



**La investigación
social en América
Latina: desde los
aportes teórico
metodológicos
hasta los contextos
institucionales de
su producción**



RAIGAL

Revista Interdisciplinaria
de Ciencias Sociales



“La investigación social en América Latina: desde los aportes teórico-metodológicos hasta los contextos institucionales de su producción”

N°11, Año 11, Abril de 2024 – Marzo de 2025



Universidad
Nacional
Villa María

Rector

Abog. Luis Negretti

Vice Rectora

Dra. Elizabeth Theiler

Decano Instituto A.P. de Ciencias Sociales

Mgter. Gabriel Suárez Fossaceca

Secretaría Académica, Instituto A.P. de Ciencias Sociales

Esp. María Florencia Montes

Secretaría de Vinculación, Instituto A.P. de Ciencias Sociales

Mgter. Carina Lapasini

Secretaría de Investigación y Extensión, Instituto A.P. de Ciencias Sociales

Dra. Carla Avendaño Manelli

Directora Revista Raigal

Dra. María Susana Bonetto

Editoras y editores

Dra. Virginia Achad

Dra. Carla Avendaño Manelli

Dra. Mariana Carbajo

Dra. Candela de la Vega

Dr. Pablo Gudiño Bessone

Dr. Juan Reynares

Dra. Virginia Tomassini

Comité Académico Científico

Dr. Juan Manuel Abal Medina, Universidad de Buenos Aires / CONICET, *Argentina*

Dr. Gerardo Aboy Carlés, *CONICET-IDAES/UNSAM, Argentina*

Dr. Waldo Ansaldi, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*

Dra. Dora Barrancos, *CONICET, Argentina*

Dr. Cástor Díaz Barrado, *Universidad Rey Juan Carlos, España*

Dr. Atilio Borón, IEALC, Universidad de Buenos Aires / CONICET., *Argentina*

Dr. Aldo Ferrer †, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*

Dra. Elizabeth Jelin, Investigadora Superior, CONICET-IDES, *Argentina*

Dr. Carlos Alfredo Juárez Centeno, *Universidad Nacional de Córdoba, Argentina*

Dra. María Pía López, Universidad de Buenos Aires, *Argentina*

Dr. Eduardo Rinesi, *Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina*

Edición y coordinación general: Lucas A. Aimar

Tapa: Composición digital, obra de Lucas Chami. Julio 2021. Adaptación y diseño Lucas Aimar.

Maquetación: von Düring, Pablo Alejandro | **Corrección:** Lucas A. Aimar.

Revista Raigal es una publicación electrónica de periodicidad anual con referato internacional doble ciego que busca constituirse en un espacio para el diálogo permanente sobre temas propios de las Ciencias Sociales en Latinoamérica, Argentina y la región. Raigal propone una mirada interdisciplinaria, asumiendo el desafío del diálogo entre los diversos campos de conocimiento de las Ciencias Sociales y la mirada compleja sobre los diversos aspectos de nuestra realidad social.

Raigal es editada por el Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Villa María. eISSN: 2469-1216. Campus Universitario - Av. Arturo Jauretche 1555, Villa María, Córdoba, Argentina - CP: 5900. Teléfono: +54 353 453 9103 - Fax: +54 353 453 9103.

Correo electrónico: revistaraigal@unvm.edu.ar - Sitio web: <http://raigal.unvm.edu.ar>



Raigal se publica bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional

(<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Esta revista provee acceso libre inmediato a su contenido bajo el principio de que hacer disponible gratuitamente investigación al público, contribuye a un mayor intercambio de conocimiento global. Al enviar un artículo, los autores aceptan la difusión vía internet en aquellos indizadores y bibliotecas virtuales de las cuales la revista forma parte. Los autores pueden compartir su trabajo on line (por ejemplo en repositorios institucionales o en sus propias páginas web), colocando la referencia correspondiente a *Revista Raigal* como primer lugar de publicación.

Sumario

Presentación

Por Carla Avendaño Manelli 5

Dossier

Aportes para la construcción de un modelo explicativo para estudios de caso en gestión externa subnacional. Un abordaje multidisciplinario para gobiernos intermedios

Por Federico Trebucq 8

Olas de transnacionalización, landnahme y agencia de los trabajadores del Sur Global: una mirada crítica desde el sector de Software y Servicios Informáticos de Argentina

Por Natalia Teresa Berti, Agustín Zanotti y Carina Borrastero 28

Perspectivas y tendencias en los estudios de grupos sociales privilegiados. Un estado de la cuestión en torno a elites empresariales latinoamericanas en el Siglo XXI

Por Emilia Schaigorodsky 43

Ser Emprendedor en la sociedad 4.0

La implicancia de la regulación emocional, estudio de campo de emprendedores en la provincia de Córdoba, Argentina

Por Heidi de Lourdes Raimondo y Andrea Palma Isla 59

“La calidad desde los mediados”: una aproximación cualitativa al estudio de la calidad de la mediación comunitaria a partir de la experiencia ciudadana

Por Manuel Campodónico, Mónica Diana Cornaglia y Carla Peretti 74

Artículos

La gobernanza interna de las empresas cooperativas y la autogestión del capital comunitario: una lectura crítica al enfoque económico tradicional

Por Juan Munt y Gonzalo Carrión 94

La economía popular cordobesa como resistencia al sentir precario neoliberal: la importancia de las prácticas del cuidado

Por Mariano Fuentes 115

Irak para armar: apuestas y límites en un contexto convulsionado

Por Nicolás Mondino 137

Presentación

La producción de conocimiento académico en Ciencias Sociales en América Latina se ha consolidado como un campo fértil en disputa de sentidos. Desde sus múltiples tradiciones teóricas, metodológicas y políticas, se ha abocado a la tarea de deconstruir paradigmas, interrogar las condiciones históricas de su propia producción y edificar objetos de estudio situados. Este trabajo colectivo ha dado lugar a nociones, categorías y formas de conocer que dan cuenta de procesos sociales marcados por desigualdades estructurales, resistencias históricas y apuestas por la transformación. Así, desde la medición empírica de variables hasta la reconstrucción de sentidos en contextos comunitarios, las Ciencias Sociales latinoamericanas hacen de la investigación un espacio de intervención crítica sobre el mundo.

Las universidades —desde las más antiguas, que anteceden a las independencias decimonónicas, hasta las creadas en los albores del siglo XXI—, junto con los centros de estudio y redes de investigación regionales e internacionales, han asumido la tarea de legitimar, jerarquizar y democratizar los saberes. A su vez, la historia de estos espacios también ha sido atravesada por las tensiones propias de Nuestra América: por momentos articulando proyectos de nación y políticas públicas, y en otros enfrentando la censura, la persecución o el silenciamiento.

Desde esta perspectiva, el número 11 de Revista Raigal reafirma su compromiso con una ciencia social crítica y situada. El Dossier temático que lo inaugura convoca a investigadores e investigadoras a compartir sistematizaciones teóricas, antecedentes y reflexiones contextuales que nutren y dan fundamento a sus proyectos de investigación o tesis. Se trata de poner en valor la tarea de construir estados del arte no como mero requisito académico, sino como ejercicio de lectura, interpretación y problematización de los saberes previos desde los cuales se construyen nuevas preguntas y marcos de análisis.

En ese sentido, el trabajo de Federico Trebucq propone un modelo explicativo para estudios de caso en gestión externa subnacional, incorporando herramientas de la paradiplomacia, el regionalismo y la economía política internacional. Su aporte contribuye a comprender las decisiones de los gobiernos intermedios en escenarios globalizados y complejos. Por su parte, el artículo de Natalia Berti, Agustín Zanotti y Carina Borrastero analiza el avance del sector informático argentino desde una perspectiva crítica del capitalismo digital, subrayando los modos en que el trabajo remoto globalizado produce nuevas formas de subordinación y agencia en el Sur Global.

Emilia Schaigorodsky ofrece un estado de la cuestión sobre los estudios de elites empresariales latinoamericanas, destacando la necesidad de renovar enfoques que permitan comprender el poder económico en contextos democráticos en tensión. Heidi Raimondo y Andrea Palma Isla abordan, desde una mirada psicosocial, la figura del emprendedor en la Sociedad 4.0, resaltando el rol de la regulación emocional como recurso clave en los nuevos modos de producir y habitar el trabajo. Manuel Campodónico, Mónica Cornaglia y Carla Peretti recuperan las voces ciudadanas para evaluar la calidad de la mediación comunitaria, posicionando la experiencia del usuario como dimensión central de la justicia participativa.

En la sección de artículos libres, Juan Munt y Gonzalo Carrión revisan críticamente los modelos de gobernanza en cooperativas, planteando una alternativa basada en la autogestión, el capital comunitario y la reciprocidad. Mariano Fuentes analiza la economía popular cordobesa como forma de resistencia ante el neoliberalismo, revalorizando las prácticas de cuidado como generadoras de vínculos, sentidos y organización social. Finalmente, el artículo de Nicolás Mondino examina la fragmentación

institucional en Irak a partir del proceso de formación gubernamental de 2022, aportando una mirada que, desde el análisis internacional, permite tender puentes analíticos con otras crisis democráticas.

Este nuevo número de Raigal refuerza el compromiso de la universidad pública con la tradición latinoamericana de pensamiento crítico, comprometido con su tiempo y abierto al diálogo interdisciplinario. Una apuesta por seguir construyendo ciencia social situada, reflexiva y transformadora.

Dra. Carla Avendaño Manelli
Editora de Revista Raigal

Sección DOSSIER

*“La investigación social en América Latina:
desde los aportes teórico-metodológicos hasta los
contextos institucionales de su producción”*

Aportes para la construcción de un modelo explicativo para estudios de caso en gestión externa subnacional. Un abordaje multidisciplinario para gobiernos intermedios

Notes for the construction of a analytical framework proposal for case studies in paradiplomacy. An approach from International Political Economy and Regionalism

Federico Trebucq
trebucq.federico@gmail.com
Centro de Investigaciones y Estudios sobre Cultura y Sociedad (CIECS)
CONICET, UNC, Argentina

RAIGAL. Revista Interdisciplinaria de Ciencias Sociales
Nº11, Abril de 2024 - Marzo de 2025 (Sección Dossier, pp. 8-27)
e-ISSN 2469-1216
Villa María: IAPCS, UNVM
<http://raigal.unvm.edu.ar>
Recibido: 24/03/2024 - Aprobado: 12/06/2024

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo desarrollar una propuesta de modelo analítico para estudios de caso en gestión externa subnacional, específicamente en gobiernos intermedios o regionales. Se parte del supuesto que para alcanzar un nivel explicativo en el campo de estudio paradiplomático es necesario complementar con otras disciplinas que aporten herramientas conceptuales e interrogantes que permitan abordar los procesos de toma de decisión. Es un trabajo de tipo cualitativo, bajo técnicas de revisión bibliográfica que se sitúa en la convergencia de la Paradiplomacia con la Economía Política Internacional y el Regionalismo. El estudio propone tres dimensiones analíticas que contribuyen a explicar los procesos de toma de decisión en el marco de una política de gestión externa de gobiernos intermedios: i) la distribución de preferencias y el entorno institucional a nivel regional, ii) la vinculación con el gobierno central, y iii) la influencia del contexto internacional. Se destaca que ninguna de estas dimensiones explica por sí solas la conducta exterior de un gobierno regional, ni tampoco son excluyentes de otras fuentes explicativas, pero configuran un abordaje integral para superar el alcance descriptivo del campo de estudio paradiplomático.

Palabras clave: paradiplomacia; gestión externa; economía política internacional; regionalismo

Abstract

This paper aims to develop a analytical framework proposal for case studies in subnational external management, specifically focusing on intermediate or regional governments. It is assumed that achieving an explanatory level in the field of paradiplomatic studies requires complementing with other disciplines that provide conceptual tools and questions to address decision-making processes. It is a qualitative work, based on literature review techniques that intersects Paradiplomacy with International Political Economy and Regionalism. The study proposes three analytical dimensions that contribute to explaining decision-making processes within a policy framework of external management of intermediate governments: i) preference distribution and institutional environment at the regional level, ii) linkage with the central government, and iii) influence of the international context. It is emphasized that none of these dimensions alone explains the external behavior of a regional government, nor are they exclusive of other explanatory sources, but they configure a comprehensive approach to overcome the descriptive scope of the paradiplomatic field.

Keywords: paradiplomacy; transnational linkage; international political economy; regionalism

Aportes para la construcción de un modelo explicativo para estudios de caso en gestión externa subnacional. Un abordaje multidisciplinario para gobiernos intermedios

Introducción

La gestión externa subnacional hace referencia a las vinculaciones transnacionales llevadas a cabo por gobiernos locales o regionales, y es retratada en la literatura especializada bajo el neologismo de *paradiplomacia*¹. De acuerdo con la definición de Cornago (2010), esta actividad consiste en el establecimiento de contactos permanentes o ad hoc con entidades públicas y privadas extranjeras, con el propósito de promover diversos aspectos socioeconómicos, culturales o medioambientales, así como cualquier otra dimensión exterior de sus propias competencias constitucionales.

El campo de estudio *paradiplomático* ha tenido un importante crecimiento en los últimos 30 años, a la par de las transformaciones en el orden global y de la disposición de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que han permitido el surgimiento de nuevos actores y nuevas dinámicas de poder en el escenario global. En este contexto, los espacios subnacionales y el territorio que administran, adquieren protagonismo en la economía global y se posicionan como un sitio de regulación a través del proceso de reescalamiento de las prácticas de desarrollo económico.

Esto significa que las jurisdicciones subestatales cuentan con mayores competencias en términos de autonomía y recursos para diseñar e implementar esquemas de desarrollo territorializados, y, con ello, gestionar la vinculación con actores extranjeros a los fines de posicionar sus intereses y cumplir sus metas en un contexto global interconectado.

En la actualidad, la gestión externa de gobiernos no centrales (GNC)² es una actividad frecuente en todo tipo de esquemas de gobierno y regímenes, lo que evidencia un campo de estudio amplio y diverso. Autores como Dickson (2014), Kuznetsov (2014) Zeraoui, (2016) hacen referencia al alcance descriptivo de la disciplina, es decir, que cuenta con limitaciones en términos de sus propias herramientas conceptuales para establecer una teoría general y encontrar explicaciones sobre la conducta y las estrategias llevadas a cabo por los GNC. La enorme diversidad de casos y las condiciones bajo las cuales se desarrollan, no solo atentan con la idea de teorizar y medir bajo criterios estandarizados, sino que los intentos pueden recaer en perspectivas reduccionistas y superficiales.

Por ello, esta propuesta entiende que las aproximaciones explicativas a la conducta internacional de los GNC deben ser abordadas bajo una metodología de Estudio de Caso³, dado que el proceso de toma de decisiones es contingente al entorno y se encuentra atravesado por la configuración social, geográfica y cultural (entre otras) del espacio donde es formulada. Es decir, que para explicar cómo se gesta una estrategia de gestión externa o vinculación transnacional, se deben tener en cuenta

¹ El término “*paradiplomacia*” se emplea tanto para describir la acción internacional de los gobiernos no centrales como para referirse al campo académico que estudia dicho fenómeno. En este trabajo, se establece una distinción entre ambos usos mediante el uso de mayúscula inicial (“*Paradiplomacia*”) cuando se alude al campo de estudio, y minúscula (“*paradiplomacia*”) cuando se hace referencia al fenómeno empírico.

² La expresión “*Gobiernos No Centrales*” (GNC) es utilizada en la literatura especializada como una forma genérica de referirse a las distintas jurisdicciones subestatales, independientemente de su denominación formal o nivel de autonomía. En este trabajo, se emplea la sigla GNC como equivalente de gobiernos subnacionales o regionales.

³ El Estudio de Caso es un enfoque metodológico que permite examinar detalladamente un sujeto —ya sea una persona, grupo, institución, evento o proceso— con el objetivo de comprender sus características, relaciones y evolución en un contexto determinado (Yin, 2003)

determinantes que solo ocurren bajo ciertas condiciones temporal y espacialmente segmentadas.

Asimismo, el protagonismo de los GNC en el escenario global no es exclusivo de los estudios paradiplomáticos; también es un fenómeno en el que convergen diversas disciplinas de las ciencias sociales. Perspectivas centradas en actores e intereses -como es el caso del Regionalismo o la Economía Política Internacional (EPI)- toman como objeto de estudio las preferencias y la interacción entre la autoridad política y la actividad económica en múltiples niveles. Otras disciplinas, como la Geografía Económica y la Sociología Urbana, destacan la importancia del territorio en la globalización y en la configuración social resultante de la relación global-local.

El aporte de teorías y enfoques de disciplinas complementarias amplía la frontera del conocimiento paradiplomático, al introducir nuevos interrogantes, herramientas analíticas y construcciones conceptuales que permiten ir más allá del plano descriptivo. Por ejemplo, se ha destacado el uso del institucionalismo histórico (Bursen y Deforche, 2010) o el enfoque de las capacidades estatales (Calvento, 2016; Pesuto y Nicolao, 2024) para explicar procesos, estrategias y factores que intervienen en la producción de políticas públicas.

Para el caso de los gobiernos intermedios, se considera especialmente valioso el enfoque de la Economía Política Internacional (EPI) para analizar y explicar los procesos de toma de decisiones de las autoridades políticas en torno a la actividad económica, a partir de la identificación de actores, intereses e instituciones. Asimismo, los aportes del regionalismo resultan relevantes para incorporar la dimensión territorial y el entorno en el que se desenvuelve la política pública.

El presente trabajo tiene como objetivo elaborar una propuesta de modelo analítico que permita explicar el proceso de toma de decisiones respecto de la gestión externa de unidades subnacionales a escala regional y específicamente para el estudio de caso en contextos federales o unitarios descentralizados⁴.

Por modelo analítico se entiende una representación estructurada del objeto de estudio que permite operacionalizar los conceptos teóricos para analizar empíricamente un fenómeno. Establece dimensiones, variables o factores relevantes, así como también las relaciones entre ellas, facilitando la interpretación y explicación de los procesos observados.

Tomando como punto de partida las causas de la acción paradiplomática propuestas por Soldatos (1990) -quien destaca la interacción entre tres niveles: nivel doméstico de las unidades federadas, nivel doméstico del gobierno central y el nivel internacional-, se parte del supuesto de que toda estrategia de gestión externa de un gobierno intermedio surge de una interacción política basada en intereses que se canalizan a través de instituciones. Sin embargo, la sola definición de los intereses en términos de ganancias esperadas resulta insuficiente, ya que el proceso de toma de decisiones no puede aislarse del contexto multinivel en el que se desarrolla. En particular, la relación con el gobierno central, así como también la influencia del contexto externo que incide sobre las expectativas de los actores y condiciona la acción en términos de oportunidades y amenazas.

En función de lo anterior, se proponen para la construcción del modelo analítico tres dimensiones que contribuyen a explicar los procesos de toma de decisión en el marco de una política de gestión externa de gobiernos intermedios: i) la distribución de preferencias y el entorno institucional a nivel regional, ii) la vinculación con el gobierno central, y finalmente, iii) el contexto internacional que condiciona las preferencias y la toma de decisión. Es importante mencionar que cada una de las dimensiones no explica por sí solo la política transnacional de una provincia o región, sino que son factores que se encuentran condicionados e influenciados mutuamente.

En cuanto a la metodología, se trata de un estudio cualitativo bajo técnicas de revisión bibliográfica con eje en la convergencia de la Paradiplomacia, la EPI y el regionalismo. No obstante, dada la complejidad de los casos paradiplomáticos en tanto actores y niveles, se tendrá en cuenta

⁴ Este trabajo se inscribe dentro del proyecto de investigación post doctoral “La economía política de la regionalización. Estudio sobre la estrategia de desarrollo territorial de la Región Centro en el Corredor Bioceánico Central en el periodo 2019-2023” en el marco del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

aportes del desarrollo territorial (Archer, 2012; Keating y Wilson, 2014; Medina & Molins, 2014a), la gobernanza multinivel y los estudios federales (Lijphart, 2012; Schakel et al., 2014; Treisman, 2002).

El trabajo se estructura en cinco secciones. La primera expone el marco conceptual en el que se inscribe el modelo de análisis. La segunda aborda los conceptos y variables a través de los cuales se revelan y organizan los intereses a nivel regional. La tercera se enfoca en la relación de los gobiernos intermedios con el Estado central a través del grado de autonomía y las relaciones intergubernamentales. La cuarta sección explora las variables para analizar la incidencia del contexto internacional en el desarrollo de políticas paradiplomáticas. Por último, la quinta sección presenta las consideraciones finales del estudio y ofrece reflexiones en torno a la aplicabilidad y relevancia de la propuesta.

Aproximación al marco conceptual: Paradiplomacia, Economía Política Internacional y Estudios Regionales

A los fines de situar el modelo analítico en un marco conceptual multidisciplinario, este apartado expone los principales conceptos que definen tres campos de estudio que convergen en el análisis de la gestión externa de gobiernos regionales: Paradiplomacia, Economía Política Internacional y Regionalismo.

Los estudios paradiplomáticos se encargan de investigar sobre la actividad internacional llevada a cabo por GNC. Esta incluye la promoción cultural y económica mediante misiones oficiales, acuerdos y contactos con agentes extranjeros; así como el desarrollo de agendas y protocolos conjuntos en el marco de redes e instituciones de gobernanza transnacional (Sánchez y Trebucq, 2023).

Dada la multiplicidad de unidades subnacionales y de esquemas de gobierno existentes, es un fenómeno que presenta una gran diversidad de casos, incluso hay líneas de investigación que exceden al ámbito de lo gubernamental y se enfocan en la internacionalización de otro tipo de entidades como universidades, instituciones intermedias y organizaciones de la sociedad civil.

Este trabajo se enfoca en un tipo de gestión externa gubernamental que se da en unidades intermedias o regionales. La OCDE (2022) las define como las unidades entre el gobierno central y los gobiernos locales. El análisis se sitúa en contextos federales o unitarios con cierto grado de descentralización, por lo que cualquier actividad de proyección internacional se encuentra anidada en una estructura jurídica específica que condiciona sus alcances y modalidades de acción.

