-Martin (1995) de cada sub-periodo (1988, 1994, 2000, 2006) exhibían un mayor producto per cápita fueron los que tuvieron un mayor crecimiento en cada sub-periodo, sin embargo, aunque el último periodo de análisis 2006-2012 se rechazó la hipótesis β convergencia si se muestra que en dicho sub-periodo ha reducido la pendiente indicando un proceso a la β convergencia absoluta.

El crecimiento económico en Colombia en el transcurso de 1970-2012 se identificó dos sub-periodos que presentaron una disminución de la brecha entre los departamentos ricos y pobres ya que el gráfico muestra un comportamiento compatible con la hipótesis β convergencia absoluta estos fueron los sub-periodos 1976-1982 y 1982-1988.

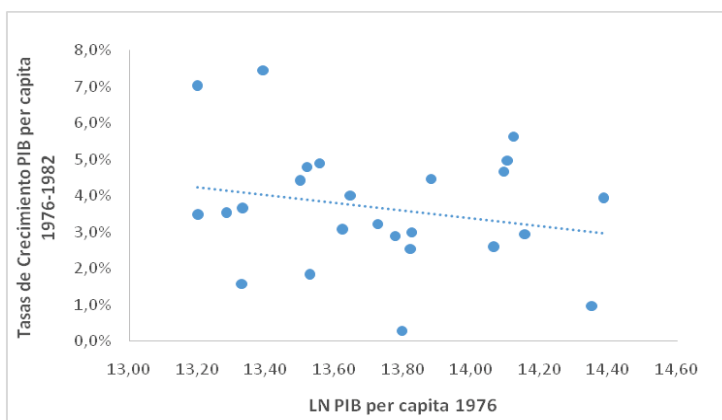
Una de las consideraciones más llamativas dentro del análisis descriptivo a los diferentes gráficos, es que para los sub-periodos 1970-1975 y 1982-1988 se encontró evidencia a favor de la hipótesis β convergencia absoluta, sin embargo, solo se explicaba gracias al pronunciado crecimiento experimentado por La Guajira, de ahí que para los mismos se excluye este departamento, para los demás sub-periodos se analiza la presencia de La Guajira y no interfiere en la conclusión de los resultados, ya que con el tiempo su tasa de crecimiento se ha ido estabilizando con los crecimientos de los demás departamentos.

Cuadro 4
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
1970-1976. Convergencia.



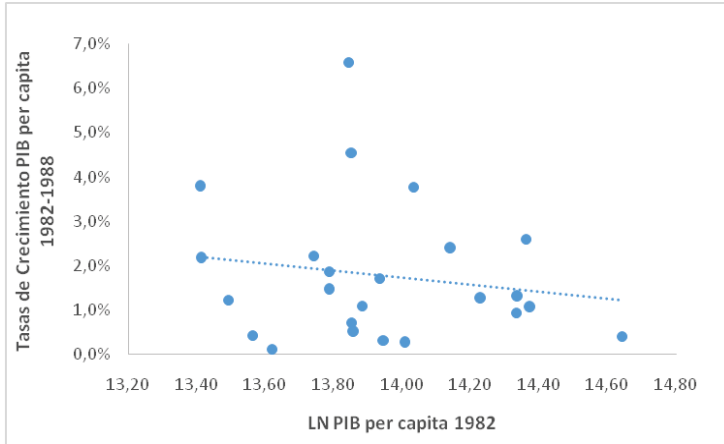
Fuente: DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor".

Cuadro 5
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
1976-1982. Convergencia



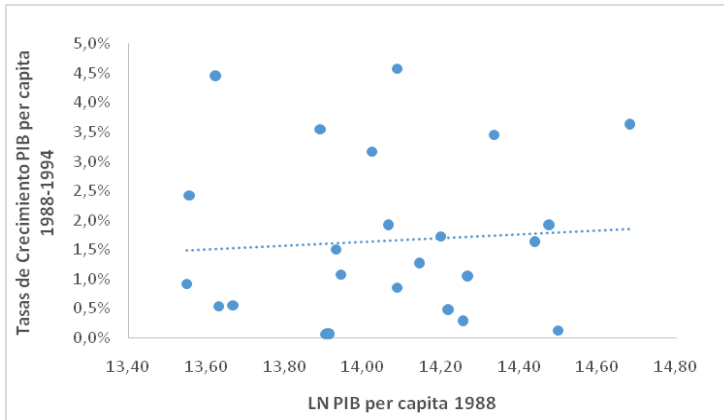
DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Cuadro 6
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
1982-1988. Convergencia



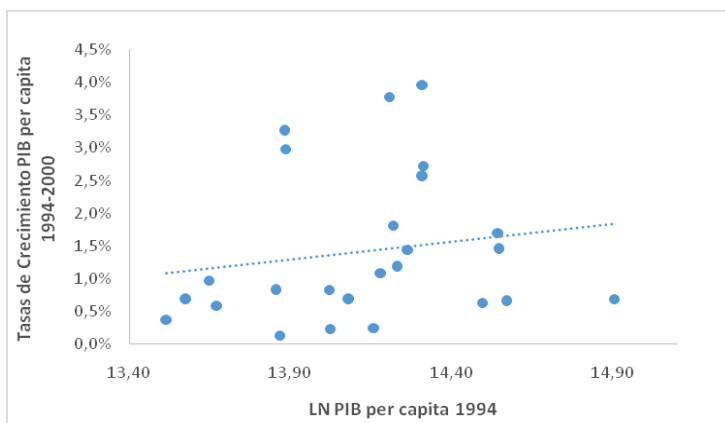
DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992
 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Cuadro 7
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
1988-1994. Convergencia



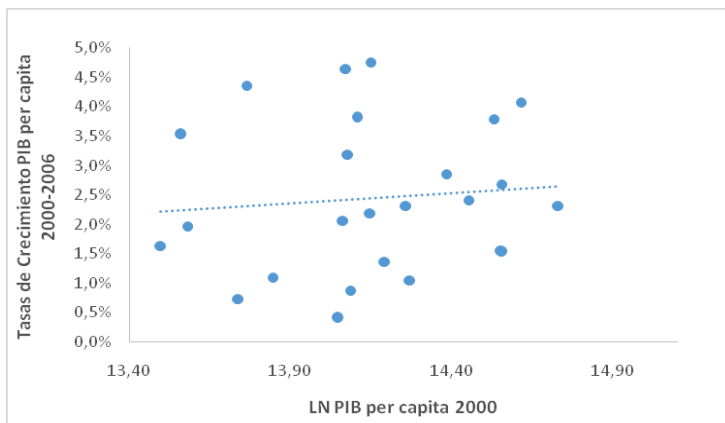
DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992
 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Cuadro 8
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
1994-2000. Convergencia



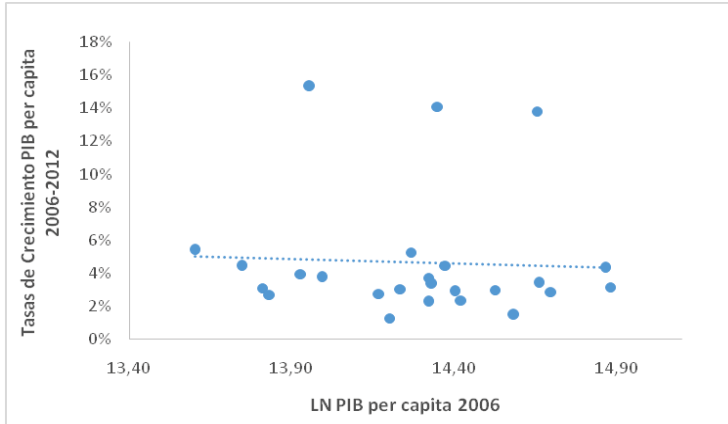
DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992
 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Cuadro 9.
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
2000-2006. Convergencia



DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992
 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Cuadro 10
PIB per cápita entre departamentos colombianos,
2006-2012. Convergencia



DANE Y trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992
 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". Cálculos del autor

Aproximación de la ecuación clásica de Convergencia.

En el siguiente cuadro se estima las ecuaciones de convergencia para los sub-periodos 1970-1980, 1980-1990, 1990-2000, 2000-2012, no obstante, se utiliza la formula antes descrita en la metodología econométrica;

$$(\ln y_t - \ln y_{t-1}) = \beta_0 + \beta_1 \ln y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Donde esta es una regresión simple entre el logaritmo del PIB per-cápita al inicio de cada periodo y el crecimiento promedio del producto per cápita en el respectivo periodo, se lleva a cabo esta sistematización por sub-periodos ya que permite la comparación de la velocidad de convergencia.

Por otra parte, también se muestra en el siguiente cuadro los coeficientes de las variables estimadas, entre paréntesis el (*p value*), a un nivel de confianza del 90% (significancia del 10%) y el error estándar de la regresión entre corchetes. En la ecuación clásica para que el modelo converja, el coeficiente de la variable de la renta inicial debe ser positivo y estadísticamente significativo, una vez hallado el valor de β es posible establecer que tan rápido alcanza un departamento su tasa de crecimiento de estado estacionario utilizando la fórmula de la vida media.

El resultado de la fórmula, es el número de años que le toma a una economía alcanzar la mitad de la brecha entre el nivel de crecimiento actual y el estado estacionario (Sala-i-Martin X. , 1994).

Para calcular los años que le toma a la economía se realiza con la ecuación

$$e^{-\beta t} = 0.5 \quad \text{Donde } \beta \text{ es la velocidad de convergencia y por lo tanto } t = -\text{Ln} \frac{0.5}{\beta}$$

Cuadro 11

Ecuación	Periodo			
	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2012
β	0.037	0.04014	0.064954	0.04830
(ρ value)	(0.7032)	(0.0038)	(0.5012)	(0.6466)
R^2	0.007054	0.3112	0.019902	0.009237
S. □	[0.096427]	[0.0124550]	[0.095043]	[0.01039]

Fuente: *Cálculos del autor utilizando la información de las cuentas Departamentales del DANE Y del trabajo de investigación de la Pontificia Universidad Javeriana, 1992 "Evolución del PIB por departamentos de Colombia 1970- 1990". El ρ - value de los coeficientes se presenta entre paréntesis y el error estándar de la regresión está entre corchetes.*

Como se evidencia en el anterior cuadro el periodo de la década de los 80, los departamentos colombianos pasaban por un proceso de convergencia, ya que el signo del coeficiente β es el esperado y es estadísticamente igual a cero, no obstante, con una velocidad de 4%, esto implicaría que la brecha se cubre en un periodo de 17,3 años. Sin embargo, para las demás décadas aunque se obtuvo el signo del coeficiente positivo para β , los parámetros de este no eran significativos.

Dicho de otra manera, en los 80 hay una disminución de las disparidades regionales en lo que concierne a los niveles de ingresos, las regiones más pobres crecieron más que las ricas.

VI. Conclusiones

En el estudio del crecimiento económico Colombiano entre 1970-2012 se ha evidenciado una marcada diferencia entre departamentos con persistencias en el tiempo a excepción de la década de los 80, se estudió por ejemplo, el caso de los departamentos que tradicionalmente han estado más desarrollados son los que han ocupan los primeros puestos en la tabla de las regiones que más aportan a la producción económica y gozan de mayores ingresos para sus habitantes, estos son los departamentos de Bogotá D.C, Santander, Antioquia y Valle, en contraste, a la regiones como Caquetá, Magdalena, Nariño, sucre y Chocó que se comportan como clúster de alta pobreza, exponiendo tasas de crecimiento del producto per cápita menores al promedio nacional, no obstante , estos departamentos tienen como gravamen el estancamiento económico donde les es muy difícil salir de él, ya que se comporta como un estado estacionario, (divergente).

A la fecha lo más notorio recae sobre el departamento del Meta, principal productor de petróleo, exponiendo tasas de crecimiento significativas con relación al resto de departamentos.

Análogamente, en el periodo de 1970-2012, la tendencia de la dispersión del producto per cápita es positiva evidenciando la inexistencia de un proceso de convergencia sigma de largo plazo, sin embargo, en la década de los 80 las regiones de Colombia tuvieron un proceso convergente en sigma, traduciéndose en la disminución de las desigualdades entre los departamentos ricos y pobres, reduciendo los desequilibrios regionales.

En cuanto a la evidencia de convergencia entre departamentos, los resultados confirman la existencia de convergencia absoluta para dos sub-periodos 1976-1982 y 1982-1988, ya que para el sub-periodo 1970-1976 solo se explica por el crecimiento atípico de La Guajira, de ahí que se excluye del mismo, para los demás sub-periodos no se encontró evidencia de β convergencia absoluta, no obstante, se identifica la década de los 80 un periodo de β convergencia absoluta en la economía Colombiana. (Acevedo, 2003)

Las estimaciones de las ecuaciones de convergencia para las diferentes décadas de estudio, arrojaron el signo del coeficiente β esperado, sin embargo, solo para el periodo 1980-1990 el coeficiente β era significativo, confirmando lo anteriormente expuesto donde en la década de los 80 hubo una disminución de la dispersión regional del producto per cápita de los departamentos.

Los resultados obtenidos para el periodo 1980-1990 sugieren que se necesita aproximadamente 17.3 años para reducir la mitad de la diferencia entre el nivel inicial del ingreso per cápita y su nivel de largo plazo, ya que en la ecuación la velocidad de convergencia estimada fue de 4%.

VII. Bibliografía

(s.f.).

Acevedo, S. (2003). Convergencia y crecimiento económico en Colombia: 1980-2000. *Ecos de Economía*, 51.78.

Galvis, L. A. (2010). *Comportamiento de los salarios reales en Colombia: 1984-2009*. Cartagena: Banco de la República.

Galvis, L. A., & Roca, A. M. (2000). *El crecimiento económico de las ciudades Colombianas y sus determinantes, 1973-1998*. Cartagena de Indias: Banco de la República.

Konow, M. V. (2008). *Influencia de las Instituciones y las Políticas Económicas sobre la Variabilidad del Producto Regional en Chile y su Velocidad de Convergencia*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Martin, B. S. (1990). *On Growth and States*. Tesis doctoral. Harvard University.

Martin, B. S. (1991). Economic Growth in a section cross of Countries. *Quarterly Journal of Economic*, 447-443.

Moron, J. B., & Roca, A. M. (1999). *LA CONVERGENCIA REGIONAL EN COLOMBIA: UNA VISION DE LARGO PLAZO, 1926 – 1995*. Cartagena de Indias: Banco de la República.

Naciones, U. (26 de Junio de 2015). *Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo*. Obtenido de EL PNDU para Colombia: <http://www.co.undp.org/>

Sala-i-Martin, R. B. (1992b). Regional Growth and Migration: A Japan- United States comparison. *Journal of the Japanese and International Economies*, 312-346.

Sala-i-Martin, R. J. (2009). *Crecimiento económico*. Madrid: Reverte.

Sala-i-Martin, X. (1994). *"Regional Cohesion: Evidence and the Theories of Regional Growth and Convergence*. Yale University.

Vásquez, L. F., & RaymondBara, J. L. (2009). Convergencia económica regional: El caso de los Departamentos Colombianos. *Ecos de Economía*, 167-197.

INSTITUTOS DE FOMENTO EMPRESARIAL SECTORIAL: UNA COMPARACIÓN DEL INYM Y DEL INV DESDE UN MARCO TEÓRICO ALTERNATIVO

*Lic. Gerardo Alonso Schwarz*⁵⁸

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar dos instituciones de apoyo a la competitividad sectorial en el marco de la Economía Social de Mercado. Al contrastar las funciones de Instituto Nacional de la Vitivinicultura y del Instituto Nacional de la Yerba Mate con los principios estructurales y regulatorios de la ESM se observa que constituyen dos casos muy distintos debido a que en el marco del INV se fomenta la competitividad sectorial de forma compatible con la visión de la ESM, mientras que el INYM posee funciones enfrentadas a la ESM (p.e. políticas que restringen la libertad económica y generan la necesidad de continuas intervenciones para paliar los efectos negativos generados).

Abstract

The objective of this paper is to analyze two institutions devoted to enhance sectorial competitiveness using the perspective of Social Market Economy (SME). By contrasting the functions of the Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV) and the Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) with structural and regulatory principles of SME it is observed that they are very different cases taking into account that INV promotes sectorial competitiveness in a compatible way with the SME vision but INYM has functions that are incompatible with the SME (i.e. policies that restrains economic freedom and generate the need of continuous interventions in order to palliate the negative colateral effects).

Key words: Competitividad, Economía Social de Mercado, Políticas Sectoriales

JEL Codes: B29, L11, L5

⁵⁸ Economista Jefe Ieral NEA, Sarmiento 2183 1°C (Posadas - Misiones), +54 376 4426119, galonsoschwarz@gmail.com

I. Introducción

Teniendo en cuenta que la Economía Social del Mercado es una teoría de la economía que se basa en la idea de que la organización de los mercados es el mejor sistema de asignación de recursos y, por lo tanto, busca corregir y proveer las condiciones para que los mercados operen eficiente y equitativamente, a la hora de analizar el funcionamiento de determinados mercados resulta muy relevante relevar los marcos institucionales y legales que dan origen a las instituciones que diseñan y aplican las políticas económicas sectoriales.

Este trabajo analiza si los objetivos y funciones planteados en el Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV) y en el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) se adecuan a los criterios de intervención válidos y económicamente positivos según la visión de la Economía Social de Mercado.

Para ello se contrastará los objetivos y las funciones de dichos institutos según el marco legal que las regula con los criterios que, a criterio de los principales autores de la ESM, son válidos a la hora de intervenir un mercado con políticas microeconómicas sectoriales.

Si bien en Latinoamérica existe bibliografía que analiza el marco institucional y las políticas macroeconómicas desde la visión de la ESM, no abundan las referencias a experiencias concretas microeconómicas en general o de análisis de las políticas procompetitividad sectorial llevadas adelante en los países de la región. Por lo tanto, esta paper plantea realizar un primer análisis sobre dos instituciones que en su origen fueron muy similares pero que luego fueron evolucionando de manera distinta especialmente en los objetivos y funciones planteados.