De acuerdo autores como Cornago (2010), Kuznetsov (2014) Keating (2000), la gestión externa a nivel regional o de gobiernos intermedios se diferencia de la que se realiza en ciudades o gobiernos locales, dado que implica un hecho significativo frente al Estado central, puesto que, dada su relevancia territorial, política y económica pueden afectar la relación multinivel o constituir una amenaza a la integridad territorial.

Por su parte, la Economía Política Internacional es un extenso campo de estudio que tiene como objeto la vinculación entre el mercado y el Estado para explicar interacciones y resultados en las relaciones internacionales a partir de la noción de que el devenir de la economía mundial ocurre en un marco definido por actores políticos (Gilpin, 2001; Tussie, 2015). El vínculo con la Paradiplomacia se establece en dos dimensiones clave que emergen en el contexto de la globalización vigente a finales del siglo XX y principios del siglo XXI.

Por un lado, la integración de lo doméstico y lo internacional, que permite analizar la transformación del Estado y la relocalización de la autoridad política en la toma de decisiones económicas (Paul, 2002; Ruggie). En este sentido, los GNC se han convertido en espacios relevantes de regulación a través del proceso de reescalamiento de las prácticas de desarrollo económico. Esto implica que participan en las dinámicas del mercado global mediante la implementación de estrategias orientadas a aprovechar el potencial territorial. Tales acciones no solo promueven entornos competitivos e innovadores, sino que también buscan posicionar su oferta exportables, atraer inversiones e integrarse su producción en cadenas regionales y globales de valor.

Por el otro, se relaciona con las oportunidades que surgen a partir del crecimiento y la proliferación de vínculos transnacionales entre grupos de interés, y con ello, la reconfiguración de espacios de incidencia política. Es decir, los GNC tienen la capacidad de articular espacios de influencia y coordinación con actores extranjeros, que se superponen a la división política de los Estados-nación, como es el caso de las redes de gobiernos locales o intermedios (Llorens y Sánchez Cano, 2019; Jessop, 2003).

Finalmente, los Estudios Regionales abarcan una diversidad de enfoques teóricos y aplicaciones empíricas, ya que puede analizarse en distintos niveles -desde lo local hasta lo supranacional-. En este trabajo, se retoma particularmente su dimensión vinculada al desarrollo territorial, entendida como la capacidad de ciertas regiones subestatales de organizarse institucionalmente para canalizar intereses, gestionar recursos y promover estrategias de crecimiento propias (Medina & Molins, 2014). Esta perspectiva pone el foco en la intermediación entre escalas de gobierno y en la articulación de actores públicos y privados con anclaje territorial.

Keating y Wilson (2014) proponen comprender el regionalismo como una vocación nacida a escala subnacional orientada a convertir el espacio físico en un territorio socialmente construido y políticamente organizado. Este proceso implica el surgimiento o consolidación de una comunidad política territorial, es decir, un conjunto de actores que comparten un marco geográfico común de referencia e interacción, y que desarrollan formas de acción colectiva con objetivos estratégicos. Esta construcción regional no solo responde a dinámicas internas, sino que también interactúa con estructuras estatales y procesos globales, lo que refuerza su potencial como actor dentro de contextos multinivel.

En síntesis, la vinculación entre Paradiplomacia, EPI y Estudios Regionales permite abordar de forma integrada el papel creciente de los GNC en la escena internacional y a explicar los determinantes de una estrategia o política de gestión externa. Esta triangulación aporta herramientas teóricas y analíticas complementarias para comprender cómo los GNC proyectan sus intereses más allá de las fronteras nacionales, participan en dinámicas económicas y políticas globales y, construyen agencia territorial en entornos institucionales complejos.

1. Intereses e instituciones en el nivel regional

Los intereses son aquello que los actores buscan a través de la acción política (Frieden et al 2019). Son definidos como las preferencias sobre las opciones disponibles y sus posibles resultados. Se tiende a pensar que los individuos o grupos buscarán aquellas opciones que incrementen su bienestar y estarán en contra de las que lo disminuyan.

En una economía transnacionalizada, el mercado está regulado por “múltiples soberanías” en lugar de un solo locus de poder (Underhill, 2000), es decir, que los mercados se asientan sobre nodos institucionales que ejercen autoridad de diversas maneras y en diversas funciones. En este contexto, los intereses son dependientes del nivel de toma de decisión. Lo que los agentes económicos esperan de la política está en función de las competencias de cada jurisdicción. Por ejemplo, un grupo económico ligado a un sector específico -supongamos el sector agrícola- tendrá un conjunto de intereses que serán distribuidos en las distintas instancias institucionales de toma de decisión, que eventualmente tendrán mayor o menor coherencia multinivel.

Este proceso se denomina en la literatura especializada como reescalamiento de intereses (Keating, 2014; Medina & Molins, 2014; Paul, 2002), dado que la representación de intereses económicos y comunidades políticas se ha redistribuido en diferentes niveles de toma de decisión, por encima y por debajo del Estado-nación. Al respecto, Swingedouw (2014), alerta que estas transformaciones en la geometría del poder socioespacial son contenciosas, en tanto albergan tensiones y conflictos entre niveles, por lo que deben ser teorizada como un escenario heterogéneo en cuanto a tipos de actores, y disputado en tanto control y empoderamiento.

Definir el interés regional respecto al proceso de gestión externa supone indagar sobre los

actores y agentes que participan el proceso de toma de decisión, y de qué manera influyen en los resultados de la política pública. La EPI responde a estos interrogantes identificando cuáles son los intereses y cómo se organizan, de qué manera son trasladados a políticas a través de las instituciones, y cómo incide el ambiente estratégico en que esas operaciones suceden (Oatley, 2017).

Entender de dónde vienen los intereses permite especificar las demandas que compiten en el proceso político y a la que se enfrentan los tomadores de decisión para definir el curso de una política externa. Para fines expositivos y analíticos se ordenarán las fuentes de intereses en torno a dos factores: Preferencias materiales e ideas.

1.1. Intereses: *Preferencias materiales e Ideas*

1.1-1. Preferencias Materiales

La EPI ha desarrollado con éxito modelos que integran teorías económicas para identificar los intereses de grupos o sectores respecto a la política económica externa. Principalmente, se han utilizado los modelos neoclásicos de comercio internacional: el teorema de Heckscher y Ohlin (1933), reformulado luego por Stolper y Samuelson (1941), que postula intereses basados en los factores de producción (tierra, trabajo y capital); y el teorema Ricardo-Viner (1950), que se enfoca en las distintas actividades industriales como un todo.

Ambas aproximaciones tienen como destinataria la política comercial ejecutada en el nivel central del gobierno. Sin embargo, dado el enfoque subnacional de la paradiplomacia, es necesario trasladar estas consideraciones al plano político en cuestión, en este caso, el de los gobiernos intermedios. Si bien es posible identificar preferencias materiales en torno a los determinantes de los factores productivos, también existen otras consideraciones que desafían la lógica tradicional de distribución de preferencias basada en ventajas comparativas, proponiendo en cambio un esquema centrado en ventajas competitivas⁵.

El nivel regional, se posiciona como una instancia clave en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas por sobre la escala nacional. Esto implica el desarrollo de innovaciones y relaciones sociales de producción como es el caso de la formación de clústeres y distintos tipos de asociaciones interempresariales. Incluso dentro del marco de la literatura sobre Regionalismo, el territorio se convierte en un factor de producción en sí mismo, dado que ninguna inversión podría funcionar si no se encuentra localizada en el lugar indicado (Boisier, 2005; Brenner, 2001; Keating, 2014).

La generación de este tipo de relaciones o pactos, por lo general, no se produce de manera armónica, sino que está sujeta a relaciones políticas que disputan modelos de desarrollo o bienes públicos. Por ello, las preferencias respecto a la política económica regional pueden variar según el potencial de ganancias que ofrezcan los distintos esquemas asociativos. En esta línea, Keating (2014) plantea que los determinantes materiales están vinculados al compromiso con la regionalización, la representación política y la estructura empresarial.

Con respecto al compromiso con la regionalización, hace referencia a la adaptación cognitiva en donde los grupos de interés -incluidos los gobiernos- ponderan que las regiones pueden hacer la diferencia en términos de gobernanza y bienestar. En este sentido las empresas apoyaran las políticas que tiendan a fortalecer la devolución (Medina y Molins 2014).

En cuanto a la representación política, el foco está en la capacidad de los gobiernos regionales o intermedios para responder a las demandas de los grupos de interés, en base a la convergencia de objetivos entre gobiernos y empresas. Keating y Wilson (2014) establecen que la posición de los

⁵ A diferencia de las ventajas comparativas que se basan en la dotación de recursos y los costos de oportunidad relativos, las ventajas competitivas son absolutas y corresponden a atributos o capacidades que permiten a un empresa u organización superar a sus competidores, logrando un mejor posicionamiento de mercado. Estas ventajas pueden provenir de diversas fuentes, incluido el acceso a recursos únicos, innovaciones y tecnología avanzada, ubicación estratégica y mano de obra calificada (Moon y Pino, 2016; Stumpf, 2022).

gobiernos regionales frente a determinados temas de la política regional como "izquierda-derecha", "Productivista-Ecológico" y "Centralización-Descentralización" dejaran como resultado grupos más o menos afines.

Por último, la incidencia de la estructura empresarial se verifica en que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) tienden a depender en mayor medida de los bienes públicos producidos regionalmente, mientras que las grandes empresas tienen mayor capacidad para resolver sus necesidades por cuenta propia (Keating & Wilson, 2014).

1.1-2. Ideas

Un cuerpo de análisis que se enfoca en las ideas como constructoras de poder político es la perspectiva constructivista de la de la Economía Política Internacional (Abdelal et al., 2005; Seabrooke, 2007). Una de sus líneas argumentales sostiene que las ideas propagadas por instituciones internacionales y referentes de opinión dan forma al proceso político, al incidir en las percepciones de los tomadores de decisión y los grupos de interés.

Para Blyth (en Hay, 2004, p. 209), las ideas tienen un rol causal y constitutivo en la trayectoria del capitalismo del siglo XX, dado que las instituciones están basadas en una contestación ideacional. Este autor sostiene que la conducta de los actores no es un reflejo directo de sus intereses materiales, sino de su percepción de ellos. Es decir que las circunstancias materiales no determinan la conducta, aunque la percepción sí. Por lo tanto, son las ideas las que se vuelven acción, es decir, las ideas que sostienen los agentes derivan luego en intereses.

En la misma línea, pero desde la perspectiva del Regionalismo, las ideas cumplen un rol destacado en constituirse como elemento de cohesión en lo que se denomina meta entorno (Esser et al., 1996) o configuración cognitiva de un territorio (Boisier, 2005). Esto implica dos aspectos estrechamente relacionados: por un lado, el patrón cultural que caracteriza a una sociedad; y por otro, el conjunto de valores compartidos que constituyen el capital social o conocimiento tácito (Santos Neves, 2010).

Finalmente, una consideración adicional, ampliamente desarrollada en la literatura de Relaciones Internacionales, es la toma de decisiones basada en las ideas de los líderes o hacedores de política (Tokatlian y Merke, 2014). En este sentido, la figura del líder puede aportar un elemento discursivo en la construcción de una región imaginada, donde se forman identidades. Esto contribuye a crear un espacio político y un marco de referencia sobre los temas que deben ser tratados y debatidos (Keating, 2001, p. 14). Implica, además, la capacidad de iniciativa y de definir los contornos de la acción en términos de amenazas y oportunidades.

1.2. Instituciones

Una vez identificados los actores y sus intereses o preferencias de política, los resultados no son automáticos, sino que tienen que interactuar con otros actores que a su vez tienen otras preferencias. Como indica Keohane (1984), las fuentes de la discordia se encuentran en la estructura de la interacción, mas no en la naturaleza de los actores. Por ello es importante conocer cómo los intereses de los actores regionales son organizados e integrados a las instituciones que definen la acción política y la toma decisión colectiva.

Frieden, Lake y Schultz (2019) proponen dos supuestos para analizar estas interacciones y la organización de intereses. En primer lugar, suponen que la conducta de los actores está motivada por la obtención de resultados. En segundo lugar, que las decisiones se toman considerando los intereses de los demás. De esto se desprende que los resultados de política dependen de una puja de intereses, que puede tomar distintas formas según el grado de convergencia o divergencia de los objetivos o resultados esperados.

Keohane (1984), por su parte, plantea que las interacciones en las relaciones internacionales

pueden clasificarse en tres tipos: armonía, cooperación, y discordia. La armonía se da cuando las acciones de dos actores convergen sin necesidad de establecer algún mecanismo que oriente la acción u oficio de mediador, es decir que se produce de manera natural. El problema aparece cuando los objetivos o resultados esperados condicionan la acción de los otros (Aggarwald & Dupont, 2017).

Las opciones que derivan de una posible discordia son la cooperación o el conflicto. La cooperación se produce cuando los actores adaptan sus conductas a las preferencias presentes o anticipadas de los otros, es decir, cuando las políticas que lleva a cabo un gobierno son consideradas por sus socios como facilitadoras de sus propios objetivos (Keohane, 1984, p. 74). El conflicto de política, en cambio, puede llevar a que un grupo intente modificar los objetivos de los otros, o bien a un estancamiento en el que ninguno de los dos logre satisfacer sus intereses.

En este sentido, las instituciones pueden promover la cooperación entre actores y facilitar mejores resultados a través de la acción colectiva. No obstante, no siempre benefician a todos por igual, ya que en muchas ocasiones son el resultado de una configuración previa de intereses, donde los ganadores acceden a escribir las reglas, que generalmente no son neutrales. A esto se lo denomina sesgo de política (Frieden et al., 2019, p. 74). Por ello, es necesario indagar en cómo son creadas las reglas, por quién y para quién. Los resultados institucionales determinan quiénes son los grupos ganadores y perdedores, es decir, quiénes se espera que apoyen una medida específica y quiénes intentarán modificarla (Underhill, 2000).

La literatura de EPI se enfoca principalmente en las instituciones de gobernanza económica mundial (Hurrell, 2007; Keohane, 1984; Krasner, 1982) y en las instituciones políticas domésticas que inciden en la conducta exterior de un país, principalmente instituciones electorales, legislativas y burocráticas (Frieden & Martín, 2003; Lake, 2009). Sin embargo, en un escenario de mayor conectividad, donde las redes de producción global y los vínculos políticos y sociales a escala transnacional multiplican las instancias de toma de decisión, las instituciones y espacios de representación pueden alterarse y adoptar distintas formas según el objetivo para el que fueron creados.

Esto significa que la migración de la institucionalidad al plano regional bien puede replicar la transferencia de intereses del nivel nacional, pero no se constituye como la única alternativa. Las redes de empresas, los clústeres, los sistemas regionales de innovación y los consorcios público-privados emergen como innovaciones políticas e institucionales que, por lo general, responden a las características relacionales de un territorio específico. En definitiva, el marco institucional no necesariamente es el mismo a nivel regional que a nivel nacional, ya que existen formas diversas de articular intereses y alcanzar resultados. A nivel regional, emergen formas de gobernanza mucho más participativas, flexibles y dinámicas que las que pueden darse en la escala nacional (Llorens y Sánchez Cano, 2019).

Para Medina y Molins (2014), la representación de intereses a nivel regional requiere distinguir entre las formas de representación, por un lado, y los tipos de intereses, por el otro. En cuanto a las formas, las interacciones entre intereses organizados (grupos) e instituciones pueden estructurarse en patrones “pluralistas” o “corporativos”. En los patrones pluralistas, las instituciones asumen un rol neutral en cuanto a la utilización del veto y no privilegian a un grupo sobre otro. Alternativamente, los patrones corporativos permiten un mayor involucramiento de las instituciones en la intermediación de intereses, formalizando el proceso de lobby a través de negociaciones en foros estables.

Con respecto a los tipos de intereses, los autores sostienen que si bien es común interpretar que los intereses empresariales son los que más contribuyen al desarrollo regional, las regiones son más que espacios económicos. Los procesos de reescalamiento reflejan cambios en la sociedad y en la cultura, lo que implica que las preferencias sociales sobre la política abarcan un espectro más amplio que el meramente económico.

En línea con las formas de organizar los intereses y cómo se integran al proceso de toma de decisiones, Keating y Wilson (2014) sostienen que los gobiernos intermedios han incorporado a los grupos dentro del proceso de formulación de políticas públicas, con el objetivo de obtener información, ganar consentimiento y facilitar su implementación. Los autores identifican tres patrones

de incorporación de los intereses a la política regional: 1) A través de consejos económicos y sociales que tienden a operar por consenso, buscando intereses comunes y evitando divisiones. 2) Pactos sociales, que buscan que las instituciones intermedias como cámaras y sindicatos asuman un mayor compromiso en la política de regionalización. 3) a través del involucramiento de los grupos de interés en la producción de medidas y legislación mediante un proceso regular y formal.

2. Relación con el gobierno central: Autonomía y relaciones intergubernamentales

En el apartado anterior se abordó la definición y articulación institucional de los intereses y preferencias regionales. Sin embargo, estos no operan de manera aislada, sino que se encuentran contenidos dentro del marco regulatorio a nivel nacional. La política comercial externa, el tipo de cambio y los lineamientos generales de la política exterior son factores que condicionan los objetivos y medios de vinculación transnacional. Estas regulaciones, a su vez, se inscriben dentro de un modelo de desarrollo determinado, lo que condiciona la distribución de preferencias regionales.

De esto se desprende que existen dos tipos de condicionamientos en relación con las políticas del gobierno central. Por un lado, se encuentran aquellas acciones que un gobierno regional puede desarrollar de manera autónoma, es decir, de acuerdo con sus propios objetivos y medios, pero que están limitadas por la estructura regulatoria derivada del modelo de desarrollo. Por ejemplo, las políticas de promoción comercial a nivel subnacional están condicionadas por la existencia de regulaciones a nivel nacional como puede ser el tipo de cambio o restricciones al comercio exterior que condicionan el acceso a mercados.

El otro tipo de acciones implica la necesidad de una coordinación efectiva con el gobierno central para poder ser ejecutadas. Ejemplos de este tipo de vinculación se encuentran en las acciones coordinadas o concertadas (Zubelzú, 2008) en donde las unidades subnacionales participan de negociaciones internacionales sobre aspectos que corresponden a su jurisdicción (p.e. Comité de Fronteras), o bien aprovechan las estructuras y oportunidades que brinda la diplomacia nacional, como embajadas y representaciones, para promover sus intereses.

Ambas situaciones representan un formato de relaciones intergubernamentales y, de manera más específica, un tipo de gobernanza multinivel vertical (Hooghe y Marks, 2003). La división de estas áreas depende del nivel o grado de autonomía que tiene la autoridad regional para implementar políticas que inciden en la internacionalización del territorio. La literatura sobre paradiplomacia ha abordado extensamente las relaciones con el gobierno central, especialmente en lo referido a la política exterior, y ha propuesto distintas categorizaciones sobre la división central-local (Hocking, 1996; Kincaid, 2010; Schiavon, 2019).

En este apartado interesa analizar de qué manera las políticas del gobierno central condicionan la estrategia de la gestión externa de las unidades constitutivas; es decir, cómo las disposiciones, medidas y relaciones que configuran el modelo de desarrollo —y que, en consecuencia, definen la política económica externa de un país— influyen en la configuración de una estrategia de gestión externa subnacional. A partir de esto, se identifican dos enfoques: uno centrado en la autonomía de las unidades subnacionales en contextos federales, y otro en la naturaleza de las relaciones intergubernamentales.

2.1. Federalismo y Nivel de Autonomía

Si bien el concepto de federalismo es dinámico y puede representar tantos modelos como Estados federales existan, en general se entiende como un tipo de organización política en la que las competencias de gestión y representación se distribuyen a través de niveles de gobierno, de manera tal que, al menos, debe existir un gobierno central y una unidad constitutiva (Lijphart, 2012; Schiavon, 2019).

En un sistema federal de gobierno, las unidades jurisdiccionales inferiores asumen

responsabilidades sobre las que poseen autoridad para definir el curso de política que responda a los intereses regionales o locales, y que, a su vez, contribuya al bienestar general del sistema en su conjunto. Las políticas educativas, de seguridad, fomento industrial e infraestructura son algunas de las áreas en las que los gobiernos no centrales ejercen autoridad, aunque la observancia del poder central y los grados en que esa autoridad se ejerce dependen tanto de la estructura normativa como de aspectos funcionales.

La descentralización de funciones puede analizarse desde el marco constitucional, donde están asignadas las competencias a las jurisdicciones inferiores. El caso de análisis más paradigmático en la literatura sobre paradiplomacia tiene que ver con la capacidad de los gobiernos no centrales de firmar acuerdos con actores internacionales. Esto supone una actividad formal, en el sentido de la existencia de una contraparte definida y regulada por un instrumento legal vinculante. No obstante, este tipo de acciones se muestra limitado para representar el significado y el alcance de la actividad paradiplomática, sobre todo en el siglo XXI, donde la multiplicación de las conexiones y vínculos con actores más allá de las fronteras posee características tan diversas que no pueden ser capturadas en el marco de una sola normativa (El-dessouki, 2018).

En este sentido, el perfil internacional que asumen muchos gobiernos no centrales se relaciona con el desbordamiento de sus competencias internas que adquieren un matiz macroregional o global a partir de intercambios informales, eventos internacionales, redes de cooperación, entre otras actividades, que responden a los desafíos y posibilidades de un escenario global interconectado. Es decir, el grado de autonomía que ostenta un GNC puede estar definido formalmente por aspectos jurídico-constitucionales, pero esto no siempre refleja todo el espectro de decisiones que estos gobiernos toman en el escenario internacional.

Por ello, los estudios que se enfocan sobre el nivel de autonomía buscan superar el enfoque jurídico-constitucional, asumiendo que la existencia de una constitución federal es solo una condición inicial y, ponen el foco en la descentralización, la devolución y la capacidad del GNC de tomar sus propias decisiones, es decir, de plantear sus objetivos y tener medios económicos y políticos para cumplirlos (Cornago, 2010; Lijphart, 2012; Treisman, 2002).