De esta manera, el paper está organizado en tres partes: en primer lugar, se realiza una revisión bibliográfica sobre la Economía Social de Mercado y los criterios que validan la implementación de políticas económicas de intervención sectorial, luego se realiza una descripción del INV y del INYM y finalmente se realiza el contraste de los objetivos y funciones de ambas instituciones con los principios de la ESM.

II. La Economía Social de Mercado y las Políticas Económicas Sectoriales

La Economía Social del Mercado es tanto una teoría completa de la economía como un modo de organización probado de la economía real (principalmente aplicado en Alemania después de la segunda guerra mundial) que se basa en la idea de que la organización de los mercados es el mejor sistema de asignación de recursos y, por lo tanto, busca corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para que los mercados operen eficiente y equitativamente.⁵⁹

⁵⁹ Resico, Marcelo, "Economía Social de Mercado: Una Opción Económica para Latinoamérica", en "Serie Economía Social de Mercado. Año 2009, Nro. 3", Fundación Konrad Adenauer, Guatemala-Guatemala, 2009.

De esta manera, la ESM considera que la economía de mercado es el mejor sistema de asignación de recursos pero que además necesita un sólido marco jurídico e institucional, resguardos sociales y condiciones éticas para su buen funcionamiento.

Al buscar concretar esta visión, la ESM se basa en una serie de principios económicos, los cuales fueron divididos en dos grupos por Walter Eucken: los principios estructurales (dedicados a garantizar la libertad económica) y los principios reguladores (orientados a prevenir los abusos de dicha libertad y a difundir los beneficios en la sociedad).

Los principios estructurales son la Primacía de la Política Monetaria, los Mercados Abiertos y Competitivos, la Libertad de Establecer Contratos, la Propiedad Privada de los Medios de Producción, la Transparencia y las Políticas Económicas Estables y Predecibles.

Por otro lado, los principios reguladores son la Política Anticíclica Integral, la Defensa de la Competencia, las Políticas Sociales y Precios que reflejen todos los Costos (incluyendo las externalidades negativas). De esta manera, la estrategia de intervención en la economía propiciada por la ESM indica que ante la necesidad de un reacomodamiento económico se debe dosificar, sin interrumpir, el proceso de ajuste económico moderando sus consecuencias sociales y humanas, apoyando especialmente a los grupos más débiles.

III. Razones para la Intervención de la Economía según la ESM

Según Alfred Schueller y Thomas Welsch⁶⁰, el intervencionismo en las economías de mercado se distingue de las economías planificadas de administración socialista (caracterizadas por intervenciones estatales amplias y sistemáticas orientadas a alcanzar los objetivos económicos gubernamentales) por el hecho de que tienen el objetivo de modificar informalmente aspectos específicos de la estructura, ejecución y resultados de los procesos del mercado.

Teniendo en cuenta que si bien las intervenciones están direccionadas específicamente a obtener determinado objetivo, siempre tienen la particularidad de que también afectan otras áreas. Consecuentemente, ante una intervención se vuelven necesarias otras intervenciones (cada vez mayores) con el objetivo de corregir los efectos indeseables de la primera.

Por lo tanto, con el objetivo de evitar tanto la generación de estas cadenas de intervenciones como la potencial corrupción que podría generarse en este proceso, las interferencias específicamente orientadas a los procesos económicos deberían limitarse a los casos que están asociados con externalidades negativas (p.e. daños ambientales), que no pueden ser eliminadas completamente o con la velocidad suficiente a través de su inclusión en el sistema de libre mercado.

⁶⁰ A. Schüller y T. Welsch "Interventionism" en "Social Market Economy History, Principles and Implementation – From A to Z", editado por Hasse, Rolf H.; Schneider, Hermann; Weigelt, Klaus, 2da. Edición, Verlag Ferdinand Schöningh GmbH, Paderborn-Germany, 2005.

A su vez, hay dos temas que resultan complementarios para delimitar las intervenciones que pueden ser consideradas aceptables en los mercados por dosificar el proceso de ajuste económico, sin eliminar la libertad económica de los individuos.

IV. La visión de la ESM sobre la Política Agrícola en Países Industrializados

Stefan Tangermann, en el libro "Social Market Economy History, Principles and Implementation – From A to Z"⁶¹ menciona que en prácticamente todos los países la política orientada a la agricultura tiene una característica prioritaria dentro de la política económica general y gran parte de las características de la intervención en los mercados agrícolas es también compartida. De esta manera, en los países en desarrollo los precios agrícolas son frecuentemente mantenidos bajo los precios internacionales para hacer más accesible la comida. Por otro lado, en los países más industrializados el objetivo de las políticas agrícolas es asegurar que los productores primarios ganen un ingreso suficiente para asegurar cierto nivel de vida de tal manera que los precios agrícolas están fijados o subsidiados en niveles mayores a los fijados por el libre mercado. Al mismo tiempo, en muchos países industrializados los mercados de este tipo también son manipulados de diversas maneras (por ejemplo a través de subsidios al sector agrícola).

Los argumentos para estos métodos intervencionistas se centran en el hecho de que, en comparación con las tasas de crecimiento económico de la economía en general, los ingresos de los productores primarios tienden a mantenerse debajo de los niveles de ingresos registrados en otros sectores de la economía. La razón de esto reside en que la demanda de comida tiende a crecer más despacio que los ingresos económicos generales, debido a la saturación de bienes comestibles, por lo que la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos es muy pequeña. Simultáneamente, los niveles de productividad en la agricultura crecen más rápido (debido a los rendimientos crecientes en producción agrícola y ganadera) que el promedio de la economía nacional. Por lo tanto, la creciente oferta de productos agrícolas se encuentra con niveles de demanda que crecen mucho más despacio y la consecuencia de esto es que los precios de los alimentos tienen a decrecer o a crecer a una tasa más baja que los precios de otros bienes.

Claramente este fenómeno está acompañado de problemas sociales. Dentro de este marco, la extensa asistencia generada para el sector por los tomadores de decisión es una manifestación del deseo de aliviar estos problemas sociales a través de políticas económicas. Mientras la intención de aliviar problemas sociales es plausible, desde el punto de vista económico la elección de los instrumentos utilizados tradicionalmente no es la más eficiente debido a que estos instrumentos fueron concebidos para influir en la dinámica de los precios agrícolas, con lo cual las señales de mercado se diluyeron y, en muchos casos, se generó una sobreproducción que en un primer momento quedó

⁶¹ Stefan Tangermann "Agricultural Policy" en "Social Market Economy History, Principles and Implementation – From A to Z", editado por Hasse, Rolf H.; Schneider, Hermann; Weigelt, Klaus, 2da. Edición, Verlag Ferdinand Schöningh GmbH, Paderborn-Germany, 2005.

en manos del gobierno pero que luego fue exportado a precios subsidiados o incluso en algunas oportunidades simplemente destruido.

Esta preocupación en particular sobre la política agrícola fue, no obstante, extremadamente problemática por dos razones. En primer lugar, el dilema más complejo dentro del sector primario (crecimiento continuo de la oferta mientras hay un pequeño incremento en la demanda) no puede ser resuelto de esta manera. Es cierto que las autoridades pueden, al subsidiar los productos agrícolas, hacer creer a los productores que la demanda de sus productos es alta, pero es obvio que internacionalmente es imposible incrementar la demanda general usando el mismo método. En el análisis final cada país intenta a través de su política agrícola asegurar cierto mercado para sus propios productores, lo cual implica una pérdida para los productores de otros países. Consecuentemente este tipo de políticas agrícolas, que fue desarrollada por casi todos los países industrializados, genera conflictos comerciales cada vez mayores.

En segundo lugar, la política de subsidios agrícolas no fue implementada donde es más necesitada, por ejemplo en los problemas sociales que supuestamente aliviarían. Subsidios directos (transferencias) directas a los productores podrían haber logrado este efecto sin afectar las fuerzas del mercado pero tradicionalmente las autoridades se resisten a esta alternativa debido a este tipo de subsidios podría hacer el sistema más transparente y, por lo tanto, más sensible políticamente.

V. Políticas de Competitividad Sectorial e Industrial

Desde la visión de la Economía Social de Mercado (ESM) es factible buscar el fortalecimiento de clusters sectoriales con el objetivo final de fortalecer la empresarialidad como parte de la búsqueda de fortalecer la competencia.

En este sentido M. Resico⁶², en base al análisis de la aplicación de la visión de la ESM en las economías latinoamericanas afirma que:

“La necesidad de una política microeconómica basada en el apoyo a las redes productivas locales y pequeñas y medianas empresas tiene que ver con el hecho de que la superación de la pobreza viene dada, desde el punto de vista económico, por la generación de más empleos y de mayor calidad. Esto implica un apoyo decidido a las pymes, que son las que generan mayores puestos de trabajo. Asimismo, esto es necesario desde un punto de vista más normativo en cuanto a incentivar especialmente a los sectores productivos más débiles.”

Dentro de este marco, se comprende también desde la ESM que existen ciertas problemáticas que podrían habilitar la intervención del estado. Algunos ejemplos de ellos, particularmente relevantes en los mercados cuyas empresas sean pequeñas e informales, son los siguientes:

⁶² Resico, Marcelo, “Economía Social de Mercado: Una Opción Económica para Latinoamérica”, en “Serie Economía Social de Mercado. Año 2009, Nro. 3”, Fundación Konrad Adenauer, Guatemala-Guatemala, 2009.

1. En el caso de la Problemática de la Informalidad empresarial y laboral, la baja especialización se debe a la baja profesionalidad, y esta lleva a la baja calidad de los productos.
2. El aprendizaje es por experiencia en el trabajo y no formal.
3. Las transacciones son informales y no hay vínculos contractuales.
4. Faltan derechos de propiedad y dificultad de registro de empresas.
5. El acceso al financiamiento es por amigos y lazos informales.
6. Muchos interpretan su actividad como de supervivencia hasta que algo mejor se presente, por lo que la conducta depredatoria es redituable.
7. Los empresarios no compran en conjunto porque la cultura de la imitación los hace refractarios, por lo que los bajos niveles de cooperación son racionales.
8. La mayor parte de los clusters existentes se inician en imitación a un empresario exitoso.

Todo esto implica que el estado puede tener un rol muy importante generando a nivel microeconómico soluciones a dichos problemas. De esta manera, y en forma complementaria a los principios estructurales y reguladores antes mencionados, a la hora de generar políticas públicas se deberá tener en cuenta que:

1. Claramente el eje principal debe ser generar más puestos de trabajo y de mayor calidad, lo cual implica esencialmente generar mayor competitividad en las empresas
2. La Competitividad está asociada a la apertura comercial, ya que no es posible generar empresas competitivas en el marco de medidas proteccionistas
3. Es posible generar empresas pequeñas competitivas en el contexto de cadenas articuladas en el territorio (el enfoque de 'clusters')

En resumen, desde la visión de la Economía Social de Mercado es factible buscar el fortalecimiento de clusters sectoriales con el objetivo final de fortalecer la empresarialidad como parte de la búsqueda de fortalecer la competencia. Desde este enfoque estas políticas deben respetar las características de la economía social de mercado, entre los cuales encontramos podemos mencionar a:

1. Una competencia eficiente entre empresas preferentemente sin subsidios distorsivos. La competencia es la garantía para la innovación
2. Mercados abiertos en un mundo globalizado no regulado por tarifas o restricciones comerciales
3. La protección de las personas y de la actividad económica sustentable y eficiente en el uso de los recursos.
4. Un sistema impositivo justo que requiera que los individuos contribuyan con la comunidad de acuerdo a sus posibilidades
5. Una fuerte empresarialidad y el compromiso con las pequeñas y medianas empresas, aceptando que la responsabilidad y aceptar riesgos son pilares importantes del progreso social.

En base a esto, y teniendo en cuenta el tipo de instrumento utilizado, las políticas sectorial pro competitividad pueden agruparse de la siguiente manera:

- ✓ Políticas Microeconómicas: en este grupo se incluyen los esquemas de incentivo de asociación, los Entes financieros regionales, Centros tecnológicos e Incentivos diseñados para las pequeñas y medianas empresas.
- ✓ Política Científico-Educativa: todas las iniciativas que impliquen un mayor desarrollo de conocimientos técnicos, organizativos y del capital humano disponible.
- ✓ Ampliación y el mejoramiento de la infraestructura asociada: en este grupo se destacan los servicios públicos estimulados por mecanismos de mercado y/o por prácticas de gestión de las empresas privadas-
- ✓ Promoción socialmente productiva del sector: ante el desafío de hacer competitivas a pequeñas y medianas empresas, las organizaciones sin fines de lucro y cooperativas aparecen como un factor facilitador y potenciador.

VI.El Instituto Nacional de la Vitivinicultura (INV)

Por la ley 14.878 del año 1959 se creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), vinculado al Poder Ejecutivo por intermedio del Ministerio de Economía, con autarquía técnica, funcional y financiera, y jurisdicción en todo el territorio de la Nación.

El INV fue creado como organismo competente para entender en la promoción y el control técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícolas.

Actualmente, el origen principal de los recursos propios del INV proviene de los aranceles que se perciben por servicios originados en las normas bajo su control. Otras fuentes de recursos propios están dadas por la percepción de multas por infracciones a las normas cuyo cumplimiento está bajo control de la entidad, el cobro de alquileres e ingresos varios de escasa cuantía más la incorporación de remanentes de ejercicio anteriores.

El Instituto Nacional de Vitivinicultura aplica en cada provincia dichos fondos, a los efectos del cumplimiento de los objetivos planteados en la ley (debe respetarse la proporción del aporte al fondo de cada provincia productora).

A su vez, con el cincuenta y siete por ciento (57 %) de sus recursos anuales como mínimo, el Instituto creó un fondo destinado al fomento de la vitivinicultura, que incluye la diversificación de los usos de la uva, la reconversión vitivinícola, el fomento de las exportaciones, el apoyo a la tecnificación e investigación, erradicación de viñedos, fraccionamiento en origen, integración de productores, sanidad vegetal, uso publicitario y adquisición de vinos bloqueados (que no podrán comercializarse en el mercado interno).

Es importante destacar que por el mismo marco legal, el noventa por ciento (90 %) de las sumas afectadas durante los dos primeros años fue destinado a la adquisición de excedentes vínicos. Durante el tercer año el 90% de los recursos afectados se

destinó al pago de las indemnizaciones por erradicación voluntaria de viñedos o reconversión en las zonas.

Durante los años restantes de la vigencia del fondo, se establece que la adquisición de vinos bloqueados no podrá insumir más del diez por ciento (10 %) de los recursos totales.

Misión y Objetivos

Más allá de que de este marco legal que dio origen al INV en el año 1991 el decreto n° 2284, en su artículo 54 limita las facultades conferidas al INV exclusivamente a la fiscalización de la genuinidad de los productos vitivinícolas. De esta manera, bajo ningún concepto el mencionado ente podrá interferir, regular o modificar el funcionamiento del mercado libre.

A partir de allí, y con el fin de resguardar a la comunidad respecto de la genuinidad y aptitud para el consumo de los productos vitivinícolas y alcoholes, la función principal del INV es el control técnico de la producción, la industria y el comercio vitivinícola y el control de la producción, circulación, fraccionamiento y comercialización de alcohol etílico y metanol.

Además, el INV es la autoridad de aplicación de la Ley N° 25.163 (Normas para la designación y presentación de vinos y bebidas espirituosas de origen vínico en la Argentina), cuyo objeto es establecer un sistema de reconocimiento, protección y registro de nombres geográficos utilizados para la denominación de los vinos y bebidas espirituosas de origen vínico.

Por Ley N° 25.849 el Organismo integra el directorio de representantes de la COVIAR (Corporación Vitivinícola Argentina), encargada de implementar el Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 (PEVI).

El INV también ejerce la representación del país en la Organización Internacional de la Vid y el Vino (O.I.V.) y en el Grupo Mundial del Comercio de Vino (GMCV) y participa en las Comisiones y Subcomisiones pertinentes en el ámbito del Mercosur.

Asimismo, se encarga de producir las estadísticas propias del sector, siendo el responsable de aportar las mismas al Sistema Estadístico Nacional y a la O.I.V. para la confección de las Estadísticas Vitivinícolas Mundiales.

En este marco, los objetivos de política presupuestaria del organismo⁶³ son los siguientes:

- ✓ Efectuar el contralor de los sectores vitivinícolas y de alcoholes, mediante la realización de un plan de inspecciones y operativos de fiscalización que permitan abarcar la mayor porción posible del universo sometido a control, incorporando nuevas tecnologías y estrategias para la verificación del grado alcohólico y para la fiscalización de los productos vitivinícolas librados al consumo.
- ✓ Ejecutar las acciones de contralor pertinentes y las demás que correspondan al carácter de autoridad de aplicación que la norma asigna al organismo, en

⁶³ Ver <http://www.inv.gov.ar>

relación la aplicación práctica del régimen previsto por la Ley N° 20.860, que autoriza y reglamenta la comercialización en todo el territorio del país de un vino de calidad certificada por el Instituto Nacional de Vitivinicultura, denominado “Vino Turista”.

- ✓ Implementar las medidas de control adicionales compatibles con el incremento de la producción de alcohol etílico, si a ello se suma la elaboración del mismo que a partir del año 2013 se realizará sobre base de maíz, atento a lo establecido por la Ley N° 26.093 de Biocombustibles.
- ✓ Ejecutar las acciones emergentes de la Ley N° 25.163, profundizando la implementación de la Designación y Presentación de Vinos y Bebidas espirituosas de origen vínico, aplicando el Sistema de Identificación Geográfica (S.I.G.) en materia de control.
- ✓ Promover la actualización de las técnicas de control a fin de una mayor eficiencia en la fiscalización de los productos vitivinícolas y alcoholes y posibilitar la permanente adecuación de los mecanismos de control frente a las innovaciones tecnológicas y a las nuevas técnicas analíticas puestas en vigencia en los distintos países y organismos internacionales, fortaleciendo el respaldo técnico a las exportaciones de vinos argentinos ante medidas para-arancelarias aplicadas sutilmente como trabas técnicas.
- ✓ Como medida complementaria a las estrategias ya explicitadas, se prevé mayor eficiencia en los controles sobre los productos vitivinícolas y alcoholes que se movilizan a granel, mediante el empleo de nuevas tecnologías que permitan un mejor monitoreo de los movimientos reales de los transportes, como el uso de seguimiento satelital o mecanismos del tipo Identificación por Radiofrecuencia (RFID) o similares.
- ✓ Continuar ejecutando el Plan Estratégico del Instituto Nacional de Vitivinicultura, a fin de optimizar su funcionamiento en forma continua y compatibilizar la visión y misión del Organismo con los del “Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 (PEVI)”, por ser el INV uno de los principales actores del gobierno nacional en esta materia.
- ✓ Continuar profundizando el proceso de modernización y ampliación de los sistemas, equipamiento informático y de comunicaciones del Organismo acorde a las necesidades de los usuarios internos y externos.

Según el Plan Estratégico Institucional elaborado en noviembre del 2006, la Misión del INV es “Sistematizar y simplificar la normativa vigente aplicable al sector, modernizando su estructura orgánica para adaptarse a los requerimientos del mismo, incorporando tecnología de punta y certificando normas de calidad internacional para sus procesos, poniendo un enorme énfasis en la participación del país en los diferentes foros vitivinícolas internacionales y procurando que su personal mantenga el más alto nivel de motivación, capacitación y manejo de la información, acorde a las necesidades que le impone la comunidad, tanto a nivel local como a nivel internacional.”

En base a esto se formularon los objetivos del INV agrupándolos en tres grandes conjuntos:

1. Aquéllos que tienen injerencia directa sobre los RRHH y optimización de sus labores en función del contexto institucional y la organización interna
2. Aquellos relacionados con la infraestructura y operatividad interna del Organismo
3. Aquéllos relativos a las interrelaciones del I.N.V. con el medio y/o con otros Organismos nacionales o extranjeros, del ámbito estatal o privado, así como con Unidades académicas del país y del mundo. Este grupo es el más relevante para el análisis realizado en este paper e incluye los siguientes objetivos:
 - ✓ Implementar un Programa de Capacitación de Mano de Obra para el Sector Vitivinícola.
 - ✓ Incrementar los Recursos extra-presupuestarios en un 30%.
 - ✓ Implementar el Programa "Participación Integral de la República Argentina en la Organización Internacional de la Viña y del Vino (OIV)", tanto de organismos públicos como privados, en al menos 5 de los grupos de Expertos de la O.I.V..
 - ✓ Participación en Foros Vitivinícolas a nivel nacional.
 - ✓ Diseñar una política de participación en Foros Vitivinícolas Internacionales.
 - ✓ Incorporar en la Página Web todos los servicios, acciones y adelantos tecnológicos del I.N.V..
 - ✓ Implementar convenios de capacitación con Organismos nacionales y extranjeros.
 - ✓ Suscribir convenios con Organismos e Instituciones de Investigación, nacionales e internacionales, relacionados con temas afines al I.N.V..
 - ✓ Fomentar el Desarrollo de un Sistema de Calidad en la Industria Vitivinícola.
 - ✓ Fomentar el desarrollo del Mercado Electrónico de Vinos.
 - ✓ Diseñar una Política de Participación y Organización de Acontecimientos Vitivinícolas.
 - ✓ Implementar un Servicio de Información sobre los Principales Mercados para los Vinos Argentinos.
 - ✓ Diseñar una Política de Gestión de la Información Estadística.
 - ✓ Integrar el I.N.V. al Sistema María de la Dirección General de Aduanas.
 - ✓ Lograr la digitalización de la Documentación.
 - ✓ Implementar un Sistema de Expedientes electrónicos.
 - ✓ Contar con autarquía funcional y financiera.
 - ✓ Lograr que la totalidad de los inscriptos realicen sus presentaciones vía Internet.

- ✓ Definir los programas y procedimientos necesarios tendientes a integrar al organismo dentro del plan de Gobierno Electrónico impulsado por el Gobierno Nacional.
- ✓ Certificar y Acreditar al I.N.V. bajo Normas de Calidad a nivel Internacional.

VII. El INV a los ojos de la Economía Social de Mercado

Teniendo en cuenta la visión de la Economía Social de Mercado sobre el rol de las instituciones públicas en la economía observamos que el Instituto Nacional de la Vitivinicultura a lo largo de su historia fue evolucionando, de manera tal que en sus inicios tenía funciones y objetivos de intervención muy claramente definidos. En este sentido, la creación de un fondo que tuvo durante los tres primeros años como objetivo principal adquirir “excedentes” de producción que debían retirarse del mercado interno, muestra claramente una función de intervención en el funcionamiento del mercado que alejó durante ese período a este sector del principio estructural de la ESM referido a los Mercados Abiertos y Competitivos.

De hecho, este tipo de políticas se asemeja mucho a las políticas agrícolas llevadas adelante por los países más industrializados como se ha mencionado más arriba.

A pesar de esto, más allá de estas políticas de intervención sectorial desde ese período inicial de en la vida de la institución y hasta el decreto de desregulación del año 1991, la Misión del Instituto Nacional de la Vitivinicultura no se encuentra enfrentada con los principios estructural y regulatorios de la Economía Social de Mercado.

En este sentido cabe destacarse que tanto la Misión como los objetivos (especialmente los agrupados en el relacionamiento del INV con el medio) del Plan Estratégico formulado por el sector respetan también las características enumeradas de las políticas de fortalecimiento de la empresarialidad en la ESM.

Claramente las políticas de carácter Científico-Educativa son las más numerosas en el marco del INV, donde encontramos por ejemplo al Programa de Capacitación de Mano de Obra, a los convenios de capacitación con Organismos nacionales y extranjeros, los convenios con Instituciones de Investigación, el Sistema de Calidad en la Industria Vitivinícola, el Servicio de Información sobre los Principales Mercados y Gestión de la Información Estadística)

También se destaca la política microeconómica consistente en la implementación del Mercado Electrónico de Vinos.

A su vez, entre las políticas de ampliación y mejoramiento de la infraestructura asociada podemos mencionar a la Participación Integral del país en la Organización Internacional de la Viña y del Vino (OIV) así como también la participación en Foros Vitivinícolas nacionales e internacionales.

Por lo tanto, más allá de las políticas implementadas en sus inicios, la INV constituye un caso donde observamos que se fomenta la empresarialidad y la competitividad sectorial de forma compatible con la visión de la Economía Social del Mercado.

VIII. El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM)

El día 21 de Febrero de 2001 fue aprobada la ley N° 25.564 (promulgada el 14 de marzo de 2002) que tiene como objetivo la creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate, como ente de derecho público no estatal con jurisdicción en todo el territorio de la República Argentina.

Asimismo en dicha ley se fija la Sede del Instituto, los Objetivos, Funciones y Facultades (además de establecer el Organismo directivo del INYM y sus correspondientes Facultades).

Objetivos y Funciones:

Según el artículo 3 de dicha ley, "Los objetivos del INYM serán promover, fomentar y fortalecer el desarrollo de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y derivados en sus diferentes modalidades de consumo y usos, procurando la sustentabilidad de los distintos sectores involucrados en la actividad. Los programas que desarrollará el instituto deben contribuir a facilitar las acciones tendientes a mejorar la competitividad del sector productivo e industrial."

En el artículo n°4 se detallan las funciones del INYM, las cuales son:

- a) Aplicar y hacer cumplir las leyes, decretos reglamentarios y disposiciones existentes y las que pudieran dictarse relacionadas con los objetivos de la presente ley;
- b) Implementar mecanismos de apoyo y estímulo a los productores, elaboradores, industrializadores y comercializadores radicados en el país;
- c) Identificar, diseñar estrategias e implementar procedimientos tendientes a optimizar la rentabilidad y competitividad del sector;
- d) Planificar, organizar y participar de toda actividad o acontecimiento que contribuya a la promoción de la yerba mate y derivados dentro y fuera del país;
- e) Llevar a cabo estudios, investigaciones e innovaciones del producto que diversifiquen sus usos y aumenten su consumo interno y externo;
- f) Participar en la elaboración de normas generando la unificación de criterios para la tipificación del producto y normas de calidad que éste debe reunir para su comercialización;
- g) Coordinar la ejecución de programas relacionados con las buenas prácticas en lo referente a la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate;
- h) Crear un banco de datos destinado al relevamiento y difusión de información acerca de las normativas sanitarias y requisitos de calidad vigentes en mercados actuales y/o potenciales con relación a la yerba mate y derivados;
- i) Realizar y compilar estadísticas, censos y relevamientos de la producción, elaboración, industrialización, comercialización y consumo de la yerba mate y

derivados, a efectos de implementar medidas que faciliten el equilibrio de la oferta con la demanda, y, en caso necesario, establecer en forma conjunta con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, medidas que limiten la producción;

j) Crear registros para la identificación de la producción, elaboración, industrialización, comercialización de la yerba mate y derivados debiendo inscribirse en ellos, con carácter obligatorio los productores, elaboradores, acopiadores, molineros, fraccionadores, importadores, exportadores, y cualquier otro participante de la cadena del negocio de la yerba mate y derivados;

k) Realizar actividades de asistencia técnica, análisis y asesoramiento, relacionadas con la producción, elaboración, industrialización y comercialización de la yerba mate y derivados;

l) Promover la capacitación en todas las áreas que competan a las actividades del sector;

m) Facilitar el intercambio institucional del personal técnico, profesional e idóneo a través de convenios y del acceso a fondos para solventar becas en universidades nacionales o extranjeras e instituciones de estudios, promoción y capacitación en todas las áreas que competan a las actividades a desarrollar por el INYM;

n) Promover distintas formas asociativas entre productores primarios de yerba mate y en particular a las cooperativas yerbateras de la zona productora;

o) Asesorar al Poder Ejecutivo nacional y a los provinciales de Misiones y Corrientes en materia de su competencia;

p) Mediar ante las instituciones que correspondan a los efectos de atender los intereses del trabajador del sector e incluirlo en los beneficios del Fondo de Desempleo Nacional;

q) Recaudar y asignar sus recursos para el cumplimiento de los objetivos de la presente ley;

r) Acordar semestralmente entre los distintos sectores participantes del INYM el precio de la materia prima. El mismo resultará de un acuerdo en el INYM basado en el precio promedio de venta al consumidor de los productos elaborados con yerba mate según las condiciones y estándares de calidad que fije la reglamentación, el cual mediante acta pertinente los sectores deberán respetar. Si las partes no llegasen a un acuerdo, la cuestión se someterá al arbitraje del secretario de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación, quien deberá laudar, según las pautas arriba mencionadas.

IX.El INYM a los ojos de la Economía Social de Mercado

En base a la descripción realizada de la visión de la Economía social de Mercado observamos que los objetivos planteados para el INYM no se encuentran enfrentados con la visión de la ESM ya que al plantearse en forma general no colisionan con los principios de la misma.

En este sentido a su vez es interesante destacar el hincapié puesto en la sustentabilidad de la producción con lo cual incluye las ideas de sostenibilidad ambiental y de competitividad del sector.

No obstante, en el caso de las funciones asignadas al INYM por la ley que le dio origen encontramos tanto que algunas de ellas buscan fortalecer la competencia y la competitividad del sector yerbatero así como también que otras claramente contradicen los principales principios regularios de la ESM.

De esta manera encontramos funciones que están asociadas a la idea de compromiso con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. En este grupo de funciones podemos mencionar a la función k) (asistencia técnica), l) (capacitación), m) (capacitación) y n) (promoción de la asociatividad y cooperación entre productores primarios y cooperativas).

También existen otras funciones asociadas a la idea de fortalecer las externalidades positivas y disminuir las externalidades negativas que puedan generarse en la actividad. Entre ellas podemos mencionar a las funciones d) (promoción del consumo de la Yerba Mate), e) (investigación e innovación en el sector), f) (unificar criterios de tipificación y normas de calidad), g) (buenas prácticas en el sector) y h) (creación de un banco de datos sobre barreras no arancelarias en los principales mercados).

También se encuentra alineada con los principios de la ESM la función c), que tiene por objeto incrementar la rentabilidad y competitividad del sector.

En contraposición con estas medidas, como se mencionó más arriba algunas otras funciones asignadas por el marco legal vigente se caracterizan por contradecir algunos de los principios estructurales de la ESM, como ser "Los Mercados Abiertos y Competitivos" y "La Libertad de Establecer Contratos".

En este sentido encontramos que el objetivo "i)" al establecer posibles límites a la producción para "equilibrar la oferta con la demanda" genera fuertes límites de la libertad económica elevando potencialmente las barreras de entrada a la industria y, consecuentemente, disminuyendo la libertad de la competencia.

Por su parte, el objetivo r), al establecer que el INYM fijará el precio de la materia prima (la hoja verde de Yerba Mate y la denominada "Yerba Canchada"), también genera fuertes límites de la libertad económica aunque en este caso es por medio de la alteración de la señal de mercado (constituida por los precios) que debe indicar que bienes deben producirse y con qué calidad.

De acuerdo a Javier Gortari⁶⁴... Las decisiones en el marco del directorio del INYM se toman por mayoría simple, con excepción de la fijación del precio de la hoja verde y la yerba canchada, para lo cual se requiere unanimidad. Este precio se fija por períodos semestrales de abril a septiembre y de octubre a marzo de cada año tomando en consideración los costos de producción –incluidas cargas impositivas, laborales y previsionales- así como una “rentabilidad razonable”, y en relación al precio de venta en góndola de las marcas que representen el 50% de las ventas en el mercado interno. Si no se llega a un acuerdo sobre el precio después de los 15 días de la sesión del Directorio convocada a tal fin, la decisión se somete al arbitraje del Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, quien deberá laudar dentro de los 20 días hábiles tomando en consideración la información de costos de cada uno de los sectores de la actividad. Dada la obviedad de los intereses contrapuestos entre productores de materia prima e industrializadores respecto a los costos “correctos” y a que la legislación no establece un organismo técnico que pueda definir al efecto, lo que viene ocurriendo es que la decisión del precio la toma el Poder Ejecutivo Nacional. En la mayor parte de las oportunidades en que se ha recurrido al gobierno nacional, éste decide en el marco de su estrategia de evitar aumentos de precios en los productos de la canasta básica, con la presión del gobierno provincial de Misiones en el sentido de elevar los valores de la materia prima como mecanismo de mejora de ingresos al pequeño productor y al tarefero.

El precio es obligatorio y su incumplimiento es pasible de sanciones que van desde el apercibimiento, multas que pueden llegar al equivalente en valor de un millón de kilos de yerba canchada, decomiso del producto, hasta la clausura e inhabilitación del establecimiento infractor en forma temporaria o definitiva. Además de la fijación del precio, la normativa prevé que el INYM “deberá implementar las medidas que resulten necesarias y convenientes para facilitar el equilibrio entre la oferta y la demanda...” En caso de constatarse desequilibrios en base a estadísticas, stocks de materia prima, proyección de demanda futura, relevamientos satelitales o censos de plantaciones, el Instituto está facultado a tomar medidas –en forma conjunta con la Secretaría de Agricultura de Nación- que limiten la producción: fijación de calendario de cosecha, limitación temporaria de nuevas plantaciones y aplicación de cupos de cosecha. Desde su creación hasta la fecha no se ha avanzado en decisiones de este tipo.

Como consecuencia de todo esto, al haber precios de la materia prima fijados por acuerdos del directorio del INYM o por laudo del Ministerio de Agricultura de la Nación, estos precios dejan de reflejar necesariamente tanto los costos de oportunidad de la producción (y por lo tanto el grado de escasez existente en este mercado en particular) como también el punto de equilibrio con la demanda de los consumidores.

A su vez, este desacople entre los precios regulados y el punto de equilibrio generado espontáneamente en conjunto con la demanda, puede tener como consecuencia la generación de un mercado informal de estos productos. Por lo tanto, una de las consecuencias de esta intervención es que deben incrementarse las políticas de control fiscal.

⁶⁴ Gortari, Javier, “El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) como dispositivo político de economía social: mediación intrasectorial en la distribución del ingreso, empoderamiento del sector productivo y desarrollo local en la región yerbatera. Realidad Económica N° 232, 2007, IADE. Buenos Aires.”

En base a todo esto, observamos que tanto el objetivo que permite limitar las cantidades producidas (objetivo “i”) como el objetivo de fijación de precios de la materia prima (objetivo “r”) generan mediante instrumentos distintos, consecuencias similares a las causadas por las políticas agrícolas impulsadas por los países más industrializados como se ha descripto más arriba.

Por lo tanto, en el caso del INYM encontramos que posee funciones que se encuentran enfrentadas a principios estructurales (“los Mercados Abiertos y Competitivos” y “La Libertad de Establecer Contratos”) de la Economía Social del Mercado debido a que implican políticas públicas de intervención sectorial que restringen la libertad económica y generan la necesidad de mayores y continuas intervenciones para paliar los efectos negativos generados.

X. Conclusiones

El presente trabajo se ha realizado una descripción de los criterios que validarían políticas intervencionistas en los mercados en base a la visión de la Economía Social del Mercado en general y a los principios estructurales y regulatorios de la misma en particular,

A partir de allí se realizó una descripción de las funciones existentes y los objetivos asignados por el marco legal a dos instituciones destinadas a mejorar la competitividad del sector vitivinícola (el Instituto Nacional de la Vitivinicultura) y del sector yerbatero en Argentina (el Instituto Nacional de la Yerba Mate).

A pesar de las similitudes en su creación y la integración de sus directorios, llama la atención que ambas instituciones han tomado caminos distintos para fomentar la competitividad de sus sectores.