Superar las limitaciones del análisis constitucional obliga a ampliar el lente de observación hacia la capacidad de los GNC para llevar adelante acciones que contribuyan al establecimiento de un modelo de desarrollo económico regional. Este dependerá, en parte, de las asignaciones ejecutivas determinadas por el grado de descentralización asumido y, consecuentemente, de la disponibilidad de recursos políticos y económicos, lo que supone una mayor o menor autonomía para diseñar y ejecutar una estrategia de proyección internacional.

Según Lijphart (2012), la dicotomía entre centralización y descentralización es fácil de identificar, ya que, a partir de la existencia de una constitución federal o de una forma de gobierno descentralizada, se puede distinguir cuál es cuál. Sin embargo, la problemática radica en que la descentralización es una cuestión de grados, y no existe una sola fórmula para medirla con exactitud, ni un único tipo de relación entre los niveles central y local. En formas de gobierno complejas, las instituciones y las posibilidades de interacción multinivel pueden ser altamente variables.

Entre las distintas alternativas para medir el grado de descentralización, la mayoría converge en la cuestión del gasto público y el federalismo fiscal (Lijphart, 2012; Porto et al., 2018; Schiavon, 2019). Es decir, en la disponibilidad de recursos con la que cuentan las unidades subnacionales para implementar sus políticas. Schiavon (2019) sostiene que una buena medida para calcular el grado de centralización o descentralización es verificar si los gobiernos locales controlan un tercio o más del total del gasto público del país. En ese caso, el sistema puede considerarse descentralizado; de lo contrario, se considera centralizado (p. 23).

De manera más específica, y enfocados en los gobiernos subnacionales individualmente, Porto et al. (2018) sostienen que la autonomía fiscal se refiere al poder de decisión de los gobiernos subnacionales en cuanto a gastos, ingresos y financiamiento. Esta autonomía posee dos grandes dimensiones: la autonomía respecto a los recursos propios y la autonomía respecto al gasto. Los autores

definen esta relación a través del coeficiente entre los recursos propios y el gasto total subnacional, donde 0 implica dependencia total y 1 independencia total para autofinanciarse. Así, la autonomía respecto a los recursos propios significa que los gobiernos subnacionales pueden definir las bases y alícuotas de los impuestos a su cargo, mientras que la autonomía respecto al gasto implica la capacidad de decidir cuánto y cómo gastar.

En materia de gestión externa subnacional, esto es relevante ya que las diferencias en la autonomía respecto a los impuestos y el gasto pueden dar lugar a distintos tipos de estrategias, e incluso desencadenar una guerra de localizaciones (Lachapelle y Paquin, 2005) lo que puede profundizar las desigualdades territoriales. Por ello, el Estado central suele estar especialmente interesado en encontrar un equilibrio.

Adicionalmente, según Treisman (2002), otros factores que inciden en el grado de descentralización son la extensión territorial, la composición étnica y la existencia de constituciones subnacionales. Bajo estas tres categorías, el autor sostiene que existe una correlación positiva con el número de niveles de gobierno. Por lo tanto, plantea que cuanto más extenso sea el país, más compleja sea su composición étnica, y más regiones cuenten con constituciones subnacionales, mayor será el grado de descentralización.

2.2. Naturaleza de las Relaciones Intergubernamentales

Se asume que la cuestión de la autonomía y la posibilidad de contar con recursos se constituyen como factores estructurales que determinan la base institucional. Sin embargo, no siempre resultan determinantes en los resultados de la política de vinculación transnacional de los gobiernos intermedios. Las relaciones intergubernamentales pueden ofrecer explicaciones sobre las oportunidades y limitaciones que las políticas del gobierno central imponen o facilitan a los gobiernos subnacionales.

2.2-1. Intereses y convergencia de agenda respecto al modelo de desarrollo

Siguiendo a (Actis et al., 2016) un modelo de desarrollo se refiere a una estrategia de articulación entre el mercado y el Estado que define el modo de producción, de distribución de riqueza y de inserción internacional en una sociedad determinada, en un momento dado de la historia (p. 16). Es una construcción que responde a una configuración de intereses y preferencias, de la cual emergen las diferentes regulaciones que inciden sobre el funcionamiento de la economía.

En cierta medida, los modelos de desarrollo están relacionados con el formato en que una sociedad se adapta a los patrones tecno-productivos del orden global y configura un tipo específico de capitalismo, de acuerdo con su base cultural, política y social (Dicken, 2015). Devlin y Mogueillansky (en Actis et al) sostienen que, por un lado, existen modelos en donde las intervenciones públicas están encaminadas a fortalecer la acción autónoma de las fuerzas del mercado; mientras que, por otro, hay perspectivas que desconfían de las señales del mercado y consideran que la intervención del Estado es necesaria para la transformación productiva. En la misma línea, Peck y Theodore (2007) indican que estos dos modelos se corresponden con un formato neoamericano, de corte más individualista, en donde las condiciones competitivas se asocian a las asignaciones del mercado; y con otro modelo, denominado modelo del Rin o germánico, que posee una perspectiva colectivista asociada a valores de igualdad y distribución equitativa del ingreso (p. 734).

Dada su naturaleza social, los modelos de desarrollo son configuraciones dinámicas que requieren ciertos niveles de consenso para su implementación y continuidad en el tiempo. En países federales, estos consensos no solo deben darse a nivel del gobierno central, sino que la existencia de jurisdicciones inferiores, con un relativo grado de autonomía, suma complejidad a las posibilidades de convergencia y pone a las relaciones políticas multinivel en el centro de la escena. De acuerdo con esto, las opciones de convergencia pueden agruparse en tres grandes líneas: el dualismo, cuando el gobierno central y las unidades subnacionales tienen objetivos diferentes pero no interfieren entre sí; convergente, cuando el modelo de desarrollo impulsado por el gobierno central coincide con los intereses regionales; y divergente, cuando son opuestos.

Respecto a la convergencia, Schiavon (2019) indica que es importante considerar si los objetivos a nivel subnacional generan reacciones en el gobierno central. Por ejemplo, en el caso de políticas de desarrollo económico local o regional -como la promoción de exportaciones, la atracción de inversión extranjera o el fomento de la transferencia de tecnología-, el gobierno central suele aceptarlas e incluso promoverlas. No obstante, en aquellas áreas donde el Estado central pueda sentirse amenazado, como en acciones motivadas por fines políticos orientados a lograr una mayor autonomía, es probable que las relaciones se tornen menos cooperativas.

Asimismo, otro factor que destaca es la afinidad política entre el gobierno central y las unidades subnacionales, en función del partido o coalición que las gobierna. Se espera una mayor capacidad de coordinación y cooperación cuando ambas instancias pertenecen a partidos políticos o coaliciones afines. Sin embargo, la disciplina partidaria puede verse limitada si las representaciones subnacionales gozan de mayor autonomía respecto de las representaciones nacionales.

2.2-2. Poder de negociación de las regiones frente al Estado central

Administrar las tensiones multinivel requiere del establecimiento de vínculos o mecanismos capaces de proveer a cada nivel de gobierno el acceso a los recursos en los que otros tienen ventajas relativas. Es decir, la necesidad del gobierno central de acceder a aquellos recursos que controlan los gobiernos no centrales (GNC), y de estos últimos, de canalizar sus intereses en la arena internacional (Hocking, 1996).

El escenario se plantea como una relación de interdependencia, en la que el poder de negociación se valora como un factor condicionante para el desarrollo de la proyección internacional de las unidades subnacionales. La participación en el producto nacional -y, en particular, en los indicadores que miden el éxito de la política económica externa, como el porcentaje de exportaciones o la inversión extranjera directa (IED)-, la ubicación geográfica, la infraestructura física y el control de recursos naturales son cuestiones que definen el poder de negociación en una correlación positiva a favor de las regiones. Sin embargo, ese poder también se encuentra condicionado por normativas y disposiciones bajo el control del gobierno federal, que pueden representar tanto oportunidades como restricciones. Entre ellas, se destacan las políticas macroeconómicas, por un lado, y por otro, la estructura de vínculos, redes y acuerdos de la política exterior.

En cuanto al contexto macroeconómico, que define los lineamientos generales de la economía nacional y determina la orientación de la política económica externa, Dicken (2015) sostiene que los gobiernos nacionales poseen un conjunto de herramientas regulatorias para controlar y estimular la actividad económica, tanto dentro del país como hacia el exterior, a través de los flujos de comercio e inversión. Estas herramientas se agrupan en tres grandes áreas: políticas que regulan el comercio exterior, políticas que inciden en la inversión extranjera directa y políticas de fomento industrial y tecnológico.

Por su parte, la estructura de vínculos, redes y acuerdos de la política exterior pueden representar oportunidades en tanto favorece el acceso a mercados y la previsibilidad de las acciones en el mediano y largo plazo. También influye positivamente la presencia de embajadas y representaciones diplomáticas que faciliten el acceso a información, conocimiento y redes de relaciones. No obstante, un cambio o una orientación de la política exterior que no se alinee con las preferencias regionales puede convertirse en un condicionante negativo, generando una pérdida de oportunidades o el deterioro de vínculos existentes.

Dado que estas cuestiones no forman parte directa de la competencia regional, la negociación intergubernamental y las actividades de lobby se presentan como alternativas para incidir en los resultados. En relación con esto, Zubelzú (2008) señala que las provincias no gestionan directamente en el plano internacional, sino que ejercen -o buscan ejercer- presión ante el gobierno nacional para impulsar proyectos considerados vitales para sus intereses, los cuales inciden directamente en su performance internacional (p. 39).

Para Bursens y Deforche, (2010), los resultados de las negociaciones pueden definirse en base a tres conceptos. Uno es la trayectoria dependiente (*path dependency*), que implica que los resultados de esa incidencia están determinados por el curso histórico de las instituciones. En segundo lugar, los resultados se pueden explicar por las coyunturas críticas (*critical junctures*) que determinan un nuevo ambiente institucional. Y, por último, el bloqueo (*lock in*) que implica que los actores tienen pocas opciones más que actuar dentro de los márgenes impuestos por las instituciones.

Un indicador relevante de relaciones cooperativas es la existencia de estructuras efectivas y procesos de comunicación entre el gobierno central y las regiones sobre aspectos vinculados a la política exterior subnacional. Estas instancias pueden adoptar diversas formas, más o menos institucionalizadas. En este sentido, Lecours (2008) plantea dos opciones posibles: la primera, el establecimiento de canales de comunicación entre funcionarios del Estado central y representantes de gobiernos regionales; y la segunda, la creación de cuerpos intergubernamentales para tratar temas específicos, donde las iniciativas paradiplomáticas puedan ser representadas o alineadas con la política exterior nacional.

3. Contexto Internacional

Difícilmente la estrategia de vinculación política internacional de una región se encuentre exenta de la influencia del contexto internacional. El proceso que impulsa a las autoridades subnacionales a proyectar sus jurisdicciones en el escenario internacional está intrínsecamente ligado al entendimiento de las oportunidades y amenazas del entorno externo. Analizar la conducta estatal únicamente desde adentro hacia afuera conduce a ignorar el contexto de la acción (Keohane, 1984).

En este sentido, las decisiones que se toman en el marco de la gestión externa subnacional no son solo el resultado de un proceso interno, sino que están determinadas por una configuración específica de la economía mundial, tanto en términos estructurales como coyunturales. Esto puede interpretarse, por un lado, en función del rol que ocupan las unidades subnacionales en los modelos de producción flexible (Archer, 2012; Jessop, 2013), y por otro, en relación con las ventanas de oportunidad que surgen en la evolución de los mercados y de las instituciones internacionales (Keating, 2001; Swyngedouw, 2004).

La primera consideración respecto del contexto externo responde a un patrón de causas estructurales que posicionan a las regiones según su trayectoria histórica, es decir, el lugar que ocupan dentro de la configuración del modelo de globalización vigente. En esta línea, Cornago (2010) advierte que la reestructuración de la economía mundial ha generado importantes transformaciones en los ámbitos de responsabilidad y competencia de los gobiernos subnacionales.

No obstante, el interés de esta sección se centra en la segunda apreciación, que corresponde a aquellos aspectos de la coyuntura internacional que inciden en la toma de decisiones respecto a la estrategia de vinculación política internacional. Esto incluye el tipo de estrategia adoptada, la orientación geográfica, las acciones a implementar y la selección de potenciales socios, entre otras definiciones que configuran el día a día de la actividad paradiplomática.

En este punto, la influencia que pueden ejercer los factores externos sobre la toma de decisiones gubernamentales adquiere diferentes grados y formas, que pueden agruparse en dos grandes categorías: influencia directa e influencia indirecta (Frieden & Martin, 2003).

3.1- Influencia directa

Implica que los cambios en el contexto internacional influyen sin intermediarios sobre las preferencias de los actores domésticos, lo que impacta en la definición de la política pública. Dentro de esta línea de análisis, se pueden identificar tres aspectos clave:

En primer lugar, se encuentran los factores ideacionales, relacionados con el predominio de ciertas ideologías a nivel global. Este enfoque plantea dos efectos sobre la toma de decisiones: por un

lado, el efecto dominó, que lleva a los gobiernos a imitar conductas y seguir tendencias predominantes (Drori et al., 2014); y por otro, la percepción del costo del aislamiento, que aumenta la probabilidad de que se adopten acciones en el plano internacional para no quedar fuera del sistema (Schiavon, 2019). También se puede asociar en esta línea a las alianzas de clases transnacionales, que implican afinidades ideológicas o de intereses entre el capital transnacional y el capital local, así como entre organizaciones de trabajadores y clase obrera (Archer, 2012; Paul, 2002).

En segundo lugar, desde un enfoque materialista, se considera que los cambios en el entorno internacional pueden alterar el orden de las preferencias domésticas y modificar la percepción de oportunidad de los actores subnacionales. Esto se vincula, por ejemplo, con las tendencias geográficas de la economía mundial, donde ciertas regiones o polos económicos ejercen una atracción gravitatoria sobre los tomadores de decisión, convirtiéndose en objetivos estratégicos para la internacionalización. Otro factor relevante en esta perspectiva son los cambios tecnológicos acelerados, que transforman sectores económicos enteros y redefinen las oportunidades disponibles. Un caso notable es el del sector servicios, que históricamente no participaba del comercio internacional, pero que actualmente representa uno de los espacios más dinámicos de la economía global (McKinsey Global Institute, 2019).

En tercer lugar, se encuentran las amenazas transnacionales o globales que impactan directamente en el territorio y que exigen respuestas desde los niveles locales o regionales. Ejemplos de esto son los desafíos vinculados al medioambiente, la seguridad y las migraciones (Lipschutz y Peck, 2010), que pueden influir en el perfil internacional que adopta un gobierno intermedio en un determinado periodo. La afectación común de estas problemáticas también motiva a las autoridades regionales a buscar socios y contrapartes con quienes compartir buenas prácticas, establecer acuerdos para la transferencia de conocimiento o formar alianzas de cooperación e influencia (Llorens & Sánchez Cano, 2019).

En los tres casos, el conocimiento del sistema internacional por parte de los líderes regionales y de las agencias responsables, resulta un factor determinante para orientar la acción externa. Este conocimiento no solo implica una comprensión general de las dinámicas globales, sino también la capacidad de interpretar tendencias, identificar oportunidades y evaluar riesgos en función de los intereses territoriales. La disponibilidad de información certera y actualizada también constituye un insumo clave en este proceso.

Aunque su evaluación implica cierto grado de subjetividad, es posible identificar algunos indicadores que permiten aproximarse a la existencia de estas capacidades: la incorporación de referencias y análisis internacionales en los discursos oficiales, la presencia de áreas de investigación o unidades de análisis estratégico dentro de la estructura burocrática, y el perfil profesional y la formación específica de los agentes encargados de implementar la política paradiplomática. Estos elementos, considerados en conjunto, pueden funcionar como herramientas analíticas para inferir el nivel de conocimiento e interés en cuestiones internacionales, así como su posible incidencia en la toma de decisiones y en la orientación de la acción externa.

3.2- Influencia Indirecta

Con respecto a la influencia indirecta, se hace referencia a aquellos condicionamientos u oportunidades que emergen de la estructura institucional de la economía internacional, los cuales alteran la información disponible y los incentivos de política para los actores domésticos (Frieden y Martin, 2003, p. 122).

La influencia indirecta puede observarse en distintos niveles. Por un lado, aparece en disposiciones que inciden en la política económica global, como las establecidas por la Organización Mundial del Comercio u otra institución de carácter interestatal. Por otro lado, se manifiesta en el avance de instancias de gobernanza transnacional. La primera está mediada por la pertenencia a un Estado-nación, mientras que la segunda implica la participación en redes e instituciones transnacionales con estructuras de diversa composición.

Con respecto a las organizaciones internacionales, no solo se hacen referencia a las disposiciones normativas sino también a otras formas de organización política que inciden en la economía internacional, como es el caso de los foros internacionales, la diplomacia de cumbres y demás transformaciones en la política internacional que influyen sobre los aspectos institucionales de la economía mundial.

Con respecto a las organizaciones internacionales, la referencia no se limita a las disposiciones normativas que surgen de tratados y compromisos vinculantes, sino que también abarca otras formas de organización política que inciden en la economía internacional, como los foros internacionales, la diplomacia de cumbres y otras estructuras institucionales con capacidad de agencia.

En cuanto a la gobernanza transnacional⁶ -es decir, redes e instituciones compuestas por actores públicos o privados que no representan a un Estado central-, se observa un panorama muy heterogéneo de posibilidades, dada la complejidad y diversidad de los actores involucrados. Para Jessop (2013), el resultado de este tipo de conexiones es un mosaico de alianzas que atraviesan fronteras, organizadas dentro y a través de regiones, donde coexisten distintos mecanismos de coordinación. En este sentido, las redes pueden ser gubernamentales (formadas por actores subnacionales), consorcios público-privados, o completamente privadas, como en el caso de las normas de certificación de calidad o las redes de cabildeo e influencia

En definitiva, la participación de regiones en organismos o redes transnacionales puede condicionar la estructura de oportunidades, no porque sus disposiciones sean vinculantes, sino porque evidencian afinidades, problemáticas comunes y espacios de interacción más o menos frecuentes. En este sentido, Keating (1999) sostiene que el proceso de formulación de políticas públicas está atravesado por complejas redes que se expanden a través del ámbito público y privado, y más allá de las fronteras internacionales, de las cuales se valen los funcionarios para acceder a poder, recursos y oportunidades.

4. Consideraciones finales

El modelo de análisis presentado contribuye a explicar la política de gestión externa de una región o gobierno intermedio en contextos federales o descentralizados. Se articula en torno a tres ejes principales que inciden en el proceso de toma de decisiones: los intereses e instituciones a nivel regional, las relaciones con el gobierno central y la influencia del contexto internacional.

La elaboración de esta propuesta para estudios de caso único se basó en la convergencia de los estudios paradipломáticos, la Economía Política Internacional y el Regionalismo, sin embargo, también fue necesario ampliar las referencias a otras disciplinas para descubrir variables e indicadores que contribuyan a explicar el fenómeno en cuestión. Principalmente se utilizaron aportes del desarrollo territorial, de los estudios federales y del institucionalismo intergubernamental.

Los siguientes puntos exponen a modo de síntesis las dimensiones de análisis del modelo propuesto:

Intereses e instituciones regionales. Este eje contribuye a explicar el proceso interno dentro de la región, en función de cómo se articulan los intereses territoriales respecto a la política de vinculación transnacional y de qué manera dichos intereses se incorporan a las dinámicas institucionales que definen una estrategia. Los intereses pueden analizarse a partir de sus fuentes materiales e ideacionales, así como de los objetivos y expectativas de los actores frente a ese nivel de toma de decisiones. Por su parte, las articulaciones institucionales dependen del modo en que fueron creadas las estructuras y de cómo se toman las decisiones. En este sentido, pueden adoptar un formato pluralista o corporativo.

Relación con el gobierno central. En un contexto multinivel, los tomadores de decisión enfrentan un conjunto de disposiciones que pueden influir positiva o negativamente en el diseño y la implementación

⁶ Entre las redes transgubernamentales que han adquirido reciente protagonismo en la gobernanza mundial se destacan Mercociudades, Ciudades y Gobiernos Locales Unidos (CGLU) y Organización de Regiones Unidas (ORU FOGAR).

de una estrategia. Por un lado, el nivel de autonomía en un sistema federal permite identificar el margen de acción de las unidades subnacionales para proyectarse internacionalmente. Por otro lado, y en relación con el perfil específico de la estrategia, las regiones se desenvuelven dentro de un marco de decisiones macroeconómicas y de política exterior que están atravesadas por un modelo de desarrollo determinado.

Contexto internacional. Ninguna estrategia de vinculación externa puede pensarse de manera aislada del entorno internacional. Su influencia puede manifestarse de forma directa, a través de las oportunidades que surgen del comportamiento de los mercados globales, de la afinidad ideológica o de la percepción de nuevos desafíos vinculados a una agenda transnacional emergente. A su vez, también puede presentarse de forma indirecta, mediante condicionamientos emanados por instituciones globales, ya sea aquellas en las que participa el Estado nacional en su conjunto, o aquellas de carácter transnacional de las que forman parte solo las regiones.

En cuanto a su aplicabilidad, es importante señalar que estas dimensiones no explican por sí solas una estrategia de gestión externa ni excluyen a las demás, sino que adquieren sentido en función de la configuración específica de cada una y de la complementariedad que se establezca en un período determinado.

El trabajo buscó contribuir a los abordajes explicativos de la Paradiplomacia a través de indagar sobre cómo se define una estrategia y cuáles son los determinantes que condicionan el proceso de toma de decisión. Es una propuesta en construcción, abierta al debate y a nuevos aportes.