De esta manera, más allá de las políticas implementadas en sus inicios (compra de “excedentes de producción”), el Instituto Nacional de la Vitivinicultura constituye un caso donde observamos que se fomenta la empresarialidad y la competitividad sectorial de forma compatible con la visión de la Economía Social del Mercado (haciendo hincapié en el apoyo científico-educativo, a la mejora de la calidad de los productos y a la apertura de mercados).

Por otro lado, en el caso del Instituto Nacional de la Yerba Mate, si bien existen algunas políticas similares de apoyo a la innovación y al incremento de la competitividad, encontramos que posee funciones que se encuentran fuertemente enfrentadas a principios estructurales (“los Mercados Abiertos y Competitivos” y “La Libertad de Establecer Contratos”) de la Economía Social del Mercado debido a que implican políticas públicas de intervención sectorial que restringen la libertad económica y generan la necesidad de mayores y continuas intervenciones para paliar los efectos negativos generados.

A partir de esta investigación surge la necesidad de profundizar el análisis haciendo hincapié en la historia de las decisiones tomadas por los directorios de ambas instituciones más allá del marco legal existente, de manera tal que se pueda realizar un contraste entre las normas y las políticas efectivamente aplicadas por la INV y el INYM.

Asimismo, se considera relevante realizar análisis adicionales sobre el impacto de dichas políticas sectoriales en la defensa de la competencia en ambos sectores ya analizados, de manera tal que se pueda determinar si durante la intervención de estos institutos se registró un proceso de mayor o menor concentración económica en los correspondientes mercados y determinar si las intervenciones realizadas por estos institutos pueden ser factores explicativos de dicha evolución.

XI. Bibliografía

Gortari, Javier, "El Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) como dispositivo político de economía social: mediación intrasectorial en la distribución del ingreso, empoderamiento del sector productivo y desarrollo local en la región yerbatera. Realidad Económica N° 232, 2007, IADE. Buenos Aires."

Hasse, Rolf, Schneider, Hermann & Weigelt, Klaus, Social Market Economy. History, Principles and Implementation – From A to Z, Konrad Adenauer Stiftung, 2008,

Ley 14.878 (Ley de Vinos. Instituto Nacional de la Vitivinicultura)

Decreto 2284/1991 (Desregulación Económica)

Ley 25.564 (Creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate)

Decreto 1240/2002 (Reglamentación de la Ley 25.564)

Resico, Marcelo, Introducción a la Economía Social de Mercado. Edición Latinoamericana, Konrad Adenauer Stiftung,

Resico, Marcelo, "Economía Social de Mercado: Una Opción Económica para Latinoamérica", en "Serie Economía Social de Mercado. Año 2009, Nro. 3", Fundación Konrad Adenauer, Guatemala-Guatemala, 2009.

Social Market Economy and Globalisation, Konrad Adenauer Stiftung, Gdansk-Warszawa 2008,

Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020. Corporación ARGENTINA VITIVINÍCOLA 2020

Plan Estratégico Institucional 2007-2012, Instituto Nacional de la Vitivinicultura, Noviembre de 2006

Páginas web:

<http://www.inv.gov.ar>

www.inym.org.ar

LOS VALORES HUMANOS, LA ECONOMÍA CIVIL Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

Leonardo Becchetti⁶⁵, Luigino Bruni⁶⁶, Stefano Zamagni⁶⁷

Resumen

En la raíz de los límites actuales a la fertilidad socioeconómica encontramos tres formas de reduccionismos: Antropológico, Corporativo y el reduccionismo Valor. El objetivo final del programa de investigación de la economía civil es el de hacer frente a estas tres formas de reduccionismo mediante la documentación teórica y empírica. En el presente trabajo se explica por qué el paradigma de la economía civil ya está trabajando para mejorar el actual entorno socioeconómico. En la segunda sección ilustramos las ricas raíces históricas y filosóficas de la economía civil. En la tercera se discute desde un punto de vista teórico por qué la perspectiva reduccionista actual puede ser perjudicial tanto en términos económicos y humanos. En la cuarta se introduce el concepto fundamental de bienes relacionales. En la quinta proporcionamos una amplia evidencia empírica desafiando el paradigma reduccionista y documentando que las dos manos adicionales de ciudadanos y empresas responsables ya están trabajando. En la sexta aportamos pruebas sobre el nexo entre los valores humanos y cívicos y la prosperidad económica. Por último, la séptima concluye el paper con algunas sugerencias de políticas.

Abstract

At the root of the current boundaries to socioeconomic fertility we find three forms of reductionisms: anthropological, corporate and value reductionism. The ultimate aim of the civil economy research program is that of broadening our minds to cope with these three forms of reductionism by documenting theoretically and empirically. In this work we explain why the civil economy paradigm is already at work to transform the current socioeconomic environment for the better. In the second section we illustrate the rich historical and philosophical roots of civil economy. In the third we discuss from a theoretical point of view why the current reductionist perspective may be harmful both in economic and human ways. In the fourth we introduce the fundamental concept of relational goods. In the fifth we provide ample empirical evidence challenging the reductionist paradigm and documenting that the two additional hands of responsible citizens and corporations are already at work. In the sixth we provide evidence on the nexus between human and civic values and economic prosperity. The seventh with some policy suggestions concludes the paper.

Key words: Bienestar subjetivo, Economía Civil, valores humanos, bienes relacionales

JEL Codes: A13, I13, H41

⁶⁵ Ph.D., Economics, Faculty of Economics, University of Rome "La Sapienza", D.Phil. Economics, University of Oxford, Investigador permanente, Universidad de Roma "Tor Vergata" leonardo.becchetti@uniroma2.it

⁶⁶ PhD Economics, Universidad de East Anglia, Reino Unido. Es profesor asociado de Economía Política en la Universidad de Milán-Bicocca (Italia), donde investiga sobre los fundamentos éticos y antropológicos del discurso económico.

⁶⁷ Economista italiano, catedrático de la Universidad de Bologna y profesor de Economía Política Internacional de la Universidad John Hopkins (USA). Asesor del primer ministro italiano Romano Prodi y de los Papas SS Juan Pablo II y SS Benedetto XVI

I. Los pilares de la economía civil: los valores humanos, bienes relacionales, bienestar subjetivo y "felicidad pública"

La economía de hoy se ve como la física antes del descubrimiento de los electrones. Los economistas "descubrieron", clasificaron y estudiaron en detalle las características de los bienes privados, los bienes públicos e incluso bienes comunes pero - contrariamente a lo que sucede en la economía de la vida de real para muchos empresarios que se hicieron ricos y famosos vendiéndolos en redes sociales- en gran parte ignoran el papel y la importancia de los bienes relacionales.

En la raíz de los límites actuales a la fertilidad socioeconómica encontramos tres formas de reduccionismos: i) *reduccionismo antropológico*, por el cual los seres humanos se conciben como *hominines economicis*⁶⁸(100% individuos con intereses propios) y no como *personae, es decir*, los seres humanos cuyo bienestar subjetivo depende en gran medida de la calidad de su vida social; ii) *el reduccionismo corporativo* mediante el cual todas las organizaciones productivas deben ser maximizadoras de beneficios sin restricciones priorizando de esta manera jerárquicamente las expectativas de una categoría de grupos de interés (accionistas) sobre todos los demás (clientes, trabajadores, proveedores, comunidades locales) cuando surgen conflictos y compensaciones; iii) *el reduccionismo valor* por el cual el valor se identifica estrechamente con el PBI y no como el stock de bienes económicos, ambientales, culturales, espirituales y relacionales que una comunidad debe disfrutar en un entorno geo-histórico determinado.

El objetivo final del programa de investigación de la economía civil es el de ampliar nuestras mentes para hacer frente a estas tres formas de reduccionismo mediante la documentación teórica y empírica de que la fertilidad económica y el bienestar subjetivo se pueden mejorar significativamente cuando uno va más allá de ellos.

Dentro de una perspectiva de equilibrio general el enfoque reduccionista supone que la agregación de las acciones de *hominines economicis* y de las empresas maximizadoras de beneficios puede ser heroicamente transformadas en un bien social óptimo y común por la acción contundente de las dos manos (visibles e invisibles): la mano invisible de competencia en el mercado que concilia una multiplicidad de acciones egoístas con el excedente del consumidor (pero no necesariamente con el superávit de las otras partes interesadas) y la mano visible de instituciones benevolentes perfectamente informadas y reguladores no captados por los que están siendo regulados, quienes concilian el óptimo social y privado al abordar las fallas del mercado debido a la información asimétrica, los bienes públicos y externalidades.

Como es ampliamente demostrado por la reciente crisis financiera mundial, las dos manos (visibles e invisibles) tienden demasiado a menudo a ser afectadas por "calambres" y así, cuando se quedan solas, generan un resultado que es en gran medida subóptimo en términos de desempeño económico y el bienestar

⁶⁸ Sen (1977) etiqueta al "homo economicus" como un "tonto" racional argumentando que los ingredientes de los individuos en la vida real no son sólo el propio interés sino también solidaridad y compromiso. Pruebas científicas recientes sobre las propiedades empáticas de muchos mamíferos hace al reduccionismo antropológico menos relacional que la más "evolucionada" especie animal .

subjetivo⁶⁹. Por el contrario, la perspectiva de la economía civil establece que el bienestar social es el fruto de un esfuerzo a cuatro manos ya que el papel de las dos manos, para ser eficaz, necesita ser reforzado por las dos manos adicionales de ciudadanos responsables y corporaciones. En esencia se propone superar el enfoque reduccionista de tres lados e introducir en el sistema; i) una parte (aunque sea una minoría) de los no reduccionistas (no puramente egoístas) seres humanos que son mas felices con acciones social y ambientalmente responsables (consumo, ahorro, trabajo); ii) una parte de organizaciones productivas sin fines de lucro. Al hacerlo y ampliar el conjunto de indicadores de bienestar del sistema socioeconómico, tiene el potencial de crear valor económico de una manera social y ambientalmente responsable produciendo de esta manera auténtica fertilidad económica. Al enfatizar las acciones de los individuos y organizaciones no puramente egoístas, la economía civil no descuida el papel tradicional de las instituciones ya que tal acción de abajo hacia arriba es un complemento contundente y no un sustituto de lo último.

En el presente trabajo se explica teórica y empíricamente por qué el paradigma de la economía civil (donde los valores humanos desempeñan un papel fundamental) puede trabajar y ya está trabajando para mejorar el actual entorno socioeconómico. Más específicamente, en la segunda sección ilustramos las ricas raíces históricas y filosóficas de la economía civil. En la tercera sección se discuten desde un punto de vista teórico por qué la perspectiva reduccionista actual puede ser perjudicial tanto en términos de fertilidad económica y humana. En la cuarta sección se introduce el concepto fundamental de bienes relacionales. En la quinta sección proporcionamos una amplia evidencia empírica de economía del comportamiento experimental desafiando el paradigma reduccionista y documentando que las dos manos adicionales de ciudadanos y empresas responsables ya están trabajando. En la sexta sección aportamos pruebas sobre el nexo entre los valores humanos y cívicos y la prosperidad económica. La séptima sección concluye el paper con algunas sugerencias de políticas.

II. Raíces históricas de la economía civil

El paradigma de la economía civil tiene sus raíces en la tradición "clásica" de la filosofía moral, el llamado enfoque aristotélico-tomista, que encontró una expresión significativa en las ciencias sociales dentro de la tradición italiana de Economía Civil (Bruni y Zamagni 2007). Esta tradición representa un importante intento de mantener viva dentro de la modernidad la tradición de la vida civil basada en *philia* (amistad) y una idea más socializada de la persona y la comunidad. Central de esta tradición es el papel de Antonio Genovesi, un filósofo napolitano y economista, que vivió en la misma época que Smith. En muchos aspectos clave de su pensamiento Genovesi y Smith son sorprendentemente similares, pero también hay diferencias importantes

La tradición Economía Civil del siglo XVIII puede ser vista como la expresión moderna de la tradición civil que se originó en la Grecia aristotélica y fue redescubierta en la Edad Media. Al igual que los primeros humanistas civiles, Genovesi ve la vida civil

⁶⁹ Un ejemplo de cómo la postura reduccionista puede no trabajar es la crisis financiera mundial. Poco antes de esta, los precios de los activos financieros no ayudaron a anticipar y prevenir el estallido de la crisis misma. Y en los años previos los reguladores no eran tan benevolentes, perfectamente informados y eficientes para idear reglas o acciones efectivas que ayuden a prevenir y evitar el problema.

como el lugar donde la felicidad puede realizarse plenamente gracias al bien y las leyes justas, al comercio y los cuerpos civiles donde los hombres son libres de practicar su sociabilidad natural: "Incluso si el compañerismo puede traer males, por otro lado también asegura la vida y sus bienes; es la fuente de los mayores placeres, desconocido para los hombres de la naturaleza" ([1766] 1973, 37).

Por el carácter natural (y no artificial) de la sociabilidad y su papel esencial para una vida plenamente humana y feliz, Genovesi también está alineado con la antigua tradición aristotélico-tomista: "Cada persona tiene una obligación natural e inherente a estudiar cómo procurar su felicidad; pero el cuerpo político está hecho de personas; por lo tanto, todo el cuerpo político y cada uno de sus miembros tiene la obligación de hacer lo que está de su parte, es decir todo lo que saben y pueden por el bien de la prosperidad común, siempre y cuando lo que se hace no ofende los derechos de los otros organismos civiles." ([1765-1767] 2005, p. 29).

En el corazón de la visión de la vida en común que poseen los autores de la escuela napolitana de Economía Civil (no sólo Genovesi) existe la idea de que la "mera" sociabilidad, el carácter del hombre como un "animal político", puede no ser suficiente para distinguir lo humano de los demás animales. El tipo de sociabilidad que es típico de los seres humanos es un tipo *cualificado* de sociabilidad—que debemos llamar reciprocidad, amistad, ayuda mutua, o fraternidad, todos básicamente sinónimos en el vocabulario de Genovesi y de los otros autores pertenecientes a esta tradición: "El hombre es un animal naturalmente sociable: dice el refrán común. Pero no todos los hombres se creen que no hay otro animal en la tierra que sea sociable... ¿En qué sentido es, pues, el hombre más sociable que los demás? ... [En] el derecho recíproco de ser asistido y consecuentemente su obligación recíproca para ayudarnos en nuestras necesidades "([1765-67] 2005, 283). Este pasaje contiene algo que no encontramos en Aristóteles o en Smith: para *Genovesi*, la reciprocidad (no sólo una *relacionalidad* en general, ni simple sociabilidad) es el elemento típico de la sociabilidad humana. Para Smith, por el contrario, lo que constituye el carácter típico de la socialidad humana es la "propensión en la naturaleza humana ... para llevar, trocar y cambiar una cosa por otra" ([1776] 1981, 25), fundada, como lo hemos visto, en el poder de la persuasión.

Genovesi retrata las relaciones de mercado como relaciones de ayuda mutua, por lo tanto, ni impersonales ni anónimas. De hecho, el propio mercado se concibe como una expresión de la ley general de la sociedad, es decir, la reciprocidad. Esto es a la vez claro e importante, especialmente en su análisis de la confianza, o "fe pública", que se encuentra en el corazón de su *Lezioni di economia civile*.

Para los humanistas civiles el mercado es una cuestión de *fides*, es decir, confianza. Uno de los elementos clave en la teoría de la economía civil de Genovesi es la "fe pública", algo que él considera como la verdadera condición previa para el desarrollo económico: "La confianza es el alma del comercio, y sin la confianza de todas las partes que componen esta poderosa estructura se derrumbaría bajo ella".(Filangieri [1780] 1806, II, 145) En su pensamiento hay una diferencia sustancial entre la confianza *privada* y *pública*: mientras que la primera puede ser asimilada a la reputación, por ejemplo un bien privado que puede ser "gastado" en el mercado , la

última no es la suma de "reputaciones" privadas; sino que implica amor genuino por el Bien Común (según lo previsto en la tradición filosófica clásica, i.e. Aristóteles o Aquino). Este concepto es similar a lo que los teóricos modernos han llamado "capital social", es decir, el tejido de la fe y virtudes civiles que permite al desarrollo humano y económico entrar en movimiento y preservarse en el tiempo.

Según Genovesi, la falta de "fe pública" es la causa de la falta de desarrollo civil y económico en el Reino de Nápoles-un argumento que más de dos siglos y medio más tarde ha perdido nada de su moneda. En este reino, como denunciado por la tradición de la economía civil, "la confianza privada" (basada especialmente en lazos de sangre o por pactos feudales de vasallaje), o el honor, era abundante, pero la confianza pública y generalizada, aquella que se origina desde el cultivo de las virtudes civiles, era escasa. Algunas décadas más tarde Gaetano Filangieri sostuvo similarmente que no hay desarrollo civil y económico sin que el hombre tenga "confianza en el gobierno, los magistrados, y sus conciudadanos" ([1780] 1806, I, 10-11), quienes son los primeros y más importantes recursos para cualquier tipo de desarrollo colectivo e individual.

Si bien por un lado el desarrollo del mercado trae desarrollo civil y económico, para la escuela napolitana, es aún más importante destacar que el *cultivo* de la fe pública es la condición previa para cualquier posible discurso sobre el desarrollo civil y económico: "nada es más necesario que la confianza pública en una sabia y fácil circulación" (Genovesi [1765-1767] 2005, 751). Muy significativo es también esta nota por Genovesi: "Esta palabra *fides* significa *cuerda que ata y une*. Por lo tanto, la fe pública es la unión de las familias en el compañerismo".

El economista civil, entonces da un paso más. En el *Lezioni* (Capítulo X, libro II), Genovesi explica a sus estudiantes y conciudadanos que la fe pública es ante todo una cuestión de auténtica reciprocidad, y no sólo una cuestión de contratos. Según el economista napolitano, la fe pública no es el tipo de capital que se puede construir por fuera del mercado y más tarde ser utilizado en él. Por el contrario, el mercado se concibe como parte de la sociedad civil, que produce lo que hoy llamaríamos el capital social y los bienes relacionales. Por esta razón su discurso sobre la fe pública es directamente económico: "Cuando no existe confianza, ni en su parte recíproca de los ciudadanos en el otro, ni en la certeza de contratos, o en el vigor de las leyes, o en la ciencia y la integridad de los jueces ... no hay certeza de los contratos, no hay poder de las leyes, sin la confianza del hombre hacia el hombre. Debido a que los contratos son los lazos y las leyes civiles son también propios *pactos y contratos públicos*" (Ibid., 752).

La referencia a Genovesi hace a la perspectiva de la economía civil levemente diferente del enfoque que aún prevalece de los estudios de felicidad basados en una noción subjetiva de felicidad y que consiste en la identificación y medición de los principales determinantes de la felicidad (rasgos de ingresos, el desempleo, la inflación, la personalidad, factores socio-demográficos, políticos e institucionales). Nuestra preocupación está dirigida al contenido de los indicadores subjetivos que evalúan el bienestar humano. En este sentido, el paradigma de la economía civil acoge el análisis eudemonista de la felicidad basada en una versión particular del enfoque de las

capacidades (EC) en el sentido de A. Sen y M. Nussbaum. El enfoque eudemonista se basa en gran medida en el concepto aristotélico de la buena vida y apela a la intuición común que hay más en la vida que un mero equilibrio de placer y dolor según líneas Benthamista. La autenticidad, autorrealización, participación, propósito en la vida son elementos del concepto laico de bienestar.

Creemos que el programa de investigación de la felicidad - que todavía está en su infancia entre los economistas, aunque los psicólogos han estado estudiando sobre el tema durante años - puede aumentar su comprensión de la realidad, y al hacerlo puede llegar a ser más aceptable para los economistas y puede contribuir a cuestiones de política (tales como los relacionados con el desempeño del mercado de trabajo, la salud, el crecimiento económico, etc.) si se logra incorporar algunas categorías clave del EC. Como es bien sabido, el núcleo del EC es su enfoque en lo que las personas son efectivamente capaces de hacer y de ser. La idea básica avanzado por este enfoque es que la gente debería tener más libertad para vivir el tipo de vida que tienen razones para valorar. De ello se desprende que el EC no es insensible del todo a los estados mentales tales como el deseo-satisfacción o la felicidad. Más bien, lo que el EC afirma es que las capacidades de las personas para funcionar vienen "antes", en un sentido lógico, por lo que uno puede razonablemente hacer preguntas a las personas del tipo: "¿cuán subjetivamente feliz te sientes?" o "¿Que tan feliz eres en estos días?". Esto equivale a decir que las capacidades "preceden", ontológicamente, a las declaraciones subjetivas de bienestar. En este sentido específico se puede hablar de complementariedad entre los dos enfoques, una postura que encuentra algo de apoyo en el trabajo de Kahneman y Riis (2004).

III. La visión reduccionista como una restricción a la fertilidad social y económica.

El papel crucial de la reciprocidad y las virtudes cívicas para la prosperidad económica, de relieve en las raíces históricas de la economía civil, desafía al "reduccionismo antropológico y social" que por lo general observamos hoy. El problema del reduccionismo antropológico no cuestiona la premisa de la racionalidad individual (es decir, la búsqueda constante de un objetivo dadas las limitaciones utilizando a los mejores recursos para maximizar el resultado deseado) pero sí lo que normalmente asumimos como argumentos en la función de utilidad. Binmore y Shaked (2010) apoyan implícitamente este punto de vista cuando dicen que no necesitamos abandonar el enfoque estándar para dar cabida a otros argumentos respecto de las funciones de utilidad ya que no hay un "axioma del egoísmo" necesariamente unido a eso y no se compromete con una estructura particular de preferencias fijas. Su pensamiento se explica de manera efectiva al decir que el paradigma de la racionalidad estándar (maximización de utilidad) puede acomodar las preferencias tanto de Atila el Huno o San Francisco de Asís.⁷⁰

⁷⁰ La introducción de las preferencias no puramente egoístas en modelos teóricos, a pesar de no ser frecuente, obviamente, se remonta mucho antes de que la economía del comportamiento. Un ejemplo valioso es la literatura sobre la equivalencia ricardiana y sus legados (Leiderman y Bleier, 1988).

El problema del reduccionismo antropológico, por tanto, se refiere al hecho de que el punto de referencia considerado en la gran mayoría de los modelos económicos es una visión estrecha de las preferencias humanas, que depende exclusivamente del interés propio e ignora en gran medida las preferencias como el altruismo, el altruismo estratégico, la aversión a la desigualdad o la reciprocidad. En la sección que sigue nos referimos a la amplia evidencia empírica en apoyo del hecho de que las desviaciones de la visión reduccionista de las preferencias humanas son enormes y que las actividades de relación y participación de la comunidad son importantes motores de la felicidad. El reduccionismo antropológico, sin embargo, no es un problema sólo porque el *homo economicus* es triste y minoritario (ver Engel 2010 y la sección 5 abajo). Es también así un problema ya que su comportamiento es subóptimo desde un punto de vista individual y social. Este último punto es bien dirigido por los "dilemas sociales", que incluyen, entre otros, juegos de confianza, dilemas del prisionero, juegos del rival más débil y juegos de caza de ciervo. Las principales características de los dilemas sociales se describen de forma intuitiva por el conocido Apólogo de Hume en el que dos agricultores vecinos no cooperan en un "juego de cosecha secuencial", debido a su falta de empatía y confianza, lo que produce el resultado indeseable de la pérdida de sus cultivos.⁷¹ El mensaje principal que será más tarde formalizado en juegos de confianza por Berg et al. (1995) es que en dilemas sociales con información asimétrica y contratos incompletos, como el que se describe narrativamente por Hume, la forma *homo economicus* de la racionalidad produce resultados individuales y sociales subóptimos privando a los individuos de ganancias que podrían derivarse de la cooperación. Como la mayoría de las interacciones sociales y económicas tienen las características de los dilemas sociales, el enfoque "reduccionista" de las preferencias humanas resulta ser socialmente perjudicial ya que actitudes puramente egoístas producen resultados individuales y sociales subóptimos que son inferiores a los generados por otras actitudes (equipo o cooperación) (Becchetti, 2011)⁷².

IV. Los bienes relacionales

Una de las principales razones de la incapacidad para ampliar nuestra visión más allá del enfoque "monádico" de la función de utilidad e ir más allá del reduccionismo antropológico es el concepto que falta de bienes relacionales. Economistas ortodoxos ven las relaciones como una especie de fondo de las actividades del mercado, o como elementos útiles y funcionales en el intercambio o la producción de bienes y servicios que son totalmente independientes y distintas de las características individuales de los agentes y que son los objetos típicos de estudio económico (Gui, 1985; Nussbaum, 1996; Bruni 2005; Gui y Sugden 2005).

⁷¹ "Tu maíz está maduro, el mío lo estará mañana. Sería beneficioso para ambos que yo trabajara contigo hoy, y que tu me ayudes mañana. No te tengo cariño y se que tú tampoco lo tienes por mí. Podría entonces esforzarme, no para tu beneficio, sino para el mío propio con la expectativa de un retorno. Pero sé que seré decepcionado y que dependería en vano de tu gratitud. Entonces yo te dejo trabajar sólo y tú me tratas de la misma manera. Pasan las estaciones y ambos continuamos perdiendo nuestras cosechas por falta de confianza y seguridad mutua" (Hume, Tratado sobre la Naturaleza Humana, 1740, volumen III)

⁷² Una paradoja interesante es que incluso los estudiosos de teoría de los juegos pueden no seguir la racionalidad de Nash al jugar dilemas sociales. Becker et al. (2005) el documento sobre el juego del Viajero resulta en que prefieren (incluso en juegos de una sola etapa simultáneos) estrategias de cooperación que pueden conducir a resultados superiores.

En las últimas décadas, sin embargo, se está prestando atención a temas relacionales como la confianza, el capital social, la creación de redes, la reciprocidad. Palabras tales como fraternidad, capital espiritual, motivaciones intrínsecas, que rara vez se utilizaron en la tradición de la economía se están empezando a utilizar. A la luz de este desarrollo, y también gracias al espacio creado dentro de la disciplina de la economía para tales categorías (Gui 1986; Nussbaum, 1996), los bienes relacionales hoy representan un nuevo campo de investigación teórica y empírica.

La idea básica del concepto de bien relacional - que puede variar en cuanto a los detalles técnicos y, en parte, en el contenido - es asignar la condición de bien económico (o mal) a las relaciones en sí mismas, ya que cada relación humana es infinitamente un hecho "mayor" que la dimensión económica por sí sola. Pero, a pesar de eso, los bienes relacionales se pueden entender y describir también como bienes económicos; es decir, como una realidad a la que la gente atribuye también un valor económico al lado de otros valores no económicos, y de la que obtienen bienestar. Con bienes relacionales, las relaciones entre las personas son los bienes, como indica la conocida "batalla de los sexos".

Es posible identificar a las siguientes como las características básicas de los bienes relacionales:⁷³

1. *Identidad*: la identidad de las personas involucradas es un ingrediente fundamental, ya que "los bienes que se producen en los intercambios en el que cualquiera podría anónimamente suministrar uno o ambos lados de la negociación no son relacionales" (Carole Uhlaner 1989, p 255.).

2. *La reciprocidad*: en la medida en que son productos hechos de las relaciones, sólo pueden ser disfrutados recíprocamente. "Actividad mutua, el sentimiento y la conciencia son una parte tan profunda de lo que el amor y la amistad son, que Aristóteles no está dispuesto a decir que no hay nada que quede digno del nombre del amor o de la amistad, cuando las actividades compartidas y las formas de comunicación que los expresan son quitadas". (Nussbaum, 1986, p. 344).

3. *Simultaneidad*: en contraposición con los bienes de mercado normales, ya sean privados o públicos, donde la producción es técnica y lógicamente separada del consumo, los bienes relacionales (como muchos servicios personales) se producen y se consumen simultáneamente; el bien es co-producido y co-consumido al mismo tiempo por los involucrados. Aunque la contribución de este encuentro a la producción puede ser asimétrica (considerar la organización de una fiesta entre amigos o la gestión de una cooperativa social), en el acto de consumir un bien relacional no es posible un actor puramente libre, ya que, para ser disfrutado, el bien relacional requiere que uno se involucre en una relación con las características que estamos enunciando.⁷⁴

⁷³Para una discusión a fondo sobre esto, cf. Bruni (2012) p.88 ff.

⁷⁴ Para dar un ejemplo, considere un viaje entre amigos. En el momento de la reunión para organizar el viaje, el compromiso de varios miembros puede ser asimétrico; pero, si durante el viaje alguien no trata de entrar en una auténtica relación recíproca con otro, y por lo tanto pone ningún esfuerzo en el consumo, él o ella aprovechará de un bien normal de mercado (un viaje turístico), pero no lo habrá disfrutado de los bienes relacionales

4. *Motivaciones*: en las relaciones realmente recíprocas, la motivación detrás de la conducta es un componente esencial. El mismo encuentro -por ejemplo, una cena- puede crear sólo los bienes estándar o bienes relacionales, en base a las motivaciones de los involucrados. Si la relación no es un fin, sino un medio para otra cosa (por ejemplo, hacer negocios), no podemos hablar de bienes relacionales.⁷⁵

5. *Hecho Emergente*: el bien relacional surge dentro de una relación. Tal vez la categoría de 'hecho emergente' captura mejor la naturaleza de un bien relacional que la categoría económica de "producción". Es decir, el bien relacional es un "tercer" que supera las contribuciones de los participantes, que en muchos casos no estaba entre las intenciones iniciales. Por ello, un bien relacional puede surgir dentro de una transacción normal de mercado, cuando en un determinado momento, justo en el medio de una relación normal de mercado instrumental, sucede algo que lleva a los participantes a trascender las razones por las que se habían reunido en primera instancia.⁷⁶

6. *La gratuidad*: una característica esencial de los bienes relacionales es la gratuidad, en el sentido de que un bien relacional es tal si la relación no se 'usa' para cualquier otra cosa, si se vive como un bien en sí mismo, y nace de motivaciones intrínsecas.⁷⁷ Es por ello que, como afirma Martha Nussbaum, un bien relacional es uno en el que la relación es el bien, una relación que no es un encuentro basado en intereses propios sino un encuentro gratuito. Un bien relacional requiere la presencia de motivaciones intrínsecas hacia esa relación particular.

7. *Bien*: por último, otra forma esencial de la definición de un bien relacional se está centrando en el sustantivo: es un bien, pero *no* es una mercancía (en la terminología de Marx), es decir, que tiene un valor (porque satisface una necesidad) pero no tienen un precio de mercado (precisamente por la gratuidad), a pesar de que siempre tiene un 'costo de oportunidad'.

Lo anterior implica que los bienes relacionales presentan características que son combinaciones de lo que la economía llama bienes públicos y privados. Para comprender la naturaleza peculiar de los bienes relacionales, es necesario liberarse de la dicotomía de "bien público" y "bien privado" y de la idea de un producto como un medio o instrumento para alcanzar algo (utilidad) que es externo a la relación. De hecho, siempre y cuando tratamos de ubicar a los bienes relacionales entre los bienes

⁷⁵ Esto no quiere decir que un auténtico bien relacional no se pueda producir en una relación de negocios, pero sí de alguna manera algo nuevo surge dentro de una relación instrumental, eso no se debe en su totalidad o principalmente a la instrumentalidad.

⁷⁶ Piense en una situación en la que una llamada telefónica de la casa de uno llega durante una reunión de los participantes: la reunión se interrumpe, y la persona comienza a hablar de los niños y otros asuntos privados que no están en la agenda de la reunión. Durante ese tiempo los participantes pueden crear y consumir bienes relacionales.

⁷⁷ Postulamos un vínculo muy estrecho entre los conceptos de gratuidad y motivaciones intrínsecas. Veo este enlace como más cercano que aquel que existe entre la gratuidad y el altruismo: pueden haber actos gratuitos pero no altruistas (considerar un atleta o un científico) que crean externalidades positivas quizá mayores que aquellas creadas por un acto altruista que no nace de motivaciones intrínsecas. A menudo observamos que existe un mecanismo psicológico en los seres humanos que nos hace sentir placer cada vez que vemos a los demás (o a nosotros mismos) cumplir un acto de motivaciones intrínsecas (es decir, no instrumental), independientemente del hecho de que nos beneficiemos directamente de tal comportamiento o no. Este es el mecanismo que nos hace apreciar, por ejemplo, a un misionero que ayuda a los leprosos y no a una empresa que se dedica a hacer marketing de las causas sociales, o criticar a un atleta que es demasiado susceptible a los incentivos monetarios.

privados (como un par de zapatos o un sándwich, que son bienes "rival" y exclusivos en el consumo) o, alternativamente, entre los bienes públicos (es decir, bienes no-rivales, que tienden a ser no-exclusivos), permanecemos dentro del paradigma no relacional. Ninguna de las definiciones de "bien privado" o "bien público" implica de hecho, algún tipo de *relación* entre las personas involucradas; la única diferencia entre los dos tipos de bienes es la presencia o ausencia de "interferencia" en el consumo. El consumo de un bien público no es más que un consumo por individuos aislados de forma independiente el uno del otro. Considere el uso de una carretera congestionada, o dos o más personas que admiran la misma pintura en un museo: el bien es público, siempre que el consumo de uno no interfiera con el del otro - esto es lo que está implícito en la hipótesis de no rivalidad en bienes públicos, pero se puede disfrutar sin ninguna relación o producción de bienes relacionales. Por lo tanto, son engañosos los intentos de localizar bienes relacionales entre los bienes públicos, porque, decimos, es científicamente más fértil considerar a los bienes relacionales como un *tercer género* de bienes.

V. La evidencia empírica sobre la importancia de los valores humanos y la economía civil

Lo anterior es importante no sólo desde un punto de vista teórico, ya que la evidencia empírica de los experimentos de laboratorio y preferencias reveladas demuestran que el bienestar subjetivo está fuertemente influenciado por los bienes relacionales y que el comportamiento social y económico está lejos de ser identificable con el paradigma del homo economicus: los individuos se desvían significativamente en sus elecciones del modelo del homo economicus y su bienestar subjetivo se ve realzado por decisiones no puramente egoístas.

Evidencia directa de otras actitudes respecto de las elecciones individuales se encuentra, entre otras, en i) donaciones, ii) actividades de voluntariado, iii) consumidores e inversores que pagan primas de ética iv) experimentos de laboratorio sobre juegos de dictador y v) estudios de satisfacción de vida

Los datos estadísticos de las donaciones documentan que en los EE.UU. alrededor del 90 por ciento de la población donó dinero en el 2009 (por un importe total de \$ 303,75 mil millones, alrededor del 2% del PIB) (Giving USA, 2010), mientras que alrededor del 26 por ciento "trabajó para nada" (Freeman, 1997) volviéndose trabajadores voluntarios en una organización sin fines de lucro.⁷⁸

Una parte no insignificante de individuos en la mayoría de los países hace trabajos voluntarios: la mayor proporción de población haciendo voluntariados en organizaciones registradas se encuentra en Canadá (38,1 por ciento) y Australia (37,9) y es razonable suponer que los números reales son mayores si se incluyen los voluntarios fuera de organizaciones establecidas. La OIT reconoce que "*El trabajo voluntario ofrece un sentido de satisfacción personal, realización, bienestar y pertenencia a las personas que trabajan como voluntarios*", ha creado recientemente

⁷⁸ <http://philanthropy.com/article/26-of-Americans-Volunteer/62876/>

una norma común para medir el trabajo voluntario (en horas o en valor) e informa que los voluntarios son alrededor del 12 por ciento de la población adulta de 37 países mundiales principales (140 millones de personas), su actividad es equivalente a la de 20,8 millones de trabajadores pagos y genera una contribución de \$ 400 mil millones a la economía global (Salamon et al ., 2004).