Bibliografía

- Abdelal, R., Blyth, M., & Craig, P. (2005). *Constructivist Political Economy*. Cornell University Press.
- Actis, E., Lorenizni, M. E., & Zelicovich, J. (2016). Modelo de desarrollo y estrategia de inserción: claves para la interpretación de su relación. In A. Busso (Ed.), *Modelos de desarrollo e inserción internacional. Aportes para el análisis de la política exterior argentina desde la redemocratización 1893-2001* (pp. 15–30). UNR Editora.
- Aggarwald, V., & Dupont, C. (2017). Cooperation and conflict in the global political economy. In J. Ravenhill (Ed.), *Global Political Economy (Fifth Edit)*. Oxford University Press.
- Archer, K. (2012). Rescaling Global Governance: Imagining the Demise of the Nation-State. *Globalizations*, 9(2), 241–256.
- Boisier, S. (2005). ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? *Revista de La CEPAL*, 2005(86), 47–62.
- Brenner, N. (2001). The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration. *Progress in Human Geography*, 25(4), 591–614.
- Bursens, P., & Deforche, J. (2010). Going Beyond Paradiplomacy? Adding Historical Institutionalism to Account for Regional Foreign Policy Competences. *The Hague Journal of Diplomacy*, 5(1), 151–171.
- Calvento, M. (2016). *Gestión y política internacional subnacional. El caso de los municipios del interior de la Provincia de Buenos Aires* (M. Calvento (ed.)). Centro de Estudios Interdisciplinarios en Problemáticas Internacionales y Locales.
- Cornago, N. (2000). Exploring the global dimensions of paradiplomacy. Functional and normative dynamics in the global spreading of subnational involvement in international. *Workshop on Constituent Units in International Affairs*, 613, 1–24.
- Cornago, N. (2010). La descentralización como elemento de innovación diplomática: causas estructurales y lógicas de acción. *La Política Internacional Subnacional En América Latina*, 107–134.
- Dicken, P. (2015). *Global Shift* (7ma ed.). Guilford Press.
- Dickson, F. (2014). The internationalisation of regions: Paradiplomacy or multi-level governance? *Geography Compass*, 8(10), 689–700.
- Drori, G. S., Höllerer, M. A., & Walgenbach, P. (2014). Unpacking the glocalization of organization: from term, to theory, to analysis. *European Journal of Cultural and Political Sociology*, 1(1), 85–99.
- El-dessouki, A. (2018). Domestic structure and sub-national foreign policy: an explanatory framework.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-stamer, J. (1996). *Competitividad sistèmica: empresas y la política*.
- Frieden, J., Lake, D. A., & Schultz, K. (2019). *Understanding Interests, Interactions, and Institutions*. In *World Politics Interests, Interactions, Institution* (4ta Edició). Norton.
- Frieden, J., & Martin, L. (2003). International Political Economy: Global and Domestic Interactions. In H. Milner & I. Katznelson (Eds.), *Political Science: The State of the Discipline* (pp. 118–146). Norton.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy. Understanding the international economic order*. Princeton University Press.
- Hay, C. (2004). Ideas, interests and institutions in the comparative political economy of great transformations. *Review of International Political Economy*, 11(1), 204–226.
- Healey, P. (1997). Collaborative Planning. Shaping places in Fragmented Societies. In *Politics and Conflict in Governance and Planning*. Macmillan Press.
- Hocking, B. (1996). Bridging Boundaries: Creating Linkages. *Non-Central Governments and Multilayered Policy Environments. WeltTrends*, 11, 36–51.
- Hooghe, L., & Marks, G. (2003). Unraveling the central state, but how? Types of multi-level governance. *American Political Science Review*, 97(2), 233–243.
- Hurrell, A. (2007). *On Global order. Power, Values, and the constitution of international Society*. Oxford

University Press.

Jessop, B. (2013). Dynamics of Regionalism and Globalism: A Critical Political Economy Perspective. *Ritsumeikan Social Science Review*, 5, 3–23.

Kahler, M. (2016). Complex governance and the new interdependence approach (NIA). *Review of International Political Economy*, 23(5), 825–839.

Keating, M. (1999). Regions and International Affairs: Motives, Opportunities and Strategies. In *Paradiplomacy in Action*.

Keating, M. (2001). Governing cities and regions: territorial restructuring in a global age. *Global City Regions*, 1–21.

Keating, M. (2014). Introduction: Rescaling interests. *Territory, Politics, Governance*, 2(3), 239–248.

Keating, M., & Wilson, A. (2014). Regions with regionalism? The rescaling of interest groups in six European states. *European Journal of Political Research*, 53(4), 840–857.

Keohane, R. (1984). Después de la Hegemonía. Cooperación y Discordia en la Política Económica Mundial. Grupo Editor Latinoamericano.

Kincaid, J. (2010). Comparative observations on the international activities of constituent governments. In F. Requejo (Ed.), *Foreign policy of constituents units at the beginning of 21st century* (pp. 15–32). Generalitat de Catalunya.

Krasner, S. D. (1982). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as intervening variables. *International Organization*, 36(2), 185–205.

Kuznetsov, A. (2014). Theory and Practice of Paradiplomacy. In *Theory and Practice of Paradiplomacy*.

Lachapelle, G., & Paquin, S. (2005). Mastering globalization: New sub-states' governance and strategies. *Mastering Globalization: New Sub-States' Governance and Strategies*, 1–197.

Lake, D. A. (2009). Open economy politics: A critical review. *Review of International Organizations*, 4(3), 219–244.

Lecours, A. (2008). Political Issues of Paradiplomacy : Clingendael Institute, 1–22.

Lijphart, A. (2012). Patterns of democracy: Government forms and performance in thirty-six countries. In *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*.

Lipschutz, R. D., & Peck, F. A. (2010). Climate change, globalization, and carbonization. In B. Turner (Ed.), *International Handbook of Globalization Studies* (pp. 182–203). Routledge.

Llorens, C., & Sánchez Cano, F. J. (2019). La acción exterior de los gobiernos intermedios: paradiplomacia y regionalismo. In F. Enriquez Bermeo (Ed.), *Paradiplomacia y desarrollo territorial Serie* (pp. 105–146). Ediciones Abya-Yala.

McKinsey Global Institute. (2019). Globalization in transition: the future of trade and value chains. Report.

Medina, I., & Molins, J. M. (2014). Regionalism and employer groups in Spain, Italy, and the UK. *Territory, Politics, Governance*, 2(3), 270–286.

Oatley, T. (2017). Open economy politics and trade policy. *Review of International Political Economy*, 24(4), 699–717.

Paul, D. E. (2002). Re-scaling IPE: Subnational states and the regulation of the global political economy. *Review of International Political Economy*, 9(3), 465–489.

Peck, J., & Theodore, N. (2007). Variegated capitalism. *Progress in Human Geography*, 31(6), 731–772.

Pesuto, C., & Nicolao, J. (2023). Capacidades para la internacionalización municipal. In M. Calvento & J. Nicolao (Eds.), *Manual para la internacionalización de los gobiernos locales. Una Mirada desde Argentina* (pp. 133–148). Teseo Press.

Porto, A., Pineda Mannheim, C., & Eguino, H. (2018). Descentralización y autonomía fiscal subnacional en América Latina: Panorama comparado de Brasil, Colombia, México y Perú. In *Banco Interamericano del Desarrollo*.

Santos Neves, M. (2010). Paradiplomacia, Regiões do Conhecimento e a consolidação do “Soft Power”.

Janus.Net, 1(1), 10–28.

Sánchez, N. A., & Trebucq, F. (2023). Córdoba en el mundo: El devenir de la paradiplomacia provincial y municipal y su participación en redes transnacionales. *Revista Integración y Cooperación Internacional*, 36, 7–25. <https://doi.org/10.35305/revistamici.vi36.121>

Schakel, A. H., Hooghe, L., & Marks, G. (2014). Multilevel Governance and the State. In *The Oxford Handbook of Transformations of the State* (Issue November, pp. 1–15).

Schiavon, J. A. (2019). *Comparative Paradiplomacy*. Routledge.

Seabrooke, L. (2007). Varieties of economic constructivism in political economy: Uncertain times call for disparate measures. *May*, 371–385. <https://doi.org/10.1080/09692290701203748>

Soldatos, P. (1990). An Explanatory Framework for the Study of Federated States as Foreign-policy Actors. In P. Soldatos & H. Michelmann (Eds.), *Federalism and international relations the role of subnational units* (pp. 34–54). Oxford University Press.

Swyngedouw, E. (2004). Globalisation or ‘glocalisation’? Networks, territories and rescaling. *Cambridge Review of International Affairs*, 17(1), 25–48.

Swyngedouw, E. (2008). Scaled Geographies: Nature, Place, and the Politics of Scale. In *Scale and Geographic Inquiry: Nature, Society, and Method* (Issue January 2008).

Tokatlian, J. G., & Merke, F. (2014). Instituciones y actores de la política exterior como política pública. In C. Acuña (Ed.), *Dilemas del Estado Argentino* (pp. 245–312). Siglo XXI Editores.

Trebucq, F. (2024). Economía Política Internacional y Paradiplomacia: evolución, debates y convergencia. *Relaciones Internacionales*, 33(66), 186. <https://doi.org/10.24215/23142766e186>

Treisman, D. (2002). *Defining and Measuring Decentralization: A Global Perspective*. Unpublished Manuscript, March 2002, 38.

Tussie, D. (2015). Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional: Notas Para El Debate. *Relaciones Internacionales*, 24(48), 155–175.

Underhill, G. R. D. (2000). State, market, and global political economy: Genealogy of an (inter-?) discipline. *International Affairs*, 76(4), 805–824.

Yin, R. K. (2003). *Case study research: Design and methods* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Zeraoui, Z. (2016). Para entender la paradiplomacia. *Desafíos*, 28(1), 15–34.

Zubelzú, G. (2008). Los gobiernos subnacionales en el escenario internacional: conceptos, variantes y alcance. Un marco de análisis para las acciones de las provincias argentinas. In *Las provincias argentinas en el escenario internacional Desafíos y obstáculos de un sistema federal* (pp. 81–86). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

Sobre el autor

Dr. Federico Trebucq

trebucq.federico@gmail.com

Doctor en Relaciones Internacionales (UNLP) y Magíster en Relaciones Económicas Internacionales (UBA) Becario postdoctoral en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), profesor de posgrado en Economía Política Internacional (UNC, US21) y Director de la Especialización en Negocios Internacionales (US21).

Olas de transnacionalización, *landnahme* y agencia de los trabajadores del Sur Global: una mirada crítica desde el sector de Software y Servicios Informáticos de Argentina

Waves of transnationalization, *landnahme* and agency of workers in
the Global South: a critical view from Argentina's Software and
Computer Services sector

Dra. Natalia Teresa Berti

natalia.berti@urosario.edu.co

Universidad del Rosari, Escuela de Ciencias Humanas, Colombia

Dr. Agustín Zanotti

azanotti@unvm.edu.ar

CONICET, Universidad Nacional de Villa María, Instituto A.P. de Ciencias Sociales, Argentina

Dra. Carina Borrastero

carinaborrastero@unc.edu.ar

CONICET, Universidad Nacional de Córdoba, Centro de Investigaciones en Ciencias Económicas
(Facultad de Ciencias Económicas), Argentina

Resumen

El artículo contribuye al debate sobre enfoques críticos para comprender la dinámica expansiva del capitalismo digital. Para ofrecer una propuesta de comprensión de las nuevas olas de subcontratación *offshore* en el sector de Software y Servicios Informáticos (SSI) partimos del concepto alemán de *Landnahme* y, tomando el caso de Argentina, analizamos la última fase de transnacionalización del sector. El crecimiento del trabajo *en línea* para el exterior es parte de una serie de transformaciones recientes que permiten la expansión del mercado laboral a escala global. Esta expansión implica una mayor competencia entre los trabajadores, una mayor explotación del trabajo digital en términos de control y productividad, y la erosión de derechos laborales. Sin embargo, observamos que también habilita fuentes de poder para los trabajadores calificados, en modalidades específicas que permiten el aprovechamiento individual del proceso expansivo entre los trabajadores del Sur Global, lo que no puede ser captado desde el marco de *Landnahme*. Al mismo tiempo, reconocemos diversos límites a los proyectos de desarrollo nacional que esto representa. El estudio es cualitativo y se basa en fuentes secundarias (documentos institucionales, páginas web corporativas y artículos de prensa) y entrevistas a trabajadores.

Palabras clave: globalización productiva; expansión capitalista; fuentes de poder de los trabajadores; sector Software y Servicios Informáticos; Argentina

Abstract

The article contributes to the debate on critical approaches to understand the expansive dynamics of digital capitalism. To offer a proposal for understanding the new waves of offshore outsourcing in the Software and IT Services (SIS) sector, we start from the German concept of *Landnahme* and, taking the case of Argentina, we analyze the latest phase of transnationalization of the sector. The growth of online offshore work is part of a series of recent transformations that allow the expansion of the labor market on a global scale. This expansion implies increased competition among workers, greater exploitation of digital labor in terms of control and productivity, and the erosion of labor rights. However, we note that it also enables sources of power for skilled workers, in specific modalities that allow for individual leveraging of the expansionary process among workers in the Global South, which cannot be captured from *Landnahme*'s framework. At the same time, we recognize various limits to national development projects that this represents. The study is qualitative and relies on secondary sources (institutional documents, corporate websites and press articles) and worker interviews.

Keywords: Productive globalization; Capitalist expansion; Sources of labour power; Software and IT Services sector; Argentina

Olas de transnacionalización, *landnahme* y agencia de los trabajadores del Sur Global: una mirada crítica desde el sector de Software y Servicios Informáticos de Argentina

Introducción

El artículo aborda implicancias de los procesos de transnacionalización en el sector del Software y Servicios Informáticos (SSI) para el caso de Argentina. La fase más reciente de dichos procesos está marcada por la proliferación de plataformas de trabajo en línea y la expansión del trabajo remoto para el exterior. A partir de esta indagación buscamos aportar al debate sobre la dinámica expansiva del capitalismo global, visitando enfoques críticos como la perspectiva alemana sobre *Landnahme*, entendida genéricamente como la ocupación de espacios hasta el momento no mercantilizados por parte del capital. Nuestra intención es generar diálogos y contrapuntos con perspectivas latinoamericanas.

El crecimiento de las plataformas de trabajo en línea forma parte de una serie de transformaciones que permiten externalizar riesgos y construir un mercado de trabajo mundial, ampliando la base de trabajadores y habilitando nuevas formas de prestación de servicios. Esta expansión conlleva una mayor competencia entre los trabajadores, una mayor explotación del trabajo digital en términos de control y productividad, así como la erosión de ciertos derechos laborales.

Sin embargo, la plataformización del trabajo digital también habilita formas de aprovechamiento individual de este proceso general de precarización que señalamos. El trabajo para clientes del exterior, con su consecuente remuneración en moneda extranjera, resulta especialmente atractivo en países con una situación macroeconómica recurrentemente inestable y capacidades acumuladas, sobre todo de recursos humanos formados.

Se propone un estudio cualitativo basado en fuentes primarias y secundarias. Entre las primarias, se realizaron entrevistas exploratorias a trabajadores del SSI, para captar las condiciones generales de trabajo y sus dinámicas de movilidad laboral. Se consideraron distintos tipos de empresas y organizaciones, lo que permitió observar tendencias generales y específicas. Las entrevistas se utilizaron de modo contextual y para orientar la búsqueda documental. Las fuentes secundarias incluyen la revisión de documentos institucionales, páginas web y artículos de prensa, así como la utilización de fuentes de datos sectoriales de organizaciones empresariales y sindicales. El periodo analizado abarca los años 2022 y 2023.

El texto está organizado de la siguiente manera. En la primera sección, se articulan los debates sobre el concepto de *Landnahme* y su potencial para comprender las recientes oleadas de transnacionalización en el SSI. Luego, nos referimos a las plataformas digitales y sus repercusiones en la consolidación de un mercado laboral global. A continuación, nos enfocamos en el análisis del caso del SSI en Argentina, el contexto en el que opera (principalmente económico y financiero) y las prácticas de los trabajadores. Para finalizar, en las conclusiones, revisamos las características novedosas de la actual ola de transnacionalización, destacando las dinámicas globales de acumulación y considerando las relaciones entre el Norte Global y el Sur Global.

1. Revisión de la literatura

1.1. *Landnahme* y transnacionalización en el SSI

El proceso estructural histórico conceptualizado como *Landnahme* se concibió originalmente como el desplazamiento espacial y temporal de las crisis producidas en el centro capitalista. El término postula que el sistema *debe ser capaz de movilizar la fuerza de trabajo mundial sin restricciones para utilizar todas las fuerzas productivas del globo, hasta los límites impuestos por un sistema de producción de plusvalía* (Luxemburg, 1913¹). Así, la dinámica capitalista depende permanentemente de la ocupación de un "afuera", es decir, de espacios externos a los procesos de mercantilización, o donde la mercantilización ha tenido lugar de forma limitada.

Desde esta perspectiva, la dinámica de expansión y estabilización de las sociedades capitalistas (Dörre, Lessenich & Rosa, 2015) se basa en sucesivas oleadas de *Landnahme* que hoy coexisten en el seno de las cadenas globales de valor. El agotamiento cíclico de los dominios previamente conquistados genera un nuevo impulso de expansión, que sólo puede ponerse en marcha cuando los avances tecnológicos, la experimentación de nuevos procesos laborales, los cambios en los marcos regulatorios y el desarrollo de nuevos imaginarios económicos habilitan "nuevas tierras" para la acumulación de capital.

En el mundo del trabajo, la dinámica de *Landnahme* se expresa en la relación entre trabajadores asalariados con contratos indefinidos y una serie de derechos laborales, y una masa heterogénea de trabajadores precarios que fluctúan entre empleos inseguros y, en su mayoría, mal remunerados. Sin embargo, ambos tipos de trabajadores se han enfrentado a transformaciones en las prácticas laborales, originadas por la introducción del trabajo por proyectos, la subcontratación y los horarios flexibles.

Los avances del capitalismo hacia "espacios" no mercantilizados se producen tanto externamente al sistema productivo (por ejemplo, mediante la vinculación de mano de obra y recursos naturales que se mantenían fuera del mercado) como internamente (a través de la intensificación del trabajo, la valorización del trabajo digital, la erosión de los derechos laborales, entre otros mecanismos).

Esta perspectiva contribuye a iluminar ciertas transformaciones en los procesos de producción del SSI, una industria con una tradición de transnacionalización de su producción, lo cual le ha permitido externalizar costos y riesgos. Históricamente, el SSI se inició con un formato más artesanal y cercano a las comunidades de conocimiento académico. Más tarde, los principios tayloristas comenzaron a aplicarse en este ámbito con el modelo de "cascada" (Torrise, 1998; Castillo, 2007), lo que permitió controlar el proceso de trabajo, especialmente en grandes proyectos. Paulatinamente, el desarrollo de lenguajes de programación más sencillos, la modularización y la programación orientada a objetos (Wirth, 2008) facilitaron la entrada de programadores menos experimentados y cualificados.

Con el paso del tiempo, referentes de la industria fueron abandonando los métodos altamente estructurados y se adhirieron al Manifiesto Ágil (Highsmith, 2001). Los principios flexibles o *lean* del Manifiesto encontraron eco en los programadores que apelaban a volver a los aspectos artesanales de la programación de software, a poner el foco en los individuos, y reorientar el proceso hacia la solución de problemas, en lugar de seguir un plan y cumplir exclusivamente con los indicadores de rendimiento rígidos. Las grandes empresas, por su parte, incorporaron rápidamente estas demandas y las combinaron con el "sistema de evaluación permanente" (Boes & Bultemeier, 2010), lo que provocó un salto en los ritmos de producción y redujo el tiempo de comercialización de nuevos productos a través de redes de desarrollo colaborativo (Boes & Kämpf, 2014).

La transnacionalización de los SSI locales y regionales comenzó a principios de los años '60 mediante la búsqueda de sinergias de innovación con clientes que estaban a la vanguardia de sus respectivas industrias (por ejemplo, los sectores financiero, petrolero y farmacéutico). En los años '90, la transnacionalización de la mano de obra se produjo a través de mecanismos migratorios más tradicionales. La demanda de trabajadores calificados en tecnologías de la información en EE.UU. se

¹ Adaptación propia del texto original en inglés.

cubrió en gran medida con migrantes con visas H1-B (principalmente ciudadanos indios) que se vieron obligados a aceptar las cambiantes peticiones de los empleadores para asegurar su situación legal en el extranjero (Banerjee, 2006).

Posteriormente, las grandes empresas de SSI siguieron a sus clientes en procesos de reestructuración de la producción a escala mundial. En una tercera fase, hacia finales del siglo XX, las empresas transnacionales capitalizaron la experiencia acumulada y utilizaron la flexibilidad que permitía la transferencia de datos por Internet para explotar las diferencias salariales y el potencial de operar las 24 horas del día. En la década de 2000 las grandes empresas integraron centros situados en distintos países y experimentaron con diversas combinaciones. Todo ello les permitió beneficiarse de la competencia interterritorial por la inversión extranjera directa (IED), para organizar la producción de SSI a escala mundial. La reubicación de operaciones refleja diversas estrategias empresariales de descentralización de la toma de decisiones y actividades estratégicas.

La experiencia adquirida por gerentes y trabajadores del Sur Global en estas oleadas de transnacionalización facilitaron la aparición de *start-ups* latinoamericanas. Varias de ellas han alcanzado el estatus de "unicornios tecnológicos", empresas que lograron una valoración de 1.000 millones de dólares antes de salir a bolsa. En América Latina, en 2022, había 33 empresas de este tipo (Startupeable, 2023), siendo 12 de ellas originadas en Argentina (IProup, 2022).

Más recientemente, la difusión de la computación en la nube, el trabajo en plataformas y la profundización del sistema de evaluación continua (Boes, Kämpf, Lühr, Langes & Ziegler 2017) profundizaron aún más la creación de un mercado laboral global. Uno de los hitos iniciales de este proceso fue la puesta en marcha de la plataforma de trabajo en línea Mechanical Turk de Amazon (Ross, Irani, Silberman, Zaldivar, and Tomlinson 2010), que refleja un renacimiento del antiguo *putting-out*, caracterizado hoy en día por la conexión entre la oferta y la demanda de mano de obra a través de plataformas digitales.