A pesar de que no todas las decisiones de donación y de voluntariado pueden ser explicadas por otras preferencias al respecto, también pueden depender de razones estratégicas (Andreoni, 1989 y 1990; Harbaugh, 1998; Goeree et al, 2002;. Ribar y Wilhelm, 2002; véase también Camerer, 2003, para una revisión integral) que sin embargo exponen a las personas al riesgo social de no ser correspondidas y persiguen en gran medida el fin de satisfacer motivaciones intrínsecas y otras preferencias al respecto.

Evidencia más empírica en apoyo de la relevancia de los valores humanos en las decisiones económicas proviene de otras preferencias reveladas al respecto del creciente número de individuos "votar con el bolsillo" para los productos de las empresas que crean valor económico de manera social y ambientalmente responsable. La encuesta a nivel mundial del Consumidor Consciente de Nielsen (Nielsen, 2012) encuentra que el 46 por ciento de los encuestados en una muestra de 28.000 consumidores en 56 países, están dispuestos a pagar un precio superior por empresas que adoptan estrategias corporativas socialmente responsables. A pesar de que la literatura de evaluación contingente (Carson et al 2010) nos dice que estas cifras son probablemente inclinadas al alza de la proporción actual del mercado de individuos que votan con el bolsillo, que con la productos éticos o verdes documentan que el consumo y el ahorro son actos sofisticados donde las metas materiales son sólo un conductor de las opciones junto con motivaciones culturales, sociales y de estado.⁷⁹

Al respecto de esto, la evidencia provista a continuación documenta que una parte significativa de las personas sigue lo que aparentemente es un comportamiento no puramente egoísta, mediante la donación de tiempo, dinero y el pago de una prima por características éticas de bienes de consumo y de inversión financiera. La interpretación de estos hechos es ambigua ya que las razones estratégicas se pueden mezclar con motivaciones puramente altruistas. Por lo tanto, los resultados de los experimentos de laboratorio son particularmente importantes, ya que pueden probar y rechazar las hipótesis específicas sobre las preferencias individuales con tratamientos ad hoc que controlen todos los otros factores potenciales de confusión y pueden ser replicados por otros investigadores para diferentes grupos de personas en diferentes latitudes y épocas. Los experimentos típicos utilizados para investigar las características de las preferencias humanas son juegos del dictador (Andreoni y Miller 2002), juegos Ultimatum (Güth, Schmittberger y Schwarze, 1982, Camerer y Thaler 1995), juegos de intercambio de regalos (Fehr, Kirchsteiger y Reidl, 1993, Fehr ,

⁷⁹ Boston Consulting Group concluye que los productos de "consumo responsable" (RC) ahora representan al menos el 15% de todas las ventas de comestibles -o un mercado global de \$ 400 mil millones (<http://us5.campaign-archive2.com/?u=a102a1f840f67f04e25a7fc97&id=b8f2d07db0>), mientras que los activos involucrados en las prácticas de inversión sostenible y responsable representan actualmente el 27,7% del total de activos bajo gestión en Europa (Eurosif, 2012) y el 11,3% en los EE.UU. (USSif, 2012).

Kirchler, Weichbold y Gächter 1998), juegos de confianza (Berg, Dickhaut y McCabe 1995, Ben-Ner e Putterman 2006) y juegos de bien público (Fischbacher, Gächter y Fehr 2001, Sonnemans, Schram y Offerman 1999, Fehr y Gächter 2000) .

El principal hallazgo de estos experimentos es que las desviaciones de la conducta puramente egoísta son masivas. Un resultado relacionado fundamental (en Dilemas de los Prisioneros, Juegos de Bien Público y Juegos de confianza) es que los individuos que enfrentan dilemas sociales parten de un comportamiento puramente egoísta (y esperan que otros participantes harían lo mismo), dado que una desviación produciría resultados superiores tanto desde el punto de vista del individuo y del social. El dilema es que el resultado superior se produce sólo si también la contraparte sigue la misma vía (cooperativa) de acción. Muchas personas, sin embargo aceptan ese riesgo social y su confianza, si es correspondida, termina siendo productiva desde el punto de vista económico.

Los resultados más importantes confirmando lo que se ha escrito arriba, no obstante provienen de juegos del Dictador donde desviaciones del paradigma del egoísmo no pueden ser explicadas por razones estratégicas. En el juego del Dictador un jugador recibe una cantidad de dinero y puede decidir que parte de ella donar a un segundo jugador. Después de este movimiento no hay respuesta y el juego termina. Bajo el paradigma antropológico reduccionista del *homo economicus* el dictador no da nada, dado que una donación reduciría sus propias recompensas monetarias, que es lo único que importa. Tenga en cuenta que, dado que el juego termina con su movimiento, el dictador no tiene razones estratégicas para donar. Con el fin de evitar que la generosidad de la gente fuera impulsada por la amistad o simpatía por una contraparte, los juegos del dictador estándar generalmente se juegan bajo la máxima distancia social, dado que el dador juega con una computadora y no se puede ver quién está del otro lado.

El libro *Dictator Games: A meta study* (Engel; 2010) examina los resultados de alrededor de 328 diferentes experimentos en juegos del Dictador por un total de 20.813 observaciones. El resultado es que sólo alrededor del 36 por ciento de los individuos siguen la racionalidad de Nash y dan cero (en base a estos números el autor puede rechazar la hipótesis nula de que la cantidad que el dictador da es 0 con $z = 35,44$, $p < 0,0001$) y más de la mitad dan no menos del 20 por ciento.

Al analizar los factores que afectan a las desviaciones de la conducta *homo economicus* nos encontramos con que la proporción de dictadores que dan cero cae al 28 por ciento si los derechos de propiedad del dinero son del destinatario y el dictador puede tomar de él, 25 por ciento si los jugadores manejan dinero real en el juego , el 19 por ciento si el destinatario es lo necesita (por ejemplo, se identifica como pobre).⁸⁰ Otro resultado interesante es que los experimentos de estudiantes (que son la gran mayoría de los casos) subestiman desviaciones con respecto al paradigma del egoísmo. Los estudiantes son los que están más cerca de la conducta del *homo economicus* (40 por ciento), mientras que sólo el 20 por ciento en los niños, el 10 por

⁸⁰ En este punto Konow (2009) sostiene que las donaciones se deben a una mezcla de altruismo incondicional y condicional donde éste último se relaciona con normas que dependen del contexto, donde necesidad puede ser más importante que la familiaridad con el receptor.

ciento de los jugadores de mediana edad y casi nadie de los ancianos se comportan de esta manera.⁸¹

Finalmente, Engel comenta los resultados de su meta-análisis diciendo que *"Si bien normalmente una fracción considerable de participantes en efecto no da nada, según lo predicho por la hipótesis de maximización de beneficios, sólo muy raramente esto ha sido la elección mayoritaria. Es a estas alturas indiscutible que las poblaciones humanas son sistemáticamente más benevolentes que el homo economicus"*.⁸²

Otra impresionante conjunto de resultados viene del meta-análisis de Johnson y Mislin (2010) en 162 juegos de confianza con más de 23.000 observaciones. Como es bien conocido, el juego de confianza es un juego secuencial en el que un primer jugador (fideicomitente) tiene el primer movimiento y puede dar parte de su dotación a un segundo jugador (el fiduciario). La cantidad de dinero enviado por el jugador 1 se triplica cuando se transmite al jugador 2 que a su vez puede decidir cuánto de lo que recibió él quiere enviar de vuelta al primer jugador. Después de que el jugador 2 se mueve el juego termina. Como es bien sabido el equilibrio de Nash del juego es aquel en el que ambos jugadores envían cero bajo el supuesto de que es de conocimiento común que ambos jugadores se comportan como *hominnes economici*. Las desviaciones del equilibrio de Nash para el dador pueden ser generalmente debido a razones estratégicas, aversión a la desigualdad y el altruismo puro. El receptor no tienen razones estratégicas para devolver el dinero y puede desviarse de la solución Nash debido a la aversión a la desigualdad, puro altruismo y la reciprocidad o la bondad.

El metanálisis informa las cantidades medias enviadas por el fideicomitentes y fideicomisarios en 35 países diferentes (ponderando igualmente cada experimento). La cantidad promedio más alta es enviada por los fideicomisarios en Asia (0,46) y la más bajo en África (0,32). Todas las contribuciones medias, no obstante, son significativamente diferentes de cero, a diferencia de lo que ocurre en el meta-experimento sobre el juego del Dictador de Engels (2010), ahora no tenemos información sobre alguna proporción de individuos que sigan el equilibrio de Nash.

Los experimentos de laboratorio antes mencionados han ayudado a los investigadores a identificar formas específicas de otro tipo de preferencias en donde contribuir al bienestar de los demás afecta positiva y significativamente el propio bienestar. Las

⁸¹ Algunos desarrollos recientes de la literatura acerca del juego del dictador parecen mostrar que otro comportamiento al respecto se da con mayor intensidad cuando los jugadores pueden disfrutar de los beneficios del efecto de su otra actitud en sus homólogos o cuando las consecuencias de sus acciones son conocidas por sí mismos y por los demás. Un ejemplo es Andreoni y Bernheim (2009), donde lo que da el dictador se reduce significativamente cuando se aplica un mecanismo aleatorio de modo que su efecto sobre los beneficiarios puede desaparecer con una probabilidad positiva. Además, cuando una opción de salida del juego está disponible (sin que la contraparte este al tanto), los individuos están dispuestos a pagar por esa opción y tener para ellos todo el resto (Broberg et al., 2005; Dana et al., 2006). En general, estos resultados no rechazan la hipótesis de que otro comportamiento al respecto puede ser visto como el precio que los individuos tienen que pagar en términos monetarios si quieren crear de común acuerdo bienes relacionales con otras personas.

⁸² La literatura reciente ha calificado este resultado general investigando algunas preguntas secundarias relevantes. List (2007) demuestra que, cuando los individuos tienen también la oportunidad de tomar y no sólo de dar en los juegos de dictador, retienen significativamente más pero aún así el resultado de que no eligen la alternativa más egoísta se confirma. Por otra parte, está más que demostrado que las personas tienden a ser más egoístas cuando sus dotaciones no son un regalo dado por los experimentadores, sino que se merecían por su esfuerzo o talento (Bechetti et al., 2011).

personas sienten una desutilidad de la desigualdad, una obligación de corresponder por la amabilidad recibida y pueden incluir el bienestar de los demás en sus funciones de utilidad. Técnicamente hablando se ha demostrado que el patrón implicado de preferencias ampliadas incluye elementos de reciprocidad (positiva y negativa) (Rabin, 1993),- otras preferencias en relación (Cox, 2004), aversión a la desigualdad (Fehr y Schmidt, 1999 y Bolton y Ockenfels, 2000), preferencias de bienestar social (Charness y Rabin, 2002), y diversas formas de altruismo puro e impuro (Andreoni, 1989 y 1990). Una de las más fascinantes direcciones de la investigación en este campo es investigar los conductores y la ley de movimiento de otras preferencias en relación. Estudios como el experimento sobre etnias primitivas (Henrich et al.,2010) y el experimento comparando las actitudes de confianza de los jugadores de bridge y póquer (Becchetti et al.,2014) documentan que las actividades cotidianas contribuyen en dar forma a las preferencias individuales. En este sentido, los cazadores de ballenas y los jugadores de bridge revelan capital social superior que, respectivamente, los agricultores y los jugadores de poker, ya que su actividad que practican comunmente requiere de pensamiento en equipo.

VI.La evidencia empírica sobre valores humanos, bienes relacionales y bienestar subjetivo

A pesar de que ya han pasado más de dos siglos, los aspectos fundamentales del discurso de Genovesi sobre la economía civil siguen siendo absolutamente relevantes al tema; elocuentemente explican la falta de alegría en una economía que ha optado por excluir una relación peligrosa y gratuita con otra.

Las Ciencias Sociales contemporáneas ampliamente reconocen el papel decisivo de las relaciones interpersonales, en particular aquellas que son genuinas, en el desarrollo de una buena vida. La investigación relativa a la llamada paradoja de la felicidad (Easterlin, 1974) muestra que es la calidad de una verdadera vida en relación (en un sentido no instrumental) lo que lleva la mayor parte del peso, incluso en comparación con los ingresos, en la estimación del bienestar subjetivo de las personas

Una primera masa sólida de evidencia empírica sobre la relación entre valores humanos, bienes relacionales y bienestar subjetivo se puede encontrar en estudios psicológicos. En Kahneman et al. (2004), se buscó a 900 mujeres de Texas para evaluar la forma en que gastan su tiempo, usando su Método de Reconstrucción del Día (DRM). Los resultados mostraron que en las catorce de las quince actividades llevadas a cabo durante un día (en todos excepto la oración), las mujeres entrevistadas reportaron una mayor auto-evaluación de su propio bienestar, cuando llevaron a cabo sus actividades en compañía de otras personas. Por otra parte, cuando los psicólogos analizan las características de los que se consideran más satisfechos (y que son considerados de tal manera por los otros), emerge sin excepción que estas personas tienen relaciones interpersonales significativas y positivas (Diener y Seligman, 2002).

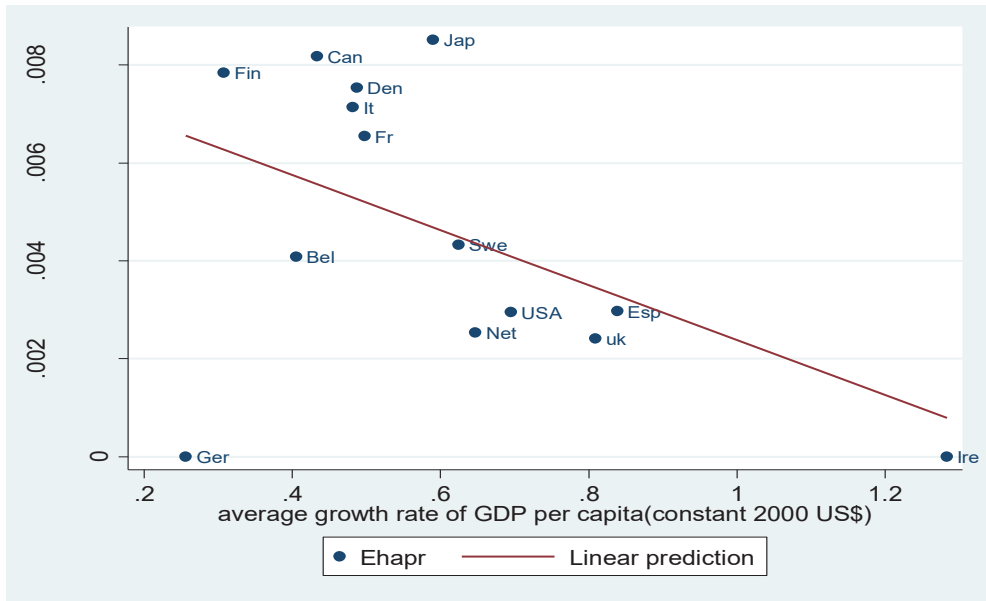
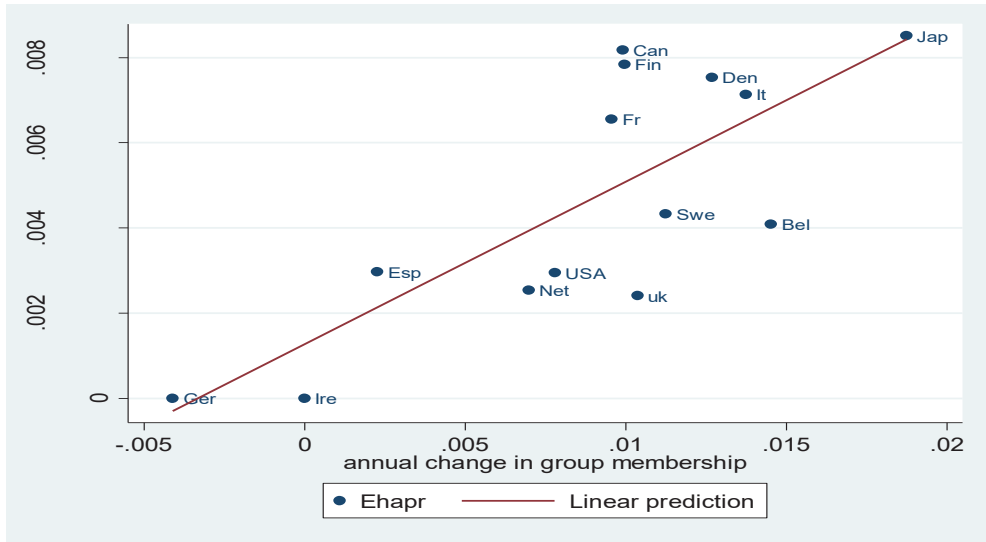
Por lo tanto, los estudios psicológicos ofrecen muchos datos que confirman la importancia de la vida relacional para la felicidad y la satisfacción de las

personas. Algunos estudiosos han definido la relación como una necesidad primaria esencial para el bienestar (Deci y Ryan, 1991). En particular, los científicos que, inspirados por Aristóteles, se consideran parte de la escuela eudaimonista del pensamiento, sostienen que existe un nexo universal, entre la calidad de las relaciones humanas y el bienestar subjetivo: "La evidencia apoya que el vínculo entre la relación y el bienestar subjetivo es complejo. Los estudios sugieren que, de todos los factores que influyen en la felicidad, la relación está muy cerca de la parte superior de la lista. ... Por otra parte, la soledad se correlaciona significativamente de manera negativa con el afecto y la satisfacción de la vida "(Deci y Ryan, 2001, 154).

La evidencia sobre el impacto positivo de los bienes relacionales en la satisfacción de la vida empieza a ser generalizada también en estudios económicos. Una referencia importante en la literatura empírica es Helliwell (2008) donde se documenta la presencia de este nexo en dos de las mayores bases de datos internacionales con información sobre la satisfacción de vida, como la Encuesta Mundial de Valores y de la Gallup. Estas investigaciones empíricas documentan que los lazos relacionales (matrimonio o vivir como casados), la actividad voluntaria y el número de personas en las que los encuestados pueden confiar están significativa y positivamente relacionadas con la satisfacción de vida. La característica más impresionante de este nexo es que aparece en casi todos los análisis empíricos realizados con datos acerca de satisfacción de vida, independientemente de las diferencias geográficas y de tiempo, y en estudios en los que tales variables sólo son utilizadas como controles sociodemográficos. En esta línea Bruni y Stanca (2008) sobre la base de los datos de la Encuesta Mundial de Valores (264.000 observaciones procedentes de 80 países, entre 1980 y 2003) encuentran una fuerte correlación que surge entre el tiempo que una persona pasa en alguna actividad con un componente relacional (con amigos, familia o en el trabajo voluntario) y la percepción propia del bienestar subjetivo (o la felicidad), una correlación que sigue siendo robusta, incluso controlando muchas otras variables (edad, región geográfica, educación, cultura, etc.) .

La investigación de Bartolini et al. (2008) mira los efectos a corto y largo plazo de los cambios en la sociabilidad arrojando luz sobre la paradoja de Easterlin, documentando que la caída del capital social de los Estados Unidos (el efecto de Putnam "Bowling Alone") predice una parte significativa de la paradoja de Easterlin en el periodo 1975-2004.

Más específicamente, los datos de Bartolini et al., documentan una correlación a través positiva entre los cambios anuales en la pertenencia a grupos (un proxy de los vínculos sociales) y los cambios anuales en la satisfacción de vida (Tabla 1) en comparación con un negativo de correlación a través del país entre la tasa media de crecimiento del PIB per cápita y los cambios anuales en satisfacción con la vida (Tabla 2).



El principal problema dado el caso de la economía más empírica es entender si la correlación esconde un verdadero nexo de causalidad o es falsa, ya que oculta la causalidad inversa (de bienestar subjetivo de los bienes relacionales) o es endógena (terceros conductores no observables causando tanto de las dos variables que

producen la correlación observada entre ambas). La hipótesis de la causalidad directa postula que, si la identidad relacional de los seres humanos con el apoyo de muchas culturas y filosofías es cierta, una mayor calidad de las relaciones debe traer mayor bienestar subjetivo. La justificación de la causalidad inversa sin embargo sostiene que es también el caso de que los tipos psicológicos más felices y extrovertidos tienen mejor vida de relación, mientras que una de las muchas explicaciones endógenas es que un fondo que fomente el capital humano y social puede ser propicio para mejores bienes relacionales y mejor satisfacción de vida. El problema de la endogeneidad y de la dirección del nexo de causalidad en la relación entre los valores humanos, los bienes relacionales y satisfacción en la vida se ha explorado más a fondo por algunos papers que intentaron delinear estrategias de identificación racionales. Meyer y Stutzer (2008) encuentran en la reunificación de Alemania un choque exógeno que termina muchas actividades sociales y organizaciones en Alemania Oriental y, por tanto, el uso de estos eventos para demostrar un sólido nexo de causalidad de las actividades sociales con la satisfacción de vida. Becchetti, Giachin Ricca y Pelloni (2011) demuestran que la probabilidad media de jubilación para la clase de edad dada en la vecina región es un instrumento pertinente y válido para los bienes relacionales (la jubilación tiene un fuerte impacto en el ocio y el disfrute de la vida relacional) y documentan cómo esto último afecta significativamente la satisfacción de vida. Becchetti, Conzo y Corrado (2014) proporcionan evidencia no experimental de la relevancia de la sociabilidad en el bienestar subjetivo mediante la investigación de los determinantes de la satisfacción de vida en una muestra de los europeos de edades por encima de 50. Utilizando un enfoque de variable instrumental, documentan que el trabajo voluntario, la asistencia religiosa, ayudar a amigos / vecinos y la participación en organizaciones relacionadas con la comunidad, afectan positiva y significativamente la satisfacción de vida. Por otra parte, diferentes combinaciones entre acciones y motivaciones tienen diferente impacto en la satisfacción de vida proporcionando así apoyo a la relevancia de estos "bienes contingentes" específicos y a la literatura de utilidad procesal (Frey y Stutzer, 2005).

Estos hallazgos no deben conducir a una visión ingenua y simplista de las relaciones en la vida social y económica mientras arrojan luz sobre esta dimensión a menudo inexplorada. Otros son nuestros rivales y competidores para el disfrute de los bienes privados. Y ellos son nuestro término de referencia ya que el bienestar no sólo depende en el rendimiento absoluto, sino también en el relativo (ver entre otros Ferrer-i-Carbonell, 2005 sobre la renta relativa).⁸³ Sin embargo, también son aquellos sin los cuales no podemos disfrutar de los bienes relacionales los cuales son fundamentales para nuestra satisfacción de vida.

Una segunda advertencia obvia es que, a pesar de que la vida relacional es fundamental para el bienestar individual, no tiene automáticamente efectos positivos

⁸³ La literatura acerca del ingreso relativo muestra que estar por debajo de la media de un grupo de referencia dado tiene un impacto negativo en el bienestar subjetivo con la excepción relevante de contextos muy dinámicos donde la movilidad vertical es alta. En tales casos, una mejora del bienestar económico de los compañeros puede ser percibido como un aumento de la probabilidad de mejora del mismo observador. Ver resultados de Senik (2004) en los países en transición, Jiang et al. (2009) en la China urbana y Becchetti y Savastano (2009) en Albania, entre otros.

para la sociedad en su conjunto.⁸⁴ Fenómenos como familismo amoral, el corporativismo o incluso conexiones de la mafia nos dicen que el interés de un grupo de personas unidas por vínculos estrechos puede llevarse a cabo a expensas de los intereses de terceros. Sin embargo, y esto es lo que importa para nuestro propósito, el enfoque individualista reduccionista de la definición de utilidad individual que niega el rol de la vida relacional es fuertemente rechazado por la evidencia empírica.

En resumen, las personas donan tiempo, dinero, encuentran gran parte de su disfrute y el sentido de la vida en el cultivo de las relaciones. El descuido puede ser aún económicamente contraproducente ya que la fertilidad económica depende fundamentalmente de la calidad de las relaciones interpersonales en dilemas sociales tales como los representados en juegos Trust Investment o dilemas del prisionero que son parte de las interacciones económicas cotidianas. Tales dilemas nos dicen que - en presencia de tres factores, tales como la información asimétrica, contratos incompletos y los límites de la justicia civil - la falta de confianza, fiabilidad, trabajo en equipo o de otras actitudes cooperativas, hacen a los resultados económicos subóptimos tanto de un punto de vista individual y global.

VII. Políticas sugeridas

El paradigma de la economía civil desafía las tres visiones reduccionistas sobre los seres humanos, las corporaciones y los "indicadores de valor" que documentamos como contradichos por la evidencia empírica en este trabajo. Estas tres visiones reduccionistas producen inevitablemente en términos de medidas políticas "leyes inexpresivas", es decir, leyes que tienen reducida eficacia ya que están en marcado contraste con las normas sociales y morales. La consistencia entre los tres tipos de normas es en cambio esencial para la sostenibilidad y la eficacia del marco legal. Las normas jurídicas, como una expresión del poder coercitivo del Estado, cuya exigibilidad depende de las sanciones impuestas por el mismo Estado tienen que estar de acuerdo con las reglas sociales. Y las reglas sociales, que son el resultado de las convenciones y tradiciones antiguas y modernas, cuya exigibilidad depende de la vergüenza que acompaña siempre a la estigmatización de las formas desviadas de comportamiento (pérdida de la condición y la discriminación social) tienen que estar de acuerdo con las reglas morales, que se asocian con la prevalencia de matrices culturales claramente definidas (religiosas y no religiosas), cuyo incumplimiento desencadena un sentimiento de culpa en las personas afectadas.

Esto es porque si las normas legales que se promulgan "van en contra" de las normas sociales y, más importante, de las normas morales que prevalecen dentro de esa sociedad, estas no sólo no producen los resultados deseados, ya que no serán observadas por la sencilla razón de que no todos los infractores de estas reglas pueden ser castigados, pero lo que es peor, van a socavar la credibilidad y / o la aceptabilidad de las otras dos categorías de normas, poniendo así en peligro la estabilidad del orden

⁸⁴ Una rama interesante de la literatura analiza cuál es el el capital social producido interna y externamente por miembros de Olson (aquellos que buscan principalmente los intereses de los socios) y organizaciones de Putnam (aquellas por las cuales los miembros tienen principalmente como objetivo proporcionar beneficios para terceros). Los resultados muestran, en general, que los miembros de esas organizaciones exhiben mayor confianza y credibilidad en los juegos de bien público a pesar de que se documentan algunas formas de "sesgo en grupo" (Degli Antoni y Grimalda, 2011).

social como tal . Esto es precisamente lo que ocurre con lo que actualmente se denominan "leyes inexpresivas", es decir, leyes que no logran expresar esos valores que constituyen los pilares de una sociedad determinada. Desafortunadamente, la teoría económica actual continúa guardando silencio sobre la cuestión de la relación entre los tres tipos de reglas. Con raras excepciones, la subdivisión del trabajo intelectual es tal que los juristas se ocupan exclusivamente de las leyes, los sociólogos exclusivamente de las normas sociales y los especialistas en ética de las normas morales. Así, no es difícil entender por qué es que la mayoría de las normas jurídicas son de la variedad "inexpresiva".

¿Qué se debe hacer para hacer frente a un defecto tan grave? Nuestra sugerencia es ir más allá del modelo aún prevaleciente de la democracia, es decir, el modelo elitista-competitivo debido a Max Weber y Joseph Schumpeter. Creemos que al día de hoy este modelo de democracia no es capaz de producir leyes expresivas en el sentido antes mencionado, es decir, leyes capaces de generar mecanismos de auto-cumplimiento que favorezcan la aceptación, incluso en ausencia de formas específicas de castigo coercitivo. En el lenguaje del enfoque de las capacidades, esto significa que el modelo elitista-competitivo no puede aprovechar plenamente el potencial del principio democrático, a fin de promover las políticas destinadas a mejorar el bienestar público. Se argumenta que el modelo participativo / deliberativo de la democracia es el modelo más adecuado y eficaz para ese fin.

Por supuesto, hay varios problemas teóricos y prácticos que tienen que ser resueltos si el modelo participativo / deliberativo de la democracia va a constituir una alternativa totalmente aceptable para el modelo existente. Sin embargo, no puede haber ninguna duda de que la idea participativa / deliberativa de la democracia es, hoy, la que más que cualquier otra - y ciertamente más que el modelo neo-comunitario que los partidarios de la política privada están abogando en los EE.UU. y en Europa - se las arregla para hacer frente a los numerosos problemas planteados por las paradojas de la felicidad, la más grave de las cuales es la disminución de la legitimidad social y moral del modelo actual de desarrollo. La felicidad, por supuesto, requiere de la participación, pero no sólo la variedad formal como la que se expresa en el colegio electoral. La plena participación se logra cuando los ciudadanos tienen la oportunidad de participar en el proceso de deliberación que luego lleva a que se tome una determinada decisión. Como todos sabemos, la felicidad está más en el proceso que en el resultado final. Esta es la razón por la cual dar a los ciudadanos una oportunidad real de participar en el proceso de deliberación aumenta su felicidad, independientemente de la constancia del nivel del PIB (Crocker, 2008).

Confirmación empírica de la importancia de los métodos de democracia deliberativa, en relación con el doble objetivo de mejorar la acción gubernamental y el aumento del índice de la felicidad pública, es proporcionada por la gran encuesta realizada por el Banco Mundial en 37 países diferentes (ver: <http://www.govindicators.org>). Dadas las disposiciones constitucionales y las condiciones económicas, a mayor participación de los ciudadanos en los foros deliberativos, encuestas deliberativas, jurados populares, etc., mayor será la calidad de los servicios de bienestar social, la credibilidad del gobierno, y el índice de felicidad pública.

Volviendo a nuestras observaciones introductorias, el paso del enfoque elitista al deliberativo es urgente dado que el paradigma tradicional basado en el reduccionismo

antropológico y corporativo ubica en el hombro de las élites institucionales una tarea imposible: si todos los individuos son hombres económicos y todas las corporaciones son maximizadoras de beneficio existe una primera contradicción lógica en creer que en cambio los miembros de las instituciones son benevolentes. Y es difícil concebir que las normas jurídicas óptimas pueden ser algo más que "leyes inexpresivas" que se convierten en ineficaces por ser ajenas a las normas sociales y morales de una comunidad política determinada.

Por esto es que el paradigma de la economía civil sugiere la creación de reglas de participación que se mueven desde la democracia elitista a la deliberativa, estimulando la participación de abajo hacia arriba (política y económica) y proporcionando incentivos para el comportamiento no puramente egoísta de los ciudadanos y las empresas, descritos en las secciones anteriores, que en gran medida observamos hoy.

En la era de la globalización con instituciones supranacionales todavía débiles, también somos conscientes de que una parte importante de la democracia deliberativa pasa a través de la vida económica y el establecimiento de consumo, ahorro y prácticas empresariales que incorporan temas de responsabilidad ambiental y social. El papel de la política es crucial también desde este punto de vista. Un sistema económico es como un entorno natural. Requiere la diversidad para fortalecer su capacidad de recuperación. El desarrollo de las muchas formas diferentes de empresas de economía social (cooperativas, entidades productivas sin fines de lucro, bancos y negocios éticos o sostenibles, empresas sociales, etc.), junto con las empresas lucrativas tradicionales es fundamental para contribuir a la creación de valor económico del trabajo de una manera ambientalmente sostenible. Las regulaciones no deben perjudicar a esta biodiversidad y evitar aplicar un enfoque de "lo mismo para todos". La idea implícita detrás de la economía civil es que las soluciones a los problemas actuales no pueden venir sólo de los esfuerzos de las instituciones que en solitario deban realizar una tarea heroica por los ciudadanos y las empresas pasivos y miopes. No hay nada como un campo de juego neutral. La participación activa de los ciudadanos en sus acciones económicas y de las empresas a lo largo de las líneas de responsabilidad social y ambiental es crucial para inclinar la balanza y es de interés crucial para que los actores institucionales ideen reglas adecuadas para estimular el desarrollo de las virtudes cívicas y corporativas.

VIII. Bibliografía

- Andreoni J. 1989. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy* 97, pp. 1447-58.
- Andreoni, J., 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *Economic Journal* 100(401), pp. 464–477.
- Andreoni J., & B. Douglas Bernheim, 2009. "Social Image and the 50-50 Norm: A Theoretical and *Experimental Analysis of Audience Effects*," *Econometrica*, 77(5), September, 1607-1636.
- Andreoni, J. and Miller, J., (2002) "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Rationality of Altruism.," *Econometrica*, 70(2): 737-753.
- Becchetti, L., Fiaschetti, M., Marini, G. (2014) "Card Games and Economic Behavior", *Games and Economic Behavior* 88, pp 112-129
- Becchetti L. Giachin Ricca E. Pelloni A., 2011 The relationship between social leisure and life satisfaction: causality and policy indicators, *Social Indicators Research* , pp. 1-38
- Becchetti, L., Pelloni, A. and Rossetti, F. 2008. Relational Goods, Sociability, and Happiness. *Kyklos*, Vol. 61 (3), 343-363.
- Becchetti, L. and Savastano, S., 2009. The money-happiness relationship in transition countries: evidence from Albania , Aiccon working paper.
- Ben-Ner A and L. Putterman (2010), Trusting, Trustworthiness, and CSR: Some Experiments and Implications in L. Sacconi, M. Blair, R.E. Freeman and A.Vercelli (eds.) *Corporate Social Responsibility and Corporate Governance: The Contribution of Economic Theory and Related Disciplines*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K. (1995), "Trust, Reciprocity and Social History," *Games and Economic Behaviour*, 10: 122-142
- Bruni L. and Stanca L. (2008), Watching alone: Relational goods, television and happiness, *Journal of Economic Behavior & Organization* Volume 65, Issues 3-4, 506-528
- Bolton G.E. and Ockenfels A. (2000). "A Theory of Equity, Reciprocity and Competition". *American Economic Review*, 90(1), pp.166-93.
- Broberg, Tomas, Tore Ellingsen, and Magnus Johannesson. 2007. "Is Generosity Involuntary?" *Economics Letters*, 94(1): 32–37.
- Camerer, C., 2003. *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*, Princeton, Princeton University Press.
- Camerer, C. F. and Thaler, R. H. (1995). "Ultimatums, Dictators and Manners", *Journal of Economic Perspectives* 9: 209-19.
- Carson, Richard T., Nicholas E. Flores , Norman F. Meade, 2001, Contingent Valuation: Controversies and Evidence, *Environmental and Resource Economics*, 19:173–210.
- Checked out *Are European supermarkets living up to their responsibilities for labour conditions in the developing world?*
http://www.fairtrade.org.uk/press_office/press_releases_and_statements/jun_2009/global_fairtrade_sales_increase_by_22.aspx
- Charness, G. and Rabin, M. (2002). Understanding Social Preferences with Simple Tests.

Quarterly Journal of Economics 117, 817-869.

Dana, J., Cain, D.M., & Dawes, R.M. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly but quiet exit in dictator games. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100, 193-201.

Degli Antoni, G., and Gianluca Grimalda, 2011, Bridging and bonding social capital: an experimental test of the social value of real voluntary groups", mimeo

Easterlin, R. A. *Does Economic Growth Improve the Human Lot?* (1974) in Paul A. David and Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc.

Engel, Christoph, 2010, Dictator Games: A Meta Study (March 1, 2010). MPI Collective Goods Preprint No. 2010/07

Fehr, E., G. Kirchsteiger and A. Riedl (1993) "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation," *Quarterly Journal of Economics*, 108: 437-459

Fehr, E., E. Kirchler, A. Weichbold and S. Gächter (1998), "When Social Forces Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets," *Journal of Labor Economics*:16, 324-351.

Fehr, E., and S.Gächter, (2000). "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments", *American Economic Review* 90, 980-994.