Figura 1. Olas de transnacionalización en el SSI global

1960s Las empresas SIS siguen a sus clientes innovadores en la creación de Redes de Valor Transnacionales (TVN).
1990s <i>Bodysshopping</i> (visado HB-1 en EE.UU.).
Mediados 1990 Reubicación de actividades en las tres i (Israel, Irlanda, India).
2000 Las empresas de SSI fragmentan y reintegran su producción a escala mundial. Negociaciones con las redes político-industriales locales.
2005 Mechanical Turk de Amazon inicia el trabajo de plataforma e internet como mercado laboral global
2007 Mercado Libre (de origen argentino) es la primera empresa latinoamericana que empieza a cotizar en NASDAQ.

Fuente: Elaboración propia.

Actualmente, en las redes transnacionales de valor del SSI se utilizan al mismo tiempo modelos estructurados y flexibles, que se combinan con diversos grados de externalización e incluyen el trabajo mediado por plataformas. Esta organización del proceso de trabajo atraviesa continuas reestructuraciones, que reflejan avances permanentes en el control del trabajo intelectual, la intensificación de la producción y la reducción de la dependencia de los individuos. Simultáneamente, dichas reestructuraciones coquetean con los mercados financieros y prometen mayores transferencias de gastos y riesgos a empresas subordinadas, trabajadores precarios y redes político-industriales locales (Berti, 2019).

1.2. Plataformas de trabajo en línea y mercado de trabajo global

El desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) propició una transición del capitalismo desde un modo de desarrollo industrial hacia uno informacional o digital (Fuchs, 2010; 2022). Este proceso, iniciado en los años 70, implica que la creación, el tratamiento y la transmisión de la información se conviertan en las principales fuentes de productividad y poder (Castells, 1996). Luego de una primera fase de redes, en la actualidad estamos en una nueva fase del capitalismo informacional caracterizada por la extensión de tres macroprocesos: digitalización, plataformización y automatización (Zuckerfeld, 2020).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha generado una clasificación de las plataformas laborales en dos tipos: "plataformas basadas en la web, donde el trabajo se subcontrata a través de una convocatoria abierta a una multitud geográficamente dispersa (*crowdwork*), y aplicaciones basadas en la ubicación (*apps*) que asignan trabajo a individuos en un área geográfica específica" (Berg et al., 2018, xv).

En la literatura existe un debate sobre los impactos de la economía de plataformas y sus modelos de negocio. Surgen diversas preocupaciones, en particular en relación con su capacidad para abordar la desigualdad y las condiciones laborales precarias (Hoang, Blank & Quan-Haase, 2020; Demirel, Nemkova & Taylor, 2021). El trabajo en línea está creciendo en una serie de nichos, como las actividades administrativas y el llamado *data entry*, los servicios creativos y de multimedia, los servicios profesionales, el apoyo a las ventas y el marketing, el desarrollo y la tecnología de software, la redacción y la traducción, entre otros (Stephany, Kässi, Rani y Lehdonvirta, 2021). Esta modalidad va en aumento en los países en desarrollo (Rehman, et al., 2021).

Investigaciones previas y entrevistas con desarrolladores de software de Argentina revelaron que esta modalidad ya estaba presente en el país en 2008, con o sin la intermediación de plataformas de trabajo en línea. En esa época los trabajadores del software ya distinguían entre *permatemps* -es decir, programadores con un acuerdo fijo con un cliente en el exterior- y trabajadores precarios que hacían pequeñas tareas para varios clientes, que en muchos casos ni siquiera sabían quiénes eran por el anonimato que permitían las plataformas (Berti, 2019).

Estas plataformas se basan en el trabajo denominado *freelance*, con algoritmos que conectan de manera precisa oferta y demanda, convirtiéndose en intermediarios que transforman los modos de vinculación entre capital y trabajo (Casilli & Posada, 2019). Las plataformas ocupan una "zona gris" en términos jurídicos (Adamini, 2020b) y limitan las posibilidades de regulación estatal (Graham & Anwar, 2019).

Siguiendo a Graham & Anwar (2019), sería más apropiado referirse a ellas como plataformas de tercerización en el exterior, ya que la gran mayoría de los proveedores y demandantes residen en latitudes diferentes. En este sentido, informes recientes hacen hincapié en un flujo de subcontratación desde el Norte Global hacia el Sur Global (OIT, 2021). La subcontratación en línea tiene un auténtico alcance mundial y genera una mayor oferta de trabajadores, lo que puede traducirse en una presión a la baja sobre los salarios y las condiciones laborales (Graham et al., 2017). El panorama se complejiza a medida que las grandes empresas incorporan el trabajo de plataforma a sus cadenas de valor globales. La subcontratación de tareas puede contraponer la mano de obra de la empresa con trabajadores autónomos dispuestos a aceptar inferiores remuneraciones y condiciones.

Dadas estas limitaciones, recientemente han surgido iniciativas de autorregulación de plataformas, regulación legal y/o la creación de plataformas alternativas estatales o impulsadas por cooperativas (Van Dijck, Poell, & De Waal, 2018). Por su parte, la Fundación Fairwork promueve mejoras salariales, de condiciones, contractuales, de gestión y de representación, entre otras, a través de la publicidad, la reputación y el poder de los consumidores. Los principios que guían estas acciones se establecieron a través de diálogos con diversas partes interesadas implicadas en el trabajo en plataformas (Graham et al. 2020). En otras palabras, estas iniciativas buscan fortalecer el poder de negociación de los trabajadores a través de acciones donde convergen la academia, los sindicatos, los consumidores, el gobierno y las empresas.

1.3. Fuentes de poder de los trabajadores y plataformas de trabajo en línea

Según Wright (1989 y 1997), los seres humanos siempre conservan cierto control sobre su propio esfuerzo. De este modo, una relación laboral confiere al trabajador una cierta forma de poder. Las fuentes de poder de los trabajadores pueden clasificarse en cuatro categorías: estructurales, asociativas, institucionales y sociales (Schmalz, Ludwig & Webster 2018). Estas fuentes pueden emplearse en tres esferas distintas: la esfera política, la esfera del intercambio y la esfera de la producción (basado en Silver, 2008).

En términos generales, la transnacionalización de la producción y la externalización de servicios en el extranjero parecen haber tenido un impacto en el poder asociativo en la esfera política. La movilidad internacional del capital socava la capacidad de los Estados para controlar el capital y el poder del Estado para proteger el nivel de vida de los ciudadanos y otros derechos laborales (Tilly, 1990). Las amenazas de deslocalización erosionan el poder de los trabajadores para negociar convenios colectivos tanto a nivel industrial como empresarial. Además, los obstáculos a la asociación surgen de la individualización del trabajo a través de jerarquías complejas, sistemas de evaluación continua y formas de comunicación individualizadas.

La externalización de la mano de obra a través de plataformas digitales refuerza la individualización al promover la competencia entre trabajadores internos y externos (Boes et al., 2017). Los intentos de organización de estos trabajadores también deben superar las dificultades de la distancia y el anonimato. Al mismo tiempo, las asimetrías de información entre oferentes y demandantes restringen las posibilidades de negociación individual. Por último, la escasa relación entre el trabajo y su ubicación limita la posibilidad de formar alianzas con organizaciones comunitarias de base (Graham & Anwar, 2019).

2. Análisis del caso

2.1. Contexto económico de Argentina

Para comprender el funcionamiento actual del SSI en Argentina es imprescindible conocer el contexto más amplio que influye en las condiciones salariales de los trabajadores. Históricamente, la economía de este país se ha caracterizado por una recurrente volatilidad macroeconómica.

Durante el último cuarto del siglo XX, en Argentina prevaleció una elevada inflación. La dictadura militar entre 1976 y 1983 aplicó la primera oleada de reformas neoliberales, que redujeron a la mitad el poder adquisitivo de los salarios. A pesar de ello, persistió una inflación de tres dígitos, alimentada, entre otros factores, por la especulación financiera propiciada por el régimen. La oferta se hizo más rígida y concentrada, y el cierre de industrias primarizó la matriz productiva.

Durante la década de 1980, bajo el posterior gobierno democrático, la inestabilidad se mantuvo constante y la hiperinflación anual alcanzó el 3.079% en 1989. En este período también se produjo una devaluación histórica, con un aumento anual del tipo de cambio frente al dólar del 4.771% (Rapoport, 2011).

La coyuntura precipitó el cambio de gobierno y la nueva administración implementó un Régimen de Convertibilidad Monetaria en 1991, que estableció una paridad entre el peso argentino (ARS) y el dólar estadounidense (USD). El tipo de cambio fijo contuvo la inflación, pero provocó desequilibrios estructurales como la sobrevaluación de la moneda, la desindustrialización, la desintegración de la estructura productiva y un aumento significativo de la deuda externa, que triplicó su monto original.

En 1999 se intensificó un proceso deflacionista que duró hasta 2001, acompañado de una contracción del producto interior bruto (PIB). Argentina experimentó los mayores niveles de desempleo y pobreza de su historia, junto con una redistribución regresiva de la renta sin precedentes. El resultado fue la declaración del *default* y una severa devaluación en 2002, que triplicó el tipo de

cambio. Este largo proceso incluyó la confiscación de los ahorros bancarios de vastos sectores de la población, un profundo malestar social y diversas expresiones de protesta, brutalmente reprimidas, especialmente en los años 2001 y 2002.

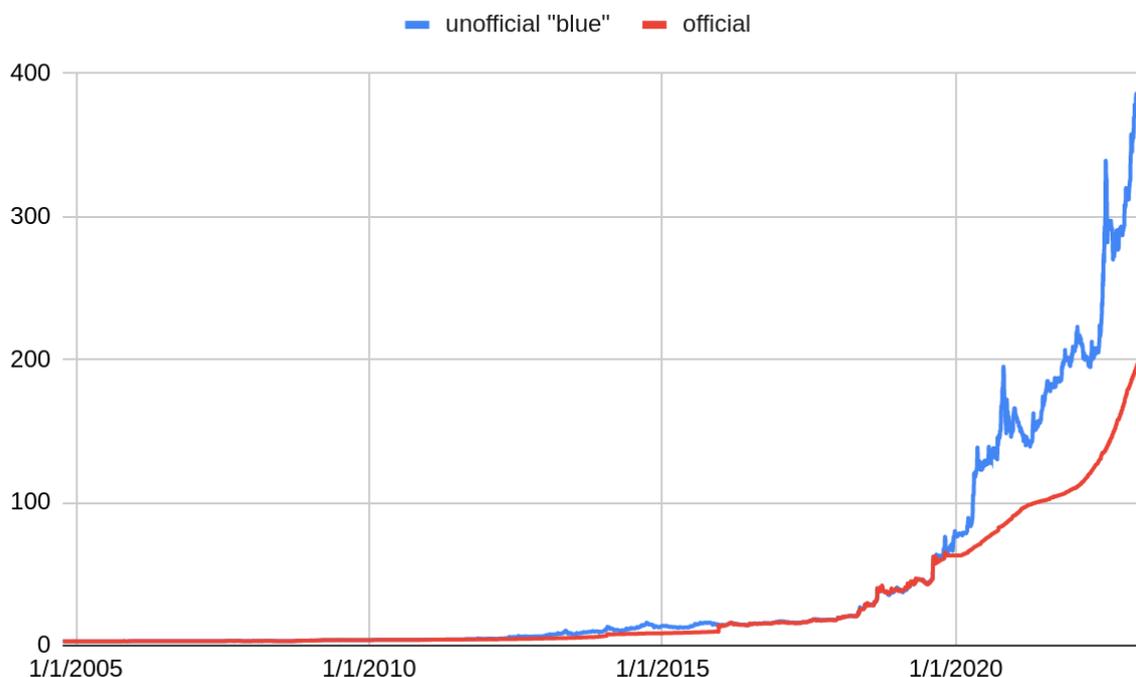
Bajo el gobierno de orientación industrialista que surgió tras esta gran crisis, el PIB creció a tasas del 8% al 9% anual entre 2003 y 2007. En 2009, la crisis financiera internacional enfrió la actividad económica y los precios, pero luego la tendencia al alza se retomó (Rapoport, 2011). La inflación promedió entre el 20% y el 40% durante 2010-2015 (CAC, 2022). En términos laborales, el proceso de precarización neoliberal, que se intensificó en la década de 1990, se atenuó, pero no se revirtió por completo (Sittel, 2016).

El cambio de signo del gobierno en 2015 marcó la reinstalación de un programa neoliberal. La inflación alcanzó el 47,6% en 2018 y el 53,8% en 2019. En 2020, bajo un nuevo gobierno y durante la pandemia de COVID-19, la tasa disminuyó a 36,1%. Sin embargo, en 2021 subió a 50,7% y escaló a 94,8% en 2022 (INDEC, 2023), aumentando en forma continua desde allí hasta la escritura de este trabajo.

En la última década, el escenario descrito ha venido acompañado de una serie de restricciones a la compra de divisas. Entre ellas, límites cuantitativos mensuales (conocidos como “cepo”), impuestos adicionales como el “Impuesto País” –que alcanza las compras en el extranjero– y regulaciones restrictivas para las operaciones de cambio de divisas desde y hacia el exterior. Estas medidas han provocado un encarecimiento adicional de las divisas por su escasez, y el surgimiento de un mercado paralelo clandestino conocido como dólar “blue”. Durante 2021 y 2022, la brecha entre el dólar oficial y el paralelo tendió a superar el 100%, casi duplicando su magnitud respecto a períodos anteriores. Esta situación también incentiva la evasión y omisión fiscal, tanto por parte de los empleadores como de los trabajadores (Vannini, 2022).

En la Figura 2 puede apreciarse la proliferación de la brecha cambiaria en los últimos años.

Figura 2. Evolución del tipo de cambio USD/peso argentino, oficial y no oficial



Fuente: Elaboración propia a partir de Ámbito (2023a; 2023b).

En este contexto, por parte de los trabajadores, conseguir una fuente de ingresos, ya sea principal o complementaria, por medio del trabajo de plataformas de trabajo en línea, u otras modalidades de trabajo para el exterior, resulta económicamente ventajoso. Además, los trabajadores del SSI aprovechan esta oportunidad para negociar mejores condiciones con las empresas nacionales y extranjeras radicadas en el país.

Sin embargo, se producen simultáneamente dos fenómenos relacionados que contribuyen a la precarización del empleo en el sector. En primer lugar, la tasa del impuesto sobre la renta en Argentina diluye aún más los salarios formales “elevados” en moneda local. En segundo lugar, las contribuciones sobre el trabajo autónomo por la prestación de servicios proveen una cobertura básica de seguridad social y asistencia sanitaria, pero no incluyen vacaciones pagas, licencias ni otros beneficios sociales de los que disfrutaban los empleados en relación de dependencia.

2.2. Desarrollo del SSI en el país

El SSI en Argentina ha mostrado una constante expansión desde que fue reconocido como industria en 2004. Para apoyar al sector se creó en aquel momento un Régimen de Promoción del Software (Ley Nacional 25.922), vigente hasta 2019. Esta política fue acompañada por una creciente demanda laboral. En el período 2002-2020, el empleo creció a una tasa anual del 13%, las ventas totales en USD al 10% y las exportaciones al 28% (Moncaut, Baum & Robert, 2022).

Actualmente, la industria está compuesta por unas 5.000 empresas, la gran mayoría de las cuales son micro, pequeñas o medianas (MIPYME). Están orientadas a tareas de complejidad baja o media, pocas de ellas venden productos y la mayoría de los servicios que ofrecen son relativamente sencillos (Moncaut, Baum & Robert, 2022).

La economía del conocimiento en su conjunto ha pasado a ubicarse entre los mayores complejos exportadores argentinos, detrás de las oleaginosas y los cereales, superando a sectores tradicionales como el petrolero y el automotriz (Gonzalo y Borrastero, 2023). Tras una caída en 2019 y 2020, los ingresos marcaron un récord de exportación en 2021, con 2.213 millones de dólares (CESSI, 2022).

En 2019 se sancionó una Ley de Economía del Conocimiento más amplia (Ley Nacional 27.506), que incluyó la exportación de servicios de desarrollo de software, producción audiovisual, biotecnología, servicios geológicos y de prospección, electrónica y comunicaciones, nanotecnología y nanociencia, servicios aeroespaciales y satelitales, servicios profesionales, entre otros. Siguiendo a Artopoulos (2020):

La agenda de desarrollo informacional que priorizaba la I+D y la exportación de productos de software nacional en 2004 se desplazó hacia la promoción de exportaciones de servicios de empresas multinacionales o grandes empresas nacionales de diversas actividades que excedían el sector SIS, mientras se perdía sostenibilidad en la inversión en bienes públicos como la promoción de I+D o programas de formación educativa (p. 56).

La creación de empleo registrado en el sector continuó en los últimos años. Según el Observatorio del Trabajo Informático, el empleo creció 44,5% entre 2017 y 2022, superando los 142 mil trabajadores, sin contabilizar al sector público ni a los trabajadores informales (OTI, 2023).

Esta expansión fue acompañada por un proceso de organización laboral. En la última década se formaron cuatro sindicatos (UTSA, SUTIRA, UI y AGC). Pero el sindicalismo del SSI tiene sus particularidades, entre ellas su perfil despolitizado y su vinculación a una identidad profesional (Adamini, 2020a). Además, el modelo legal que regula la representación sindical sigue basándose en un sistema de afiliación que excluye la posibilidad de representación de los trabajadores informales, tercerizados o de plataforma (Adamini, 2020b).

2.3. El trabajo de SSI por medio de plataformas

Como se ha anticipado, el alcance de las plataformas de trabajo en línea sobrepasa el SSI. Las tareas de desarrollo, diseño, testeo y depuración de software conviven con todo tipo de servicios profesionales y no profesionales. Este mercado laboral global se ha expandido considerablemente en el país en los últimos años, aunque es difícil determinar el número de trabajadores que se dedican a esta modalidad.

Se pueden encontrar oportunidades en plataformas de trabajo en línea tanto en inglés como en español. Hay sitios web y comunidades que ofrecen apoyo mutuo y consejos para iniciarse en el mundo *freelance*. Junto a ello, se destacan las ventajas del trabajo remoto desde casa o como nómada digital viajando por el mundo (Trabajo por el mundo, 2022). Según los entrevistados, este tipo de tareas pueden realizarse por horas o por proyectos. Pueden servir como complemento de otros trabajos o como ocupación principal. En este último caso, es importante generar un perfil o portfolio, así como garantizar un flujo de trabajo entre los diferentes proyectos.

Un caso local de plataforma de trabajo en línea fue la creación de Workana, iniciada por emprendedores argentinos en 2012. Desde el principio, estuvo destinada al trabajo independiente, particularmente en el área de diseño y programación web. Workana tiene presencia a nivel latinoamericano, operando en Argentina, Brasil, Paraguay, Colombia, Uruguay, México, Venezuela y Honduras. En 2017, contaba con 500.000 trabajadores en línea, con 180.000 registrados en Argentina (Yansen et al., 2019).

Según los Informes Globales de la plataforma Deel, Argentina ocupaba en ese año el tercer lugar entre los países donde más creció el trabajo denominado *freelancing*, con un incremento del 209%. En este sentido, sigue a Israel y República Dominicana. En el SSI, las plataformas de trabajo en línea se orientan generalmente a clientes internacionales. Estados Unidos, Dinamarca, España e Irlanda se encuentran entre los países con mayor demanda (Deel, 2021), aunque también existe demanda de otros países latinoamericanos (Deel, 2022).

Las plataformas de trabajo en línea, en conjunto con otras formas de trabajo remoto para el exterior, han sido cuestionados por referentes del SSI local. Para las empresas nacionales que soportan costos laborales y abonan impuestos correspondientes, el carácter no registrado o parcialmente registrado del trabajo en línea representa una competencia desleal.

Según un informe reciente de Argencon (2022a), para el conjunto del sector de los servicios basados en el conocimiento, se estima que los autónomos y otras formas de trabajadores de plataforma representan el 33% del total. La fuga de exportaciones se estimó en 1.800 millones de dólares, lo que representa el 28% del total de 6.400 millones exportados en 2021 (Argencon, 2022b). Esto ejerce presión sobre el mercado laboral local. En los empleos cualificados y con alta demanda, las empresas tuvieron que ofrecer aumentos salariales superiores a la inflación para retener el talento.

Teniendo en cuenta las restricciones oficiales al cambio de divisas, hay empresas que permiten realizar operaciones para ingresar dinero desde el exterior en condiciones más convenientes. Muchos trabajadores recurren a prácticas contables creativas para repatriar su dinero a través de plataformas financieras o cuentas digitales en el extranjero. Estas permiten liquidar USD a un tipo de cambio no oficial, más conveniente que el del mercado oficial (Cronista, 3 de noviembre de 2021). Argentina se encuentra, además, entre los tres países con mayores cobros y retiros de dinero por medio de criptodivisas (Deel, 2021).

Como consecuencia de los factores mencionados, en 2022 se comenzaron a definir medidas para regular el mercado de plataformas de trabajo en línea. Una nueva normativa del Banco Central comenzó a permitir a trabajadores de plataformas autónomos a convertir sus dólares a un tipo de cambio más favorable, hasta un límite anual (de 12.000 dólares originalmente). También se implementó una excepción al requisito de liquidación de divisas para las empresas de la economía del conocimiento locales, con la finalidad de que pudieran competir en mejores condiciones con los empleadores del exterior (Infobae, 30 de agosto de 2022).

Por último, se envió un proyecto de ley para crear un nuevo régimen impositivo denominado “monotributo tecnológico”, que permitirá facturar hasta USD 30.000 anuales por trabajos realizados en el exterior (Página 12, 9 de febrero de 2023). La finalidad de estas medidas es avanzar hacia un reconocimiento y blanqueo, aunque sea parcial, del fenómeno *freelance*, así como mitigar las distorsiones generadas en el SSI local.

Conclusiones

El artículo aprovecha el marco conceptual de *Landnahme* para interpretar la dinámica del sector de SSI y sus sucesivas olas de transnacionalización. Este proceso se caracteriza por la expansión de un mercado laboral global, la apropiación de talento escaso en todo el mundo, la intensificación de la competencia entre trabajadores dispersos y la deslaboralización a través de nuevos mecanismos de control, explotación y auto-explotación.

Desde la perspectiva del Norte Global, de donde proceden las empresas que lideran estas tendencias productivas, así como los marcos teóricos centrales que hemos puesto en debate, la reubicación del trabajo digital facilita la ocupación o conquista de nuevos territorios y consecuente integración de nuevos trabajadores en sus circuitos de producción. Al mismo tiempo, permite la externalización de riesgos y la reducción de costos.

Pero desde la perspectiva del Sur Global, consideramos que el proceso de avance del capital sobre el trabajo conlleva consecuencias ambivalentes. En primer lugar, no se trata de incorporar nuevos trabajadores al mercado de trabajo, sino de reclutar trabajadores asalariados por empresas ubicadas en el país y reubicarlos en el trabajo para el exterior por medio de plataformas digitales u otros formatos en línea.

Las plataformas de trabajo en línea intensifican la competencia entre trabajadores distribuidos globalmente y debilitan las fuentes de poder de los trabajadores. Sin embargo, nuestro análisis permite ver que, a nivel individual, algunos trabajadores pueden beneficiarse de las oportunidades que ofrece este mercado laboral ampliado. Las modalidades de trabajo en línea permiten mayores oportunidades de ingresos en el extranjero o la oportunidad de complementar los ingresos manteniendo un trabajo registrado y regulado.

En este sentido, argumentamos que el caso de Argentina permite reconocer un tipo de agencia entre los trabajadores del Sur Global, fenómeno no contemplado por el marco conceptual del *Landnahme* (Torres, 2022). Tales procesos se manifiestan, sin embargo, de manera particular en cada territorio, en función de los actores que componen las redes productivas, incluyendo empresarios locales, gobiernos provinciales y nacionales, así como organizaciones sectoriales.

Más allá de ciertos beneficios coyunturales, desde una perspectiva sistémica entendemos que el trabajo freelance para el exterior produce una suerte de “fuga de cerebros virtual” desde economías periféricas o semi-periféricas como Argentina. Sumado a ello, estas modalidades laborales eluden regulaciones y desfinancian las arcas estatales, al sostener elevados índices de informalidad. Ello podría operar a contramano de proyectos sectoriales orientados a la industrialización y el desarrollo tecnológico para las necesidades locales.

En efecto, considerando que se trata de un fenómeno emergente, aún son escasos los datos y fuentes que permitan un análisis en profundidad. Esto representa limitaciones al alcance de este estudio, pero también una oportunidad para poner de relieve tendencias destacadas de procesos en curso. Aún queda mucho por hacer para comprender plenamente el alcance y los impactos de las plataformas de trabajo en línea en el sector del SSI.

Bibliografía

- Adamini, M. (2020a). Resistencias frente a la precarización laboral en el sector de software y servicios informáticos: Un abordaje a partir del caso de los trabajadores informáticos de Tandil. *Estudios del Trabajo*, 59(1). <https://ojs.aset.org.ar/revista/article/view/71>
- Adamini, M. (2020b). ¿Renovación sindical en tiempos post-industriales?: Un abordaje a partir del caso de los trabajadores informáticos. *Pilquen*, 23(1), 65-79.
- Artopoulos, A. (2020). Orígenes del subdesarrollo informacional. De la industria del software al extractivismo de talento en Argentina (2002-2019). En A. Rivoir (Coord.), *Tecnologías digitales y transformaciones sociales. Desigualdades y desafíos en el contexto latinoamericano actual*. CLACSO.
- Berg, J., Furrer, M., Harmon, E., Rani, U., & Silberman, M. S. (2018). *Digital labour platforms and the future of work. Towards Decent Work in the Online World*. Geneva: ILO. 2018. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_645337.pdf
- Berti, N. (2019). Entre la rutina y la especialización en la industria del software y los servicios informáticos: Una mirada desde una economía semiperiférica. En Antunes et al. (Coord.), *Trabajo y Capitalismo: Relaciones y colisiones sociales*. 1 ed., Buenos Aires: CLACSO, p. 95-113.
- Banerjee, P. (2006). Indian information technology workers in the United States: The H-1B visa, flexible production, and the racialization of labor. *Critical Sociology*, 32(2/3), 425-445.
- Boes, A., & Bultemeier, A. (2010). Anerkennung im System permanenter Bewährung. Unsichere Zeiten. Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen. *Verhandlungen des*, 34.
- Boes, A. & Kämpft. (2014). Agile methods, lean development and the change of work in software development in Brunetti, G., Feld, T., Heuser, L., Schnitter, J. & Webel, C. (Eds.) *Future business software: Current trends in business software development*. London: Springer, 83-92.
- Boes, A., Kämpf, T., Lühr, T., Langes, B., & Ziegler, A. (2017). Cloud & crowd: New challenges for labour in the digital society. tripleC: *Communication, Capitalism & Critique*, 15(1), 132-147. <https://doi.org/10.31269/triplec.v15i1.760>
- Casilli, A., & Posada, J. (2019). The platformization of labor and society. En Graham, M., Dutton, W. (Eds.), *Society and the internet: How networks of information and communication are changing our lives*, 293-306. Oxford University Press.
- Castells, M. (1996). La era de la información: economía, sociedad y cultura. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Castillo, J. J. (2007). *El trabajo fluido en la sociedad de la información: organización y división del trabajo en las fábricas de software*. Madrid: Miño y Dávila.
- Demirel, P., Nemkova, E., & Taylor, R. (2021). Reproducing Global Inequalities in the Online Labour Market: Valuing Capital in the Design Field. *Work, Employment and Society*, 35(5), 914-930. <https://doi.org/10.1177/0950017020942447>
- Dörre, K., Lessenich, S., & Rosa, H. (2015). *Sociology, capitalism, critique*. London: Verso Books.
- Fuchs, C. (2010). Labor in Informational Capitalism and on the Internet. *The Information Society*, 26(3), 179-196.
- Fuchs, C. (2022). *Digital Capitalism: Media, Communication and Society*. Volume Three. London: Routledge.
- Graham, M., Lehdonvirta, V., Wood, A., Barnard, H., Hjorth, I., Simon, D. P. (2017). *The Risks and Rewards of Online Gig Work At The Global Margins*. Oxford: Oxford Internet Institute.
- Graham, M., & Anwar, M. A. (2019). The global gig economy: Towards a planetary labour market?. *First Monday*, 24(4). <https://doi.org/10.5210/fm.v24i4.9913>
- Graham, M., Woodcock, J., Heeks, R., Mungai, P., Van Belle, J. P., du Toit, D., ... & Silberman, S. M. (2020). The Fairwork Foundation: Strategies for improving platform work in a global context. *Geoforum*, 112, 100-103. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2020.01.023>
- Gonzalo, M. & Borrastero, C. (Coord.) (2023). Misión 7: Profundizar el avance de la digitalización escalando la estructura productiva y empresarial nacional. *Plan Argentina Productiva 2030*, Ministerio de Economía de la Nación.

- Highsmith, J. (2001). History: The Agile Manifesto. <http://agilemanifesto.org/history.html>
- Hoang, L., Blank, G., & Quan-Haase, A. (2020). The winners and the losers of the platform economy: Who participates?. *Information, Communication & Society*, 23(5), 681-700. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2020.1720771>
- ILO (International Labour Organization). (2021). *The role of digital labour platforms in transforming the world of work*. <http://onlinelabourobservatory.org/paper/ilo-weso-report-2021/>
- INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). (2023). *Índices de precios*. 7 (1). https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_01_23891D383E4F.pdf
- Luxemburg, R. (1913). *The Accumulation of Capital*. <https://www.marxists.org/archive/luxemburg/1913/accumulation-capital/ch26.htm>
- Moncaut, N., Baum, G., & Robert, V. (2022). ¿Hacia dónde se encamina la industria argentina de software?. *Ciencia, tecnología y política*, 5(8), 072. <https://doi.org/10.24215/26183188e072>.
- Rapoport, M. (2011). Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas. In Vázquez Blanco, J. M. y Franchina S. (comp.). *Aportes de Economía Política en el Bicentenario de la Revolución de Mayo*. Buenos Aires: Prometeo, 2011, pp. 135-165.
- Rehman, Z., Usman, M., Abrar, M. F., & Ullah, N. (2021). Freelancing as an alternative Market for software Professionals in Pakistan. *VEAST Transactions on Software Engineering*, 9(3), 78-92.
- Ross, J., Irani, I., Silberman, M. Six, Zaldivar, A., and Tomlinson, B. (2010). "Who are the Crowdworkers?: Shifting Demographics in Amazon Mechanical Turk". In: *CHI EA 2010*. (2863-2872).
- Silver, B.J. (2008). *Forces of labor: worker movements and globalization since 1870*. Cambridge University Press.
- Sittel, J. (2016). *Landnahme* capitalista, precarización laboral y reversión posneoliberal en Argentina. *Pléyade*, (18), 55–93. <https://www.revistapleyade.cl/index.php/OJS/article/view/102>
- Stephany, F., Kässi, O., Rani, U., & Lehdonvirta, V. (2021). Online Labour Index 2020: New ways to measure the world's remote freelancing market. *Big Data & Society*, 8(2). <https://doi.org/10.1177/20539517211043240>
- Torres, E. (2022). El Landnahme capitalista de Klaus Dörre y el sistema intercapital: una aproximación comparada. In E. Torres, *Hacia una nueva sociología del capitalismo*, CLACSO-Friedrich Schiller Universität Jena, pp. 55-86.
- Torrisi, S. (1998). *Industrial organisation and innovation: an international study of the software industry*. Cheltenham: Elgar.
- Van Dijck, J., Poell, T., & De Waal, M. (2018). *The platform society: Public values in a connective world*. Oxford University Press.
- Vannini, P. (2022, May 8). Lo invisible a los ojos. Límites y potencialidades de la llamada Economía del Conocimiento. *El Cohete a la Luna*. Retrieved June 20, 2023, from <https://www.elcohetelaluna.com/lo-informacional-es-invisible-a-los-ojos/>
- Wirth, N. (2008). A brief history of software engineering. *IEEE Annals of the History of Computing*, 30(3), 32-39.
- Wright, E. O. (1989). *The debate on classes*. New York: Verso.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts. Comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yansen, G., Ayala, J. L., Grosman, A., Lamaletto, L., Pelaez, L., & Perrone, I. (2019). Trabajo y plataformas: una caracterización general de plataformas de intermediación de trabajo temporario en CABA. *Actas Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.
- Zukerfeld, M. (2020). Bits, plataformas y autómatas. Las tendencias del trabajo en el capitalismo informacional. *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, 4(7), pp. 1-50. <http://www.ceil-conicet.gov.ar/ojs/index.php/lat/article/viewFile/623/532>

Fuentes consultadas

- Ámbito. (2023a). Dólar oficial histórico. Revisado: 20 Junio 2023, <https://www.ambito.com/contenidos/dolar-oficial-historico.html>
- Ámbito. (2023b). Dólar blue histórico. Revisado: 20 Junio 2023, <https://www.ambito.com/contenidos/dolar-informal-historico.html>
- Argencon. (2022a). Argenconomics. Informe estadístico al 31.12.2021. Revisado: 20 Junio 2023, https://www.argencon.org/argencono_mics_2021/
- Argencon. (2022b). Argenconomics. Estudios económicos sobre la industria del conocimiento. Informe 2022. 1er Semestre. Revisado: 20 Junio 2023, https://www.argencon.org/Informes/Argenconomics_2022_1erS_web.pdf
- CAC (2022). La inflación en Argentina: historia y comparación internacional. Cámara Argentina de Comercio y Servicios. Revisado: 24 Marzo 2022, https://cdn.www.cac.com.ar/www/20220418_152840_76bdc3.pdf.
- CESSI. (2022). Software. Ventas, ingresos desde el exterior y empleo a 2021. Revisado: 20 Junio 2023, <https://cessi.org.ar/wp-content/uploads/2022/06/Software-principales-indicadores-a-2021-1.pdf>
- Cronista. (2021). Freelance en Argentina: cómo buscar trabajo afuera y cobrar en dólares. Revisado: 20 Junio 2023, <https://www.cronista.com/infotechnology/actualidad/freelance-en-argentina-como-buscar-trabajo-afuera-y-cobrar-en-dolares/>
- Deel. (2021). Reporte Global sobre la Contratación de Talento Internacional 2021. Revisado: 20 Junio 2023, <https://f.hubspotusercontent30.net/hubfs/19498232/State%20of%20hiring%20report%202021/State%20of%20Hiring%20Report%20Spanish.pdf>
- Deel. (2022). Reporte Global sobre la Contratación de Talento Internacional. Enero-Junio^[1]_{SEP} 2022. Revisado: 20 Junio 2023, https://19498232.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/19498232/Resources%20Spanish/Es%20Resources%20spanish/deel_globaldatareport_spanish_V2.pdf
- Infobae. (2022). Dólar tecno: el Gobierno relajará los controles para las empresas del sector del conocimiento que aumenten sus exportaciones. Revisado: 20 Junio 2023, <https://www.infobae.com/economia/2022/08/30/dolar-tecno-el-gobierno-relajara-los-controles-para-las-empresas-del-sector-del-conocimiento-que-aumenten-sus-exportaciones/>
- iProup (2022). Se duplicó el número de unicornios en todo el mundo: ¿cuántos hay y cuántos tiene Argentina?. Revisado: 20 Junio 2023, <https://www.iproup.com/startups/30580-cuantos-unicornios-hay-en-el-mundo-y-en-argentina>.
- OTI (Observatorio del trabajo Informático). (2023). Informe Anual 2022. Revisado: 20 Junio 2023, https://oti.ar/oti_informe_anual_2022.pdf
- Página 12. (2023). Monotributo Tech: en qué consiste, cuáles son los topes y cómo funcionará. Revisado: 20 Junio 2023, [https://www.pagina12.com.ar/522788-monotributo-tech-en-que-consiste-cuales-son-los-topes-y-como-Trabajo por el mundo](https://www.pagina12.com.ar/522788-monotributo-tech-en-que-consiste-cuales-son-los-topes-y-como-Trabajo%20por%20el%20mundo). (2022). ¿Cómo trabajar como desarrollador de software freelance?. Revisado: 20 Junio 2023, <https://trabajarporelmundo.org/trabajar-desarrollador-de-software/>
- Schmalz, S., Ludwig, C., & Webster, E. (2018). The power resources approach: Developments and challenges. *Global Labour Journal*, 9(2), 113-134.
- Startupeable. (2023). Ranking Actualizado de Unicornios Latinoamericanos 2023. Revisado: 20 Junio 2023, <https://startupeable.com/unicornios-latinoamericanos/>

Sobre las autoras y el autor

Dra. Natalia Teresa Berti

natalia.berti@urosario.edu.co

Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Profesora de Economía Industrial en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (FCE-UNC). Investigadora Adjunta del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) en el Centro de Investigaciones en Ciencias Económicas (CICE-UNC-CONICET). Investiga sobre desarrollo productivo, economía digital y políticas industriales.

Dr. Agustín Zanotti

azanotti@unvm.edu.ar

Doctor en Estudios Sociales de América Latina por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Investigador del Centro de Conocimiento, Formación e Investigación en Estudios Sociales, CONICET-Universidad Nacional de Villa María. Docente en la Universidad Nacional de Villa María, Universidad Nacional de Córdoba y Universidad Nacional del Litoral. Investiga sobre comunidades FLOSS, Wikipedia, conocimiento abierto y políticas de inclusión digital.

Dra. Carina Borrastero

carinaborrastero@unc.edu.ar

Doctora en PhD. Friedrich Schiller Universität Jena. Profesora de cátedra Universidad del Rosario, Escuela de Ciencias Humanas, Grupo de investigación en Ética Aplicada, Trabajo y Cambio Social. Investiga sobre innovación tecnológica en las periferias, desarrollo económico y social.

Perspectivas y tendencias en los estudios de grupos sociales privilegiados. Un estado de la cuestión en torno a elites empresariales latinoamericanas en el Siglo XXI

Perspectives and tendencies in the study of privileged social groups. A literature review of Latin American business elites in the 21st century

Emilia Schaigorodsky
eschaigorodsky@gmail.com
Universidad Nacional de Villa María, CONICET, Argentina

RAIGAL. Revista Interdisciplinaria de Ciencias Sociales
N°11, Abril de 2024 - Marzo de 2025 (Sección Dossier, pp. 43-58)
e-ISSN 2469-1216
Villa María: IAPCS, UNVM
<http://raigal.unvm.edu.ar>
Recibido: 21/03/2024 - Aprobado: 03/09/2024

Resumen

El presente artículo da cuenta de la lectura y diálogo con los principales antecedentes de investigación para la construcción del problema de investigación de una tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, sobre las sociabilidades en relación con lo político de las elites empresariales de la provincia de Córdoba, Argentina, entre 2015 y 2019. Con ello, se pretendió insertar las inquietudes sobre grupos privilegiados por los mecanismos de desigualdad en tradiciones de estudio más amplias, a la vez que encontrar interrogantes abiertos. Se muestran los principales ejes de lectura de la bibliografía de investigación en torno a la temática: la temporalidad y su carácter situado en América Latina, Argentina y Córdoba. El escrito se organiza en tres partes y finaliza con la exposición de la pregunta de investigación construida.

Palabras claves: antecedentes de investigación; América Latina; elites empresariales; tesis doctoral, problema de investigación

Abstract

The article gives an account of the readings and the dialogue with research literature made with the purpose of building a research question for a doctoral dissertation in social sciences, about sociability tied to the political and politics in the business elites of Córdoba, Argentina, between 2015 and 2019. With this, we aimed to link our own queries regarding privileged social groups, in broader study traditions, and, at the same time, to find open questions. We show the key axis of the consideration of the literature of the field: its temporality and its situated character in Latin America, Argentina and Córdoba. The article is organized in three parts and ends with the exposition of the research problem built.

Keywords: research literature, Latin America, business elite, doctoral dissertation, research problem

Perspectivas y tendencias en los estudios de grupos sociales privilegiados. Un estado de la cuestión en torno a elites empresariales latinoamericanas en el Siglo XXI

Introducción

El presente artículo buscará dar cuenta de los principales antecedentes de investigación con los cuales se dialogó para la construcción del problema de investigación de una tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, sobre el estudio de las sociabilidades en relación con lo político de las elites empresariales de la provincia de Córdoba, Argentina, entre 2015 y 2019. La indagación pretendió insertarse en el creciente campo de estudios, en América Latina y Argentina, sobre la configuración de sectores sociales de privilegio desde distintos criterios. Con ello, aunque la investigación social se concentra mayoritariamente en sectores populares, se intenta dar cuenta de problemáticas sociales centrales en la región más desigual del mundo¹.

En las páginas que siguen, se mostrarán los principales ejes de lectura de la bibliografía de investigación en torno a la temática. Si bien se consideró literatura a nivel global, en esta instancia se recortan concretamente los interrogantes circulantes a nivel regional. La investigación se concentró en la problemática en América Latina, desde una perspectiva sociológica, en particular desde la inquietud por los sectores dominantes a nivel sub-nacional.

Se organizará el escrito en tres partes, mostrando una progresión a nivel temporal, y considerando las investigaciones a nivel latinoamericano primero, en Argentina después y, cuando se hallaron, trabajos sobre Córdoba. En la primera se tomarán estudios pioneros en el campo, elaborados en las etapas fundacionales y de institucionalización de las ciencias sociales en la región latinoamericana. En segundo lugar, se caracterizarán aquellos que se formularon desde la década de 1980 (coincidente con el retorno de la democracia en Argentina y otros países de América Latina) hasta comienzos de la segunda década del siglo XXI. En tercer lugar, se dialoga con investigaciones recientes, para dar cuenta de preocupaciones específicas al contexto en el cual se llevó adelante el trabajo de campo. Finalmente, se mostrará la formulación del problema de investigación de la tesis desde la consideración de la literatura, y se reflexionará brevemente sobre las aperturas del campo de estudios sobre sectores dominantes.

Nudos problemáticos de los estudios sobre elites en América Latina en el siglo XX

Los interrogantes en torno a los sectores sociales “privilegiados” han sido constantes en el pensamiento social y político, y han sido parte de los debates teóricos fundacionales en vínculo con los dilemas históricos que motivaban su desenvolvimiento (Schaigorodsky, 2021). La emergencia de los estudios sobre sectores dominantes en América Latina, a mediados del siglo XX, se conecta con discusiones nodales en la época. En particular, se vincularon con las preocupaciones por las problemáticas del desarrollo económico, las transformaciones de la estructura social de la época, y la capacidad de conducción de las clases dirigentes (Lipset y Solari, 1967). Germani (1977) y colaboradores, desde la teoría de la modernización, caracterizaron a la sociedad argentina en un proceso de transición desde una estructura social tradicional a una moderna, lo que implicaba desajustes entre la

¹ Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, "América Latina y el Caribe es la región más desigual del planeta", CLACSO, <https://www.clacso.org/america-latina-y-el-caribe-es-la-region-mas-desigual-del-planeta/>.

configuración de la estratificación social, el desarrollo económico y los modos de movilización política.