Fehr, E. and Schmidt, K. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics* 114, 817-868.

Fischbacher, U., S. Gächter and E. Fehr (2001), "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment", *Economics Letters*, 71: 397-404

Freeman, R.B. (1997), 'Working for nothing: the supply of volunteer labor', *Journal of Labor Economics*, 15(1), s140-s166

Frey, Bruno S. and Stutzer, Alois, *Beyond Outcomes: Measuring Procedural Utility*. Oxford Economic Papers, Vol. 57, No. 1, pp. 90-111, 2005.

Gui, B., 2005. *From transactions to encounters. The joint generation of relational goods and conventional values*. In Gui, B. and Sugden, R. (Ed.) (2005). *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Güth, W., R. Schmittberger, and B.Schwarze, (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining" *Journal of Economic Behavior and Organization* III, 367-88.

Harbaugh, W.T., 1998. What do donations buy? A model of philanthropy based on prestige and warm glow. *Journal of Public Economics* 67, pp. 269-84.

Henrich, Joseph, Jean Ensminger, Richard McElreath, Abigail Barr, Clark Barrett, Alexander Bolyanatz, Juan C. Cardenas, Michael Gurven, Edwina Gwako, Natalie Henrich, Carolyn Lesorogol, Frank Marlowe, David Tracer, and John Ziker. 2010. "Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment," *Science*, 327 (5972): 1480-1484.

Helliwell J. (2008), Life satisfaction and quality of development, NBER working paper, n.14507

Jiang, S., Lu, M. and Sato, H., 2009, Happiness in the dual society of urban China: Hukou identity, horizontal inequality and heterogeneous reference. Global COE Hi-Stat Discussion Paper Series n. 20.

Konow, J., 2009. "Is fairness in the eye of the beholder? An impartial *spectator* analysis of justice," *Social Choice and Welfare*, Springer, vol. 33(1), page 101-127

Konow J., 2009, *Mixed Feelings: Theories of and Evidence on Giving*. *Journal of Public Economics*, Vol. 94, No. 3-4 (April 2010): pp. 279-297.

List, (2007) On the interpretation of giving in dictator games, *Journal of Political Economy*, Vol. 115, No. 3 (June 2007), pp. 482-493

Meier Stephan & Alois Stutzer, 2008. "Is Volunteering Rewarding in Itself?," *Economica*, London School of Economics and Political Science, vol. 75(297), pages

Nielsen (2012) the global socially conscious consumer, accessed at <http://www.nielsen.com/us/en/insights/reports-downloads/2012/the-global--socially-conscious-consumer.html> the 30th July 2011.

Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *The American Economic Review* 83, 1281-1281.

Ribar, D.C. and Wilhelm, M.O., 2002. Altruistic and joy-of-giving motivations in charitable behavior. *Journal of Political Economy* 110, pp. 425-57.

Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 1977;6(Summer).

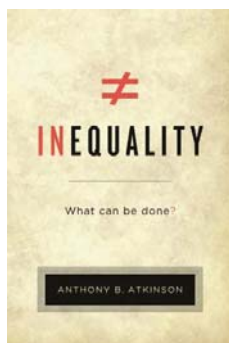
Senik, C., 2004. Relativizing Relative Income. DELTA Working Papers 2004-17, DELTA
Sonnemans, J., A. Schram and T. Offerman (1999) "Strategic Behavior in Public Good Games – When Partners drift apart", *Economics Letters* 62: 35-41.

Stanca, L. (2009). "With or Without You: Measuring the Quality of Relational Life Throughout the World", *Journal of Socio – Economics*, Vol. 38, No. 5, pp. 834-842.

Bartolini

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA: ATKINSON, ANTHONY (2015). *INEQUALITY: WHAT CAN BE DONE?* HARVARD UNIVERSITY PRESS

Ernesto A. O'Connor⁸⁵



Anthony Atkinson es un economista británico, profesor de la London School of Economics y el Nuffield College de Oxford. Su especialidad ha sido por décadas el estudio de la pobreza y la inequidad, con eje en la distribución del ingreso.

Más allá de su conocido paper sobre "*El diseño de la estructura tributaria: impuestos directos versus indirectos*", escrito con Joseph Stiglitz en 1976 (*Journal of Public Economics*), su trayectoria se ha orientado a los problemas socio-económicos. El Índice de Atkinson, conocido como la medida de Atkinson o medida de desigualdad de Atkinson, es una medida de la desigualdad de ingresos, útil para determinar qué extremo de la distribución contribuye más a la desigualdad observada.

En esta línea, su nuevo libro, *Inequality. What can be done?* es muy relevante, pues se suma a una serie de trabajos recientes de importantes autores que ponen énfasis en los temas de pobreza y distribución (Stiglitz, Sachs, Deaton, Piketty, entre otros). Esto refleja, de alguna manera, un cambio, o por lo menos ampliación de ejes de análisis centrales, en el pensamiento económico dominante.

Atkinson es, de algún modo, el decano de los economistas que estudian la desigualdad. Después de una exhaustiva recopilación de datos y tendencias, Atkinson atribuye el aumento de la desigualdad, directa o indirectamente, a "los cambios en el equilibrio de poder." Por eso sostiene que, "las medidas para reducir la desigualdad sólo pueden tener éxito si el poder dominante no interfiere y es controlado".

En algunos aspectos, el nuevo libro de Atkinson complementa o supera al trabajo de Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*. Si Piketty explica la tendencia de la riqueza y del ingreso de concentrarse en el largo plazo, y sobre todo después de los '70, Atkinson profundiza las causas que impulsaron este cambio y por qué las recetas económicas ortodoxas convencionales no van a invertir las tendencias. Atkinson demuestra un conocimiento profundo de las dinámicas políticas que hicieron posible la era igualitaria anómala de "los treinta keynesianos años gloriosos" después de la Segunda Guerra Mundial.

En el libro de Atkinson, el trato social desde la política y la economía de la posguerra reduce drásticamente la desigualdad utilizando varias palancas. Los impuestos progresivos y transferencias del Estado de bienestar fueron parte de la historia. Del mismo modo una forma más altamente regulada de la globalización. El poder de los trabajadores y de los sindicatos resultó en una mayor proporción de la renta nacional

⁸⁵ Doctor en Economía (UCA). eoconnor@uca.edu.ar

por parte del salario. Las políticas antimonopolio ayudaron también. Todos estos instrumentos, y otros más, se ha invertido desde 1980, debido principalmente a un cambio en el poder político. La desregulación financiera global exacerbó la acumulación de capital en detrimento del salario, y profundizó los ciclos de la economía. Este cambio aumenta la influencia, así como la riqueza, de los ricos, lo que conduce a un círculo de auto-refuerzo de más de tales políticas, y a la generación de más desigualdad.

En el mercado laboral, la mayor flexibilidad propuesta por la mayoría de los economistas ha significado transferir poder de los trabajadores a los empleadores, en particular, al capital. El cambio tecnológico no ha sido neutral en este proceso.

Pero la creciente desigualdad de los ingresos ha sido también reflejo de las diferencias cada vez mayores en las habilidades de los trabajadores de cara a los cambios en la tecnología, que requieren trabajadores más avanzados. Por lo tanto, una solución propuesta en general por muchos economistas es mejor educación y formación, con la adquisición de habilidades varias para el desempeño en un mundo en constante cambio. Pero Atkinson va más allá de esto, proponiendo medidas de política económico-social integrales.

Así, la segunda parte del libro presenta una serie de propuestas que juntas podrían llevar a las sociedades hacia un significativo menor nivel de desigualdad. Estas abarcan muchos campos de la política y no están limitados a la redistribución fiscal.

En un trabajo con abundante documentación empírica, muy pocas ecuaciones, y adecuada justificación de sus posturas, Atkinson propone un mundo con mejor distribución del ingreso, pues considera que el actual sistema no sólo es inequitativo, sino que presenta riesgos de sustentabilidad.

Ciertos límites a la concentración de capital, a las finanzas globales y a los grados de libertad de las empresas multinacionales, un esquema de tributación progresiva mucho más intenso, y un sistema de seguridad social universal son propuestas centrales en el libro de Atkinson, que propone "aprender del pasado" y no repetir errores.

En sus palabras finales hay margen para el optimismo: "Es verdad que desde 1980 hemos visto un "giro hacia la desigualdad" y que siglo XXI presenta desafíos en términos del envejecimiento de la población, cambio climático, y desequilibrios globales. Pero las soluciones a estos problemas están en nuestras propias manos. Si estamos dispuestos a utilizar la mayor riqueza de hoy para hacer frente a estos retos, y aceptar que los recursos deben ser compartidos menos desigualmente, hay motivos para el optimismo".

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA: MILLÁN SMITMANS, PATRICIO (2014) TERMINAR CON EL HAMBRE. EDUCA

Ann Mitchell⁸⁶



La tesis principal del recientemente publicado libro *Terminar con el hambre* es que es posible eliminar el hambre en el mundo; solo falta la voluntad política para hacerlo. El mundo produce suficientes alimentos para alimentar a la población global pero, según estimaciones de la FAO, 842 millones de personas alrededor del mundo sufren hambre. Existe esta paradoja porque, tal como nos enseñó el ganador del Premio Nobel en Economía Amartya Sen, el hambre ocurre no por la falta de disponibilidad de alimentos, sino porque las personas pobres no tienen acceso o derecho sobre los alimentos disponibles.

El libro fue escrito por Patricio Millán, economista de formación que adquirió muchos años de experiencia en el análisis de los problemas laborales y sociales como funcionario de organismos internacionales como el Banco Mundial y la FAO y como profesor de la Pontificia Universidad Católica Argentina

El primer aporte del libro es que ayuda a hacer más visible el problema del hambre en la Argentina—un país productor de alimentos para el mundo. De acuerdo con las estimaciones presentadas en el libro entre 3,2 y 4 millones de argentinos padecen hambre.

La sociedad, no obstante, parece no percibir la gravedad y la urgencia del flagelo, y tiende a enfocarse más en la cuestión de cómo medir adecuadamente la pobreza o en otros temas también importantes como la calidad de la educación pública, olvidándose de que una buena alimentación es una condición necesaria para alcanzar mejoras en educación. Niños que sufren hambre no pueden concentrarse en el colegio. Y un niño que sufre desnutrición en sus primeros dos años de vida sufre consecuencias negativas e irreversibles en su desarrollo cognitivo, comprometiendo su capacidad para aprender y su futura productividad.

El segundo aporte del libro es que clarifica los distintos conceptos y métodos de medición de situaciones vinculadas con el hambre y la malnutrición. Por ejemplo, describe muy claramente cómo medir: el hambre (en base a la metodología desarrollada por la FAO), los indicadores de desnutrición infantil (basados en mediciones antropométricas – peso, talla y altura), la desnutrición oculta (que refiere a deficiencias de micronutrientes), el concepto de inseguridad alimentaria y otros problemas de malnutrición como la obesidad—un problema de salud que afecta relativamente más a los sectores más vulnerables.

El tercer aporte del libro es que no solo denuncia la existencia del problema del hambre sino que también propone propuestas concretas para eliminarlo. Millán dedica

⁸⁶ Ph.D en Economía, Universidad de Maryland, EEUU. annmitchell@uca.edu.ar

más de la mitad del libro a presentar sus propuestas de políticas públicas para terminar con el hambre en el mundo. Argumenta que una estrategia adecuada requiere una política de “doble vía”. Se necesitan, por un lado, políticas para atender las necesidades inmediatas de las personas que sufren hambre facilitando el acceso a alimentos. Y, por otro lado, políticas estructurales que procuran ampliar las capacidades para adquirir alimentos en el largo plazo (por ejemplo, políticas en educación, capacitación laboral, creación de trabajo, etc.). El autor destaca la relación complementaria y sinérgica entre las dos clases de políticas. Para que las personas puedan educarse e integrarse a la economía productiva, necesitan primero una alimentación adecuada y, al mismo tiempo, proveer programas de asistencia alimentaria sin ofrecer políticas estructurales tiene el riesgo de crear situaciones de dependencia. Como explica el libro, el hambre no es solo una consecuencia de la pobreza, sino también es una causa.

Las tres políticas que propone para atender las necesidades alimentarias inmediatas son los programas de nutrición y salud materno-infantil, los programas de transferencias de ingresos y alimentos (especialmente las políticas condicionadas) y los programas de alimentación escolar. Las tres políticas estructurales que propone son la promoción del empleo decente—y en particular la formalización del empleo, el desarrollo de una educación de calidad y políticas para eliminar la pobreza en el sector rural.

Cabe destacar que al presentar sus propuestas de políticas públicas para combatir el hambre, el autor trata diversos temas que son controvertidos y sobre los cuales existen diferencias de opinión entre distintos sectores de la sociedad, partidos políticos, etc. Un ejemplo es su análisis de la conveniencia de adoptar políticas focalizadas versus universales. Explica claramente los dos distintos puntos de vista, pero luego presenta argumentos convincentes a favor de la focalización—un punto de vista no tan de moda hoy en día, especialmente en la Argentina. Argumenta que no existe una contradicción entre la defensa de los derechos humanos universales y el uso de programas focalizados como instrumentos para eliminar el hambre.

También presenta argumentos a favor de la simplificación de la regulación laboral como medio para fomentar la creación del empleo. Presenta algunos puntos a favor y en contra de la desregulación y propone una posición intermedia, conocida como “flexisecurity” que combina arreglos contractuales flexibles (entre empleador y empleado) y sistemas amplios de protección social.

Es un libro no solo para leer una vez sino para tener a mano y volver a consultar, ya que la verdadera riqueza del libro está en los detalles. Todos los capítulos incluyen análisis novedosos, datos contundentes y citas bibliográficas notables, pero no siempre tan conocidas.

Un ejemplo es la información que presenta sobre la magnitud del sector rural en la Argentina. Está muy difundida la idea de que la Argentina es un país altamente urbanizada. Se suele escuchar que el 90% de la población del país es urbana (porque eso es lo que indican los datos censales tomando la definición del INDEC—que considera como población urbana a todas las personas que habitan en localidades de más de 2000 personas). Sin embargo, el libro cita un estudio del Banco Mundial

(Chomitz et al, 2004) que recalculó la población rural en los países de América Latina utilizando un criterio internacional de personas que habitan en municipios con densidad menor a 150 personas por kilómetro cuadrado y que tengan más de una hora de viaje a una ciudad de 100.000 habitantes o más, estimando que la población rural de la Argentina alcanza el 44% del total (o 17,6 millones de personas). Si esta idea fuera más difundida, podría influir notablemente en la manera en que se diseñan las políticas para reducir la pobreza en el país y muestra la necesidad de información regular sobre el territorio rural—una cuestión pendiente en un país donde la principal encuesta utilizada para la medición de la pobreza e indicadores laborales (la Encuesta Permanente de Hogares) solo abarca los aglomerados urbanos.

En conclusión, estimo que *Terminar con el hambre* será una importante fuente de información, análisis y propuestas concretas para el diseño de políticas y programas para combatir el hambre en Argentina y ojala también en otras partes del mundo.

Bibliografía

Sen, Amartya K. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlements and Deprivation*. Oxford: Clarendon Press, 1981.

Chomitz, Kenneth M., Piet Buys y Timothy S. Thomas "Quantifying the Rural-Urban Gradient in Latin America and the Caribbean" *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3634, Washington D.C., 2004.

Presentación y selección de trabajos

A. Información general

La “Revista Ensayos de Política Económica” es una publicación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina. Su primer número fue publicado en 2007, y tiene una periodicidad anual. La Revista está abierta a distintas colaboraciones, en el ámbito de la política económica y social cubriendo áreas como ser macroeconomía, economía internacional, economía monetaria, economía financiera, políticas fiscales, crecimiento, desarrollo, instituciones, regulaciones, microeconomía, organización industrial, políticas sociales, mercado de trabajo, demografía y distribución del ingreso, entre otros.

La selección de los trabajos publicados en la “Revista Ensayos de Política Económica” se encuentra primeramente bajo la responsabilidad de un Consejo Editorial, integrado por reconocidos investigadores de la Universidad y de otros Centros de Estudios. El Consejo Editorial cumple la función de coordinar la realización de referatos anónimos de todos los trabajos presentados.

B. Instrucciones para la presentación de los trabajos

Los trabajos con pedido de publicación deben ser enviados en versión digital via email a: eoconnor@uca.edu.ar

Los considerandos de los Ensayos son los siguientes:

- 1.- Se consideran trabajos tanto en idioma español como en idioma inglés.
- 2.- El manuscrito será escrito de la siguiente manera:

En primera hoja:

Título del artículo

Nombre y Apellido del autor

Resumen y Abstract (en español e inglés) Caracteres con espacio, máximo 700.

Palabras clave.

Clasificación JEL.

Dirección de contacto: con asterisco (*) en el nombre del autor, al final de la hoja, pertenencia institucional, dirección, teléfono, email.

Contenidos:

Extensión máxima: 35 páginas.

Caracteres con espacio: 50.000 (máximo).

Letra: Verdana 10.

Interlineado: 1,15

Espaciado: 6 pto

Gráficos y cuadros: sin restricción, incluidos dentro de las 35 páginas.

Bibliografía

Al final del trabajo, incluida dentro de las 35 páginas, ordenada alfabéticamente por apellido y nombre del autor:

Artículos: nombre del artículo entre comillas, seguido del nombre de la publicación donde está incluido en itálica, volumen, número, año y páginas.

Libros: nombre del libro en itálica, lugar de edición, editorial y año.

Ejemplos:

R. Dornbusch; S. Fischer; P. A. Samuelson (1977). "Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods", *The American Economic Review*, Vol. 67, N°. 5, Dec. 1977 , pp. 823-839

Aghion, Philippe; Howitt, Peter (1998). *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Pres.

3.- No se admiten modificaciones ni agregados una vez iniciado el proceso de edición.

4.- La Revista no se hace responsable por trabajos originales no publicados ni por su devolución en caso de no ser solicitados.