En el contexto anterior se elaboró la investigación pionera de J.L. De Imaz en Argentina, llamada “Los que mandan”, a comienzos de la década de 1960. El autor emprendió un análisis de los dirigentes de las principales instituciones jerárquicas (gobierno, fuerzas armadas, empresarios e Iglesia), cuyos resultados condujeron al autor a afirmar que “en la Argentina no hay una ‘élite dirigente’”, en el sentido de “individuos que actúan como élite en la medida en que lleguen a un acuerdo, expreso o tácito, en torno a objetivos más o menos similares” (De Imaz, 1964:236). J.C. Agulla investigó la “estructura del poder” en la Ciudad de Córdoba en la década de 1960, que según su diagnóstico, exhibía un parámetro de estratificación social “transicional”, entre tradicional y moderno, dados incipientes procesos de desarrollo industrial. La “estructura del poder”, conformada por las posiciones de influencia principales en la comunidad (Agulla, 1968:10), mostraba una superposición de estratos y sectores institucionales en el ejercicio del poder, imposibilitando calificarla como “élite del poder”, en los términos de C.W. Mills (1963). Para Agulla, “el proceso de transformación de la estructura del poder está determinado por la manera como se *eclipsa una aristocracia*, en la medida en que las *élites* dirigentes tradicionales se marginan” y se incorporan en ella dirigentes representantes de “sectores institucionales que están constituyendo un ‘nuevo’ estrato social todavía incipiente (la ‘nueva’ burguesía industrial y financiera)” (Agulla, 1968:15).

Durante las décadas de 1970 y 1980 el panorama se transformó en el campo de estudios en América Latina, como resultado de la interrupción de la vida democrática. Los regímenes dictatoriales y su intervención en la vida social y política implicaron la parálisis de las instituciones de investigación y la persecución, asesinato y exilio de gran parte de la intelectualidad donde se implantaron. Por el otro, transformaron la agenda de investigación, en tanto, como muestra Heredia (2004), los procesos militares fueron una bisagra. La caracterización de sus consecuencias y, posteriormente, los desafíos de la consolidación de la vida democrática se impusieron como urgentes. En esta época, uno de los principales aportes se encuentra en estudios producidos desde una óptica teórica marxista, como son los trabajos de O’Donnell (2008) sobre los vínculos entre la burguesía local, el Estado y el capitalismo transnacional entre 1966 a 1973.

La dictadura cívico-militar en Argentina entre los años 1976 y 1983 significó un parteaguas, tanto en la historia del país como en el campo de estudios. Las medidas llevadas adelante en dicho período significaron una transformación de los patrones de acumulación económica (Basualdo, 2013:109) en el país, a la vez que un trastocamiento en los sujetos y posiciones sociales dominantes en la economía. En este contexto, se realizaron trabajos desde varias disciplinas, entre las que destacan la ciencia política, la economía y la sociología, desde la óptica de las relaciones entre poder económico y la dictadura cívico-militar. Allí destaca la compilación efectuada por Pucciarelli (2004), en la cual se marca la emergencia y consolidación de tres tipos de figuras: empresarios, tecnócratas y militares.

A la par de las preocupaciones mencionadas, hubo escasas pero centrales investigaciones sobre los sectores dominantes, delineándose ya como una preocupación el papel político del empresariado, en particular en la ciencia política. Acuña (1995) analiza la rearticulación del sector empresarial, sus organizaciones representativas, con las instituciones políticas tras la normalización democrática. Los aportes principales destacan la relación entre empresariado y Estado, en sus distintos niveles, y configuraron el escenario de investigaciones posteriores que trabajaron sobre las especificidades de las instituciones del sector y las reformas neoliberales (Viguera, 2000). Destaca en este panorama la caracterización de la “Fundación Mediterránea”, creada en 1977, financiada y promovida por empresarios y profesionales cordobeses, que han sido señalados como impulsores de la ideología económica neoliberal (Heredia, 2015). La fundación mencionada, nacida en la provincia de Córdoba, es sindicada como un cruce entre los sectores económicos dominantes y el despliegue de saberes expertos sobre lo económico, a la vez que un espacio de cristalización de las tendencias de cambio en los sectores económicos dominantes en la provincia apuntados por Agulla.

En la década de 1990, resultan escasos los antecedentes de trabajo sobre sectores dominantes más allá de la caracterización de las corporaciones económicas y su relación con el Estado. El conjunto de reformas operadas en dicha década, centradas en procesos de liberalización económica,

descentralización estatal, y privatizaciones, entre otros aspectos, redundaron en el deterioro de las condiciones de vida de amplios márgenes de la población, llegando al estallido social, político y económico, ya conocido, en el año 2001. En este panorama, la urgencia impuesta por los acontecimientos y sus expresiones sociales ocupó gran parte de los esfuerzos académicos.

No obstante el escenario anterior, existen excepciones. Una de ellas es la investigación sobre los “ganadores” y “perdedores” del modelo implementado en la década de 1990 realizada por Maristella Svampa. La autora estudia a sectores privilegiados y evidencia sus patrones emergentes de segregación socioespacial en ámbitos residenciales cerrados (Svampa, 2001). Para Córdoba, el antecedente más relevante de la década, fue la investigación emprendida por Díaz y Parmigiani sobre la estructuración del poder político en la ciudad de Córdoba entre 1940 y 1990. Las autoras retoman la investigación de Agulla e identifican, empíricamente, la jerarquía y el nivel de influencia de diferentes sectores institucionales en las decisiones gubernamentales. Díaz y Parmigiani realizan un relevamiento orientado a identificar sectores institucionales “prestigiosos” y medir la influencia entre ellos. La relación entre los cambios políticos institucionales y de estructura social respecto de la distribución del poder político, les conduce a concluir en el “posicionamiento del empresario industrial en el estrato alto de la pirámide de influencia conjuntamente con el del sector gobierno” (Díaz y Parmigiani, 1999:292). El trabajo de las autoras concluye en la constatación de la hipótesis de J.C. Agulla respecto del eclipse de la “aristocracia doctoral” cordobesa por parte del empresariado industrial.

Los estudios sobre sectores dominantes a comienzos del Siglo XXI

Ante el panorama trazado, el comienzo del siglo XXI supuso una renovación del interés en el estudio de sectores dominantes a partir de preocupaciones específicas. En particular, es posible marcar el problema sobre las implicancias de la consolidación de un patrón de acumulación financiarizado y globalizado en el capitalismo; la recomposición de los grupos dominantes y sus marcos de acción en distintas latitudes en virtud de ello; su articulación con el poder político en sus expresiones nacionales; y, especialmente, la revisión crítica de las herramientas teóricas y metodológicas típicamente empleadas en el campo de estudios.

A nivel internacional, los dilemas transversales, que luego se especifican en estudios situados en diversas partes del mundo, en torno a los desafíos y obstáculos metodológicos para el estudio de los sectores privilegiados tienen una especial saliencia en cuestiones como: la composición, re-composición y categorización de grupos de altos ingresos en vínculo con la desigualdad y los procesos simbólicos y culturales por medio de los cuales se erigen fronteras sociales, (Pinçon y Pinçon-Charlot, 2014; Conti y O’Neill, 2007; Lamont, 1992), entre otros.

Los trabajos que enfatizan la cristalización de transformaciones en la elite a partir de la consolidación del nuevo patrón del capitalismo, de manera creciente, buscan comprender cómo los cambios en las “cúpulas” empresariales afectan el devenir de las sociedades en su conjunto. En esta línea, destacan las indagaciones en torno a la relación de las elites con los problemas sociales. Aquí es fundamental el trabajo de E. Reis (1999), que tematiza las percepciones de la elite de Brasil sobre la pobreza y emprendió estudios comparativos con otros autores sobre países desigualmente insertos en el patrón capitalista. Para la autora, “poco se conoce sobre la composición de aquellas elites [de los países menos desarrollados], las condiciones en las que viven, especialmente sus contactos y relaciones con los grupos más pobres” (De Swaan, Reis et.al., 2000:49, traducción propia).

En el marco anterior, destaca la investigación de Reis and Moore sobre la percepción de las elites sobre la pobreza y la desigualdad en Brasil, Haití, Filipinas, Bangladesh y Sudáfrica. En ella, definen a las percepciones como compuestas por “una mixtura de entendimientos evaluativos y no evaluativos de una situación” (Reis y Moore, 2005:3) incluyendo a la cognición, normas y valores. Los autores fundamentan la importancia de considerar las percepciones de la elite sobre la pobreza en función de la influencia que ello posee en las explicaciones y soluciones propuestas por estos grupos. Uno de los principales resultados de esta investigación consiste en que las elites de los distintos países entienden a la pobreza “a partir de la construcción primaria desde fuentes indirectas, en vez de una

experiencia personal prolongada y directa” (Reis y Moore, 2005:19, traducción propia), sin detectar relaciones entre su propia posición social y las demás.

Hacia la entrada de la segunda década del siglo, comenzaron a emerger con fuerza los estudios donde se sumaba una nueva dimensión de complejidad: los procesos políticos latinoamericanos que, en su conjunto, fueron caracterizados como un “giro a la izquierda” (Serna, 2013). En efecto, la conjunción de los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner en Argentina, Lula da Silva en Brasil, Rafael Correa en Ecuador, Hugo Chávez en Venezuela, Fernando Lugo en Paraguay, Michelle Bachelet en Chile y José Mujica en Uruguay, contribuyeron a la imagen de un giro progresista y populista en América Latina. Con ello, los estudios de elites buscaron dar cuenta de los límites y alcances de posibles transformaciones en los sectores dominantes ante estos procesos.

Las investigaciones de Matías López (2013) abordan el cruce anterior de interrogantes en la comparación de las percepciones de las elites en Brasil y Uruguay. El autor identifica en ambos países, una tendencia del empresariado a la dependencia de la iniciativa estatal para llevar adelante sus actividades. Esta necesidad del Estado, junto con procesos de recomposición parcial de los grupos de elite, sería la base para la “tolerancia” del aumento de la intervención estatal. En el argumento del autor, si bien las elites uruguayas han sido históricamente más amigables que las brasileras hacia las políticas estatales de redistribución del ingreso y bienestar existen razones históricamente ancladas que cimentan su postura política. Para López (2013:366), el aumento exponencial de la pobreza en las décadas de 1980 y 1990, se había constituido en un motivo de amenaza a la estabilidad política y el orden democrático. Por esta razón, la preocupación de las elites por las amenazas externas habría cimentado la aceptación de políticas redistributivas. No obstante, el autor es cauto en apuntar límites en esta tendencia, en tanto la primacía del beneficio de las elites se erige como un techo a la tolerancia de políticas progresistas.

Dentro de las producciones latinoamericanas en esta etapa, destacan las reflexiones de Perissinotto y Codato (2015) sobre las implicancias teóricas y metodológicas de un conjunto de investigaciones emprendidas sobre elites en Brasil. En ellas, los autores delimitan tres métodos principales de identificación de elites (posicional, decisional y reputacional) a partir de la puesta en escena de distintas dimensiones teóricas, a la vez que el despliegue de múltiples técnicas de abordaje. En su compilación, es relevante el trabajo de Neves Costa (2015) sobre el empresariado brasiler. Allí, el autor distingue la necesidad de emprender estudios sobre el empresariado que se diferencien “en términos metodológicos, del análisis de los empresarios exclusivamente como actor político o como clase” (Neves Costa, 2015:218). En este sentido, marca a los procesos de reclutamiento y las prácticas sociales de las elites como un área fructífera para indagaciones.

La diferencia antes planteada emerge en estudios de otros países latinoamericanos. Entre ellos, es posible mencionar la investigación de Bottinelli (2008) respecto de las elites uruguayas. El autor se pregunta por la recomposición de las elites en dicho país ante las transformaciones seguidas de la recuperación democrática y los procesos de circulación desde 1980 en adelante. A partir del despliegue de un enfoque metodológico cualitativo, Bottinelli caracteriza a las elites desde dimensiones de educación, edad, raza, género y ocupación. El resultado principal es que las elites económicas se recompusieron de modo parcial en virtud de cambios en el mundo empresarial que contribuyeron a la emergencia de nuevas figuras, a la vez que existen fuertes continuidades en fronteras de género, raza y credenciales educativas para el acceso a tales posiciones.

Los estudios en Brasil y Uruguay pueden ser complementados a partir de investigaciones sobre Chile. Entre ellas se encuentra el estudio elaborado por V. Espinoza en torno a la configuración social de la elite política chilena y la dificultad de distinguirla de los grupos económicamente encumbrados. El autor aborda preguntas clásicas sobre las elites, en torno a sus fuentes de poder, mecanismos de reclutamiento y porosidad de sus fronteras, en diálogo con la sociología económica elaborada por Granovetter. Según esta hipótesis, la propuesta de Granovetter respecto del incrustamiento social de las relaciones económicas permite abrir interrogantes sobre la cohesión y solidaridad en los grupos de elites, en lugar de suponer su acción unificada por el interés económico. Espinoza (2010:258) identifica en su indagación la existencia de mecanismos de sociabilidad específicos que configuran las posiciones

de elite en Chile, como las comunidades de afinidad, las instituciones educativas y la religiosidad católica.

La importancia de las formas de sociabilidad en los sectores dominantes chilenos es señalada por múltiples autores. Entre ellos, Aguilar (2011) apunta en particular la existencia de un fuerte grado de cierre social de las elites de base tradicional y el despliegue de estrategias de distinción. En especial, el autor señala que, a diferencia de otros países latinoamericanos, las transformaciones del capitalismo a nivel mundial no implicaron la emergencia de nuevas figuras de elite, sino una adaptación de parte de la elite tradicional. A este respecto Huneus (2013), refuerza la hipótesis de Aguilar a partir del análisis del rol de la sociabilidad católica en las elites chilenas, en particular la operación de los grupos Opus Dei y Legionarios de Cristo, y del fuerte peso de las estrategias matrimoniales. El autor indaga en la baja permeabilidad de las fronteras sociales de la elite chilena en tres aristas: moral, económica y cultural. A partir de ello, afirma que las estrategias matrimoniales se asientan en una afinidad estructural y afectiva que contribuye a la reproducción de las posiciones de elite, sin que esto signifique estrategias colectivas de cierre social o búsqueda económica instrumental.

Los elementos apuntados por los autores en relación a la importancia de la dimensión religiosa, en particular católica, son reforzados por los trabajos de A. Thumala Olave. Uno de sus aportes centrales, a partir del análisis de las concepciones religiosas circulantes en la elite empresarial chilena, consiste en poner de relieve la relación que existe entre dichas concepciones y la acción económica. Para ella (Thumala Olave, 2007:624) el abordaje de las sociabilidades religiosas debe alejarse de un marco analítico en el cual su persistencia se comprenda desde la dicotomía entre lo tradicional y lo moderno, donde lo primero implica la persistencia de las concepciones de lo religioso y lo segundo procesos de secularización ligados a la extensión de la racionalidad instrumental moderna. La autora muestra que la dicotomía anterior no se encuentra presente en la práctica, sino que, más aún, obtura la comprensión de dimensiones centrales de la acción económica.

Los ejemplos brindados a partir de países diferentes del cono sur contribuyen a construir una imagen donde existen procesos comunes que, si bien no son homogéneos y poseen sus particularidades en cada país y región de ellos, son centrales al momento de plantear análisis sobre las elites en las últimas décadas. Estos procesos son condensados por Pelfini (2008:149) en torno al interrogante de qué cambios implica el capitalismo en el siglo XXI en las elites. La pregunta central para el autor gira en torno a si es posible hablar de elites post neoliberales nuevas y recompuestas o si son los mismos grupos sociales de otras épocas *aggiornados* a las circunstancias del capitalismo actual. En esta misma línea, Serna (2013:93) afirma que “se producen mecanismos de poder anclados en procesos organizacionales y relaciones sociales tanto en el ámbito nacional como en el sub-nacional”. Desde aquí, propone reforzar líneas de indagación en torno a cómo la naturaleza estructural y relacional del poder se imbrica e impacta en las nuevas formas de legitimación del capitalismo.

La renovación e incremento de estudios sobre elites y sectores dominantes en Argentina se encuentra en relación con los procesos trabajados para otros casos de América Latina. Particularmente, se ubican en líneas de reflexión sobre los efectos de la cristalización de los modelos económicos implementados en décadas anteriores en la distribución de recursos sociales y los cambios en los grupos en función de ello. Las reflexiones se encuentran ligadas al hecho que, desde el año 2003, se establecen nuevos parámetros de relación Estado-sociedad propuestos desde los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández (2003-2015). A partir de las medidas desplegadas en ellos, se logró cierto nivel de recuperación en los procesos de crecimiento económico con la consecuente disminución del desempleo y la pobreza, que configuran nuevas complejidades para los análisis (Del Cueto y Luzzi, 2013:205). Diversos trabajos se ubican en estas líneas de indagación (Kessler, 2011). Algunas de las tendencias principales señaladas en ellos muestran que, si bien ciertos indicadores de pobreza, desempleo, acceso a la educación, mejoraron, persistieron altos niveles de desigualdad, y que, aunque hayan disminuido los niveles de movilidad descendente, hay menores oportunidades de movilidad social de largo alcance.

En el panorama anterior, los estudios que muestran el renovado interés por el análisis de los sectores sociales privilegiados, se preguntan por las implicancias de los procesos apuntados en las fronteras superiores de la estructura social, en particular ante el trasfondo de los patrones del

capitalismo relevados. Al mismo tiempo, las investigaciones en cuestión se insertan en las reflexiones ya apuntadas sobre los alcances y límites de las herramientas metodológicas y teóricas empleadas para el estudio de la estructura social y los sectores dominantes.

En términos generales, las indagaciones buscan generar “una mirada relacional sobre las desigualdades sociales” (Benza y Heredia, 2012:1). Se pueden mencionar los estudios sobre prácticas educativas de las élites (Tiramonti y Ziegler, 2012; Gessaghi, 2016); sobre las élites económicas y sus organizaciones representativas (Heredia 2003, 2005; Castellani, 2006, 2008; Dossi y Lissin, 2011; Panero, 2013, entre otros); y sobre reproducción y recomposición de las clases altas en Buenos Aires (Benza y Heredia, 2012; Beltrán y Castellani, 2013). Algunos de los resultados principales remiten a una mayor concentración de la riqueza, a procesos de segregación socioespacial de las clases altas, y a diferencias de pautas de acumulación económica, reproducción y socialización entre ricos estructurales y nuevos ricos.

En la línea que se pregunta por la concentración de recursos económicos y los cambios en las prácticas de los “ricos”, destaca el trabajo de Heredia (2011) donde la autora se pregunta por la utilidad de la distinción del sentido común argentino entre ricos estructurales y nuevos ricos. Para emprender la investigación, la autora afirma que “el área metropolitana de Buenos Aires emerge como el espacio privilegiado para analizar las clases altas argentinas” (Heredia, 2011:62), y se enfoca en la caracterización del grupo a partir de atributos objetivos: ocupación, magnitud patrimonial y fuentes de consumo. En el análisis, Heredia (2011:73) afirma que “aunque los análisis sobre la Argentina reciente suelen subrayarse casi exclusivamente la concentración y la extranjerización de los medios de producción (...), estos procesos no pueden homologarse a la simple reproducción de los sectores dominantes”. En los resultados, se apunta que, si bien existe una diferenciación entre nuevos ricos y ricos estructurales a partir de criterios como el origen familiar, educativo y religioso, el campo de la riqueza muestra un proceso de recomposición en las últimas décadas. En efecto, se opera la consolidación de una capa de la clase alta resultante de procesos de movilidad social ascendente apuntalada por las transformaciones económicas de la década de 1990, en convivencia con las elites “tradicionales”. Así, el campo de la clase alta se compone de figuras empresariales, financieras, y de la vieja “oligarquía”.

En este marco, la autora apunta la precaución respecto de la reducción de los sectores dominantes a tres “imágenes” comunes de ellos: notables, dueños y patrones, y ricos. Los tres conceptos aluden a lo que luego Heredia (2016) resumió en dos “mitos” en torno a las clases altas argentinas: el terrateniente pampeano y las clases empresariales liberalizadas. Su propuesta, consiste en pensar el carácter relacional de la conformación de las posiciones altas, su heterogeneidad y relación mutua, en los contextos actuales. Como resultado, afirma que: “podemos definir a los miembros de las clases altas como los dueños y directivos de las grandes empresas y los funcionarios públicos de rango más alto” (Heredia, 2016:195).

La definición de los empresarios como figura central en los sectores dominantes, implica la apertura de una multiplicidad de líneas de indagación en Argentina en las últimas décadas. Entre ellas es posible mencionar los trabajos de Luci (2011) respecto de las transformaciones del empresariado en términos de la emergencia con fuerza de los managers o gerentes en detrimento de los propietarios de empresas; las investigaciones sobre el nuevo empresariado rural ante los nuevos mecanismos de valorización técnica y financiera en el agro y sus mecanismos de representación y acción política (Gras y Hernández, 2013; Panero, 2013); los trabajos sobre las organizaciones representativas del empresariado como marcos de acción política colectiva ante las transformaciones de las fracciones de capital desde la década de 1990 (Heredia, 2003; Beltrán, 2011; Dossi y Lissin, 2011); y, estrechamente ligado a lo anterior, los análisis del empresariado en su organización política, sociabilidades y articulación con lo público (Castellani, 2006 y 2008; Donatello 2011, 2012, 2013).

En la última de las líneas de investigación apuntadas, resalta el trabajo de A. Castellani en torno a los patrones de articulación entre el empresariado argentino y el Estado desde la década de 1960 hasta los gobiernos kirchneristas. Allí, la propuesta principal de la autora consiste en la definición de un patrón de articulación entre los actores en lo que denomina “ámbitos privilegiados de acumulación”. Estos son definidos como “un entramado de relaciones y/o prácticas de articulación entre actores

públicos y privados que se sostienen a lo largo del tiempo” (Castellani, 2008:139) y que permiten la generación de ganancias extraordinarias para un conjunto de empresas privadas dedicadas a áreas económicas concretas, sostenidas en privilegios en relación a otros actores del sector privado. Para la autora, este patrón de articulación favorece burbujas de actividad económica y comportamientos perniciosos del empresariado por medio de una serie de prácticas de transferencia de recursos públicos a las empresas.

Los ámbitos privilegiados de acumulación caracterizados por Castellani se explican a partir de los mecanismos de articulación entre distintas fracciones de la clase dominante y el Estado que no se reducen a las ideas simplistas de sentido común de “corrupción” o de racionalidad económica estructural. A diferencia, es posible identificar un repertorio de prácticas asentadas en condicionamientos estructurales de índole ideológica, política y económica (Castellani, 2006). Para la autora, se distinguen cinco tipos de prácticas, con distintos niveles de visibilidad y legalidad: prácticas institucionalizadas; de influencia directa; de *lobby*; colusorias; y corrupción.

Dentro de la línea de investigación anterior, desde de un marco analítico y recorte metodológico diferente, resulta novedosa la propuesta elaborada en los trabajos de L.M. Donatello sobre el empresariado como actor social, a partir del abordaje de la relación entre creencias religiosas y poder económico, y de las sociabilidades políticas del empresariado argentino. Sobre el primer aspecto, el autor afirma que, de modo contrario a las imágenes que afirman la existencia de un vínculo sólido entre la práctica del catolicismo y los sectores dominantes en Argentina, “sus niveles de desinstitucionalización religiosa son iguales y en algunas dimensiones mayores a los del resto de la población argentina” de modo que “aunque pueda existir un catolicismo de clase alta, este no forma parte de una ‘estrategia institucional’ (Donatello, 2011:838 y 839). Con base en lo anterior, Donatello se abocó al estudio de los vínculos entre el empresariado argentino y lo político desde la perspectiva de las sociabilidades que se erigen como condiciones de posibilidad de los rasgos de la articulación. Los trabajos en estas investigaciones buscaron problematizar elementos analíticos claves. Uno de ellos es la misma noción de “empresario”, en conexión con la literatura de diversas latitudes relevada. Para el autor, los empresarios no pueden ser asociados únicamente con la imagen de los propietarios de los medios de producción, sino que incluyen un conjunto de figuras entramadas como gerente, participantes de organizaciones del tercer sector u otras organizaciones, profesionales del mundo empresarial, entre otros, dentro de las cuales pueden circular las mismas personas a lo largo de una trayectoria (Donatello, 2012).

Donatello toma la propuesta formulada por Ch. Tilly de comprender a los sectores dominantes como la articulación entre los beneficiarios de mecanismos de explotación y acaparamiento de oportunidades (Donatello, 2013:5). Estos mecanismos implican la existencia de procesos históricamente situados de generación de desigualdad entre sujetos y grupos que no pueden ser delimitados con prescindencia de las condiciones donde se lleva adelante una investigación. Sobre estas definiciones, Donatello se propone dar cuenta de los rasgos de las relaciones entre el empresariado con la política a través de distintas estrategias. Una de ellas es la consideración del ámbito de las cámaras empresariales como lugar privilegiado para la caracterización, no porque la organización formal de ellas sea la pauta de sociabilidad política empresarial, sino porque se constituyen en ejes de redes de relaciones e instituciones de un mundo que resulta opaco a la observación. Por el otro, se encuentra la opción metodológica por el enfoque en las trayectorias y biografías de los actores en el marco de las organizaciones mencionadas como elemento de comprensión de su acción política.

Los resultados de los trabajos de Donatello brindan resultados de suma importancia para el campo de investigación de la tesis. Por un lado, el análisis del autor de las instancias de sociabilidad patronal le conduce a identificar distintos niveles organizativos en la relación del empresariado con lo político y lo público. Ellos son (Donatello, 2013:7-15): la representación instituida (cámaras representativas propiamente dichas); la representación instituyente (compuesta por redes y asociaciones); las redes político empresariales en las cuales se plasman los cruces de ambos mundos donde circulan sujetos que no pertenecen de modo tajante a uno u otro y los conectan en materia de toma de decisiones; y los “entramados oscuros” que incluyen los ámbitos privilegiados de acumulación trabajados por Castellani, los “amigos” y los hechos de corrupción. En estos planos organizativos, a su

vez, el autor distingue una tipología de trayectorias empresariales posibles, como son (las trayectorias asentadas en las cámaras patronales, en la sociabilidad doméstica (anclaje en relaciones familiares y territoriales), en la sociabilidad política-partidaria, y la circulación entre esta y la administración pública Donatello, 2013:17-21).

Las investigaciones relevadas para el caso argentino emprenden análisis desde diversas perspectivas metodológicas a partir de un recorte de sujetos y organizaciones en el ámbito de la ciudad y provincia de Buenos Aires, que, si bien algunos de ellos ejercen funciones de representación a nivel nacional, son tomados como referentes del conjunto de fenómenos para el país en su conjunto. En efecto, empresarios, cámaras, clases altas y elites “argentinas” se encuentran presentes en casi todos los trabajos. Al respecto, no obstante la existencia de algunos trabajos en perspectiva histórica, existen pocas indagaciones sobre empresariado a nivel sub-nacional². Sin embargo, es necesario dar cuenta de sus aportes que muestran aperturas de un campo de indagación sobre la problemática. Entre ellos, es posible mencionar la tesis doctoral de González Águila (2015) sobre las elites, redes de poder y gobiernos locales en la Patagonia chilena y argentina. Allí, el autor estudia de modo comparativo las elites de la provincia de Neuquén en Argentina y la región de Los Lagos en Chile a partir de las preguntas clásicas por la existencia o no de elites sociales articuladas en el ejercicio del poder. El resultado principal del autor consiste en la afirmación que “las élites de poder a nivel subestatal existen” (González Águila, 2015:289).

Para el caso de la provincia de Córdoba son pocos los trabajos que pueden incluirse en el campo. Entre ellos, se encuentra la tesis doctoral de Daín, quien analiza la emergencia de la segregación socio-espacial de las clases medias-altas y altas en el marco de la hegemonía neoliberal (Daín, 2013), y el trabajo desde la sociología urbana de Capdevielle. Esta autora, a partir del recorte como problemática desde una perspectiva bourdeana de la producción social del espacio urbano, analiza las estrategias del empresariado relacionado al ámbito de la construcción como claves en la constitución de los rasgos de la ciudad de Córdoba hacia comienzos del siglo XXI (Capdevielle, 2014). Finalmente se encuentra el trabajo de Giovine, quien analiza las prácticas educativas de las clases dominantes del gran Córdoba. El autor (2020) sostiene que, en el gran Córdoba, se han operado procesos de segregación residencial de las clases altas acompañados de procesos de segregación de las instituciones educativas por las que optan los miembros de dicha clase para la educación de sus hijos. En este proceso, afirma, “la elección de las escuelas para los miembros de tercera generación está condicionada por las características de la familia a la que pertenecen: su volumen y estructura patrimonial y su trayectoria en el espacio social” (Giovine, 2021:10).

La investigación sobre sectores dominantes y empresariado 2015-2020

Si bien los recortes temporales para la construcción de antecedentes de investigación poseen siempre un cierto grado de arbitrariedad, la consideración del lustro 2015-2020 reviste particular relevancia por ser coincidente con el período en el cual se llevó adelante la investigación, y por haber registrado un conjunto de acontecimientos en distintas escalas que pusieron en agenda temáticas relacionadas a la misma. Concretamente, se refiere a los hechos que en el norte global, América Latina, y Argentina en particular pusieron en el centro de la escena a empresarios de alto perfil público en relación con el Estado, la política y otros círculos de poder. Entre estos hechos puede mencionarse el gobierno de Mauricio Macri en Argentina y la instalación de lo que en los medios de comunicación se llamó “CEOcracia”; el *impeachment* de Dilma Rousseff y el gobierno de Jair Bolsonaro en Brasil; el golpe de Estado que destituyó a Evo Morales en Bolivia; la reacción del gobierno de Sebastián Piñera en Chile ante protestas sociales; el gobierno de Donald Trump en Estados Unidos y Boris Johnson en Inglaterra, entre otros acontecimientos.

Las investigaciones en los dos últimos países mencionados, Estados Unidos e Inglaterra, se han centrado de modo reciente en la configuración de los significados circulantes en los sectores

² No es el caso en el plano de la ciencia política, donde existe una amplia literatura sobre sistemas de partidos políticos e identidades políticas a nivel provincial y local (Ortiz de Rosas, 2016).

económicamente dominantes y en, particular, en las tensiones entre los centros cosmopolitas y ámbitos locales en fenómenos recientes de “derechización” (Russell Hochschild, 2018; Davis 2018).

En América Latina el énfasis en los procesos culturales de la constitución de las posiciones dominantes ha sido menor, ya que se ha privilegiado la dimensión de la relación entre las elites económicas y los estados nacionales. De modo particular, resulta notable la extensión de trabajos que ponen de relieve esta dimensión de articulación elaborados por autores ya mencionados en otras líneas de indagación. En este marco es posible mencionar la obra de Serna y Bottinelli (2018) en la cual abordan un estudio comparado sobre el poder de las elites empresariales en 8 países latinoamericanos (Uruguay, Argentina, México, El Salvador, Brasil, Chile, Perú y Colombia). Allí, los autores, a partir de la aplicación de técnicas cuantitativas, buscan caracterizar los niveles de influencia del sector empresarial en el Estado por medio de la identificación de diversos mecanismos, entre los cuales se encuentra la participación directa en los parlamentos nacionales, la presión a legisladores y decisores de política pública, entre otros aspectos. En este trabajo, identifican como sectores empresarios de mayor incidencia a las corporaciones empresariales nacionales y multinacionales centradas en las actividades económicas del sector agropecuario y financiero (Serna y Bottinelli, 2018:13). El estudio muestra, como resultado principal, una fuerte injerencia del empresariado en la vida política de los países estudiados, lo que implica, para los autores, una dificultad para la búsqueda de sociedades más igualitarias y para el sistema político democrático en su conjunto.

Es posible encontrar elementos de análisis similares en la compilación llevada adelante por Codato y Espinoza (2018) sobre estudios de elites en distintos lugares de América Latina. En ella, se presentan estudios sobre elites económicas y políticas de diversos países de la región, dentro de los cuales destaca el trabajo de Espinoza sobre la elite de Santa Cruz de la Sierra. La denominada “elite cambia” concentra el poder económico y político en esta región de Bolivia en función de la propiedad y control de vastas extensiones de tierra. La importancia de este trabajo reside en el análisis de cómo las transformaciones económicas a nivel global significaron su incorporación desde estructuras de poder local preexistentes. Estas, en el caso de Bolivia, poseen un fuerte componente racial, en tanto “Si ‘el colla’ representa la parte atrasada, fea y pobre, ‘el cambia’ representa lo contrario” (Espinoza, 2018:232). Para el autor, las elites cruceñas encontraron en el gobierno de Morales un obstáculo para el desarrollo de sus intereses. Por esta razón, a diferencia de los casos anteriores donde las estrategias seguidas se orientaron a la captura del Estado, estas elites optaron por presionar al gobierno para que accediera a la negociación de sus intereses.

Si bien las técnicas de presión no implican la ocupación del Estado directamente, son comprendidas por diversos autores como parte del repertorio de prácticas de capturas del Estado. Estas fueron estudiadas para distintos casos de la región latinoamericana. Existen varios ejemplos posibles (Leiva, 2019; Durand, 2019; Segovia, 2018).

Para el caso argentino, la tematización de la relación entre el empresariado y la política es notable, en virtud de la llegada de M. Macri a la presidencia y el ingreso de figuras de alto perfil en el mundo de los negocios a la política nacional. En este marco, los interrogantes en múltiples indagaciones giraron en torno a los significados, justificaciones e implicancias del ejercicio de funciones gubernamentales por parte del empresariado. Dentro de quienes abordaron la temática, se encuentra Castellani (2018). La autora analiza a la elite económica como una categoría compuesta por directivos de grandes empresas que inciden en los procesos de acumulación, en conjunto por directivos y participantes de las entidades gremiales empresariales abocados al diseño e implementación de estrategias políticas dirigidas a impulsar el interés empresario. En los mecanismos de vinculación entre los empresarios y la política, Castellani destaca la “puerta giratoria”, entendida en diversas modalidades:

- a) altos directivos del sector privado que acceden a puestos relevantes en el sector público (puerta giratoria de entrada); b) funcionarios que al dejar su cargo público son contratados en el sector privado para ocupar puestos directivos (puerta giratoria de salida); o c) individuos que van ocupando altos cargos en el sector privado y el sector público alternativamente (puerta giratoria recurrente) (Castellani, 2018:50).

Ante lo anterior, el diagnóstico de Castellani (2018:53) apunta a que el aumento de figuras

empresariales en el gobierno posee riesgos de que “el interés particular resulte privilegiado frente al interés general, en tanto la trayectoria previa del funcionario configura preferencias sectoriales y mayor grado de permeabilidad al lobby empresarial”. La autora afirma, a partir del análisis de las trayectorias de los funcionarios del gobierno de Macri que, si bien la influencia del poder económico en la política es de larga data, el fenómeno reside en el solapamiento de funciones en algunos sujetos y la novedad de la “conformación de una especie de subélite que intersecta a ambas” (Castellani, 2018:61).

La interpretación de Castellani es reforzada y complementada por investigaciones que ponen de relieve otras dimensiones del fenómeno. Para Schorr (2018:19), la economía argentina en las últimas décadas ha evidenciado un crecimiento del peso de las fracciones del capital financiero, resultando en un proceso en el que “La concentración de poder económico en una fracción del capital cuyo centro de decisión escapa, en lo sustancial, a los límites territoriales de la nación, impone condicionamientos estructurales importantes al Estado argentino”. Un argumento similar exponen Gras y Hernández (2018:37) al caracterizar el crecimiento del sector agropecuario en el país en las últimas décadas por medio de la adopción del modelo del agronegocio, en estrecha conexión con los procesos de valorización financiera del capital.

Las investigaciones sobre los procesos económicos que configuran el empresariado argentino actual y sus intereses en la relación con la política se articulan con aquellas que buscan poner de relieve los aspectos simbólicos de las estrategias de los sectores dominantes. En este marco, Canelo (2019) realizó una indagación pormenorizada de aspectos ideológicos y culturales expresados en una batalla por el sentido común que operan como clivajes de la política económica y social en el gobierno de Macri. Entre ellos, la autora menciona el individualismo, la meritocracia, la asociación entre política y moral, la construcción de figuras “exitosas”, entre otros aspectos. El diagnóstico de la autora respecto de cómo estas ideas fueron eficientes, se resume en la afirmación respecto de que la sociedad argentina, en el período 2015-2019, “se dejó reprender por un gobierno de privilegiados no meritócratas que le reclamó más y más esfuerzos y más y más meritocracia” (Canelo, 2019:166).

Entre los análisis de la relación entre el empresariado y la política, según lo visto, gran parte de los trabajos recientes ponen de relieve las estrategias de dominación económica, política y cultural de las élites económicas locales. De modo reciente, es posible identificar el retorno por las preguntas en torno a la configuración de los sujetos y posiciones desde las cuales se despliegan dichas prácticas. Gessaghi, Landau y Luci (2020), en esta línea, realizaron un abordaje de corte cualitativo de los perfiles de funcionarios del gobierno de Macri buscando poner de relieve las formas de sociabilidad comunes que inciden en la visión de mundo de aquellos. Así, afirman, emerge una sociabilidad que “moldeó un sentimiento de pertenencia, aún cuando no se lo explicita de esta forma, a un grupo social exclusivo caracterizado por una serie de prácticas, ideas y valores compartidos” (Gessaghi, Landau y Luci, 2020:408).

Conclusión: formulación de problema de investigación y epílogo

Los antecedentes delineados en las páginas anteriores configuran un escenario en el cual los estudios de las élites y sectores dominantes entrecruzan transformaciones en el patrón de acumulación del capitalismo a nivel mundial con las tendencias a nivel nacional y local de configuración de sectores privilegiados en lo económico y político. A la vez, se involucran mecanismos culturales que cimentan percepciones y justificaciones en el plano simbólico.

Si bien los aportes mencionados son claves, los estudios sobre la elite económica empresarial en Argentina se sustentan en investigaciones llevadas adelante en la región metropolitana de la Ciudad de Buenos Aires. Entendimos posible argumentar la necesidad de indagar en la composición y prácticas de la elite económica en otros ámbitos regionales del país para dar cuenta de la dinámica de conjunto. Las razones de ello se asientan no sólo en la existencia de especificidades locales en la configuración de grupos sociales, sino que las investigaciones muestran una gran complejidad del impacto en diferentes escalas de los cambios en el contexto internacional.

En lo que refiere en particular a Argentina, resulta indiscutible el hecho que gran parte de las tomas de decisión en materia económica se realiza en la capital, y que, como afirma Heredia (2011) las clases altas se localizan allí en su mayoría. No obstante, los antecedentes de investigación muestran que los procesos económicos actuales tienen diversos epicentros por concentrarse en áreas económicas como el sector agroexportador y los recursos energéticos que, por definición, no se localizan en Buenos Aires. Esto implica que existen intermediaciones, actores y redes de poder locales que son ineludibles para comprender el ejercicio de estrategias de poder en la actualidad. En efecto, se identifica un hiato analítico entre la comprensión del poder económico en su conjunto y los análisis de sujetos que, relacionados con dicho poder, llevan adelante su vida cotidiana y residencial en el ámbito de la ciudad y provincia de Buenos Aires.

El **planteo del problema de investigación** se insertó en un cruce de interrogantes sobre las especificidades que asume el devenir global del capitalismo en las relaciones de poder locales, la configuración relacional de la desigualdad, y el potencial del enfoque en las trayectorias y redes de relaciones como vía privilegiada de ingreso al campo de estudios de los sectores dominantes. Por ello, el problema de investigación giró en torno a *cómo se constituyen los modos de sociabilidad política de la elite económica de la provincia de Córdoba en el período 2015-2019*. El recorte sobre sociabilidades políticas se orienta a captar el complejo anudamiento entre las transformaciones de los ámbitos de ejercicio de poder económico y político en las últimas décadas en un ámbito sub-nacional, poniendo el foco en las prácticas, trayectorias y percepciones de sujetos que transitan estos espacios.

A modo de **epílogo**, la investigación orientada por las lecturas y el problema delineados fue finalizada a comienzos de 2020. En el transcurso hasta la actualidad, diversos acontecimientos, como la concentración de la riqueza durante la pandemia del covid-19³, la profundización de los discursos de legitimación de la desigualdad, y el cambio de signo gubernamental hacia lo conservador, refuerzan la importancia del estudio relacional del devenir de lo social. Allí la formulación de preguntas sobre los sectores dominantes es vigente, abierta y urgente.

³ Oxfam, "El 1% más rico acumula casi el doble de riqueza que el resto de la población mundial", Oxfam Internacional, <https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/el-1-mas-rico-acumula-casi-el-doble-de-riqueza-que-el-resto-de-la-poblacion-mundial/>.

Bibliografía

- Acuña, C. (comp.) (1995). *La nueva matriz política argentina*. Argentina: Nueva Visión.
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la élite tradicional chilena. En Joignant y Güell (eds.). *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile, 1990-2010*, Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Agulla, J. C. (1968). *Eclipse de una aristocracia. Una investigación sobre las elites dirigentes de la ciudad de Córdoba*. Argentina: Libera.
- Basualdo, E. (2013). *Estudios de historia económica argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Argentina: Siglo XXI.
- Beltrán, G. (2011). Escenas de la vida corporativa. Conocimiento y toma de decisión en las organizaciones. *Apuntes de Investigación del CECYP*, año 14, n°19, pp. 103-130.
- Beltrán, G. y Castellani, A. (2013). Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Observatorio Latinoamericano* 12, pp. 183-204.
- Benza, G. y Heredia, M. (2012). La desigualdad desde arriba: ejercicio de reconstrucción de las posiciones sociales más altas en Buenos Aires. *Actas VII Jornadas de Sociología de la UNLP*.
- Canelo, P. (2019). *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos*. Argentina: Siglo XXI.
- Capdevielle, J. y Giovine, M. (2014). La configuración de los sectores dominantes en el espacio social de Córdoba, Argentina. *Civilizar. Ciencias Sociales y Humanas*, vol. 14, núm. 27, julio-diciembre, pp. 165-182.
- Castellani, A. (2006). La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino. *I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía, IDAES y UFRJ*, julio de 2006.
- Castellani, A. (2008). *Ámbitos privilegiados de acumulación. Notas para el análisis del caso argentino (1976-1989)*. *Apuntes de investigación del CECYP*, N° 14, pp. 139-157.
- Castellani, A. (2018). *Lobbies y puertas giratorias. Los riesgos de la captura de la decisión pública*. *Nueva Sociedad* No 276, pp. 48-61.
- Codato, A. y Espinoza, F. (2018), *Élites en las Américas: diferentes perspectivas*, Ed. UFPR; Ed. UNGS.
- Conti, J. y O'Neill, M (2007). Studying power: qualitative methods and the global elite. *Qualitative Research* vol. 7(1), pp. 63-82.
- Daín, A. (2013). *La burbuja neoliberal. Un análisis ideológico de los countries en Argentina*. Tesis doctoral en Ciencia Política, Universidad Nacional de Córdoba, mimeo.
- Davis, A. (2018). *Reckless opportunists. Elites at the end of the establishment*. Reino Unido: Manchester University Press.
- De Imaz, J. L. (1964). *Los que mandan*. Argentina: EUDEBA.
- De Swaan, A., Manor, J. Oyen, E. y Reis, E. (2000). Elites perception of the poor: reflections for a comparative research Project. *Current Sociology*, vo. 48 (1), pp. 43-54.
- Del Cueto, C. y Luzzi, M. (2013). La estructura social en perspectiva. *Transformaciones sociales en Argentina, 1983-2013*. *Observatorio Latinoamericano* 12. pp. 205-221.
- Díaz, M. y Parmigiani, C. (1999). La estructuración del poder político en Córdoba: 1940-1990. En Agulla, J. C. (comp.), *Ciencias sociales: presencia y continuidades*. Argentina: Academia Nacional de Ciencias.
- Donatello, L. (2011). Catolicismo y elites en la Argentina del siglo XXI: individualización y heterogeneidad. *Estudios Sociológicos*, vol. XXIX, n° 87, pp.833-855.
- Donatello, L. (2012). ¿Es de derecha el empresariado argentino? Cuarto Taller de Discusión Las derechas en el Cono Sur, siglo XX, UNGS.
- Donatello, L. (2013a). Las elites empresariales argentinas, su socialización política y un intento de esbozo comparativo con Brasil. *Ponto de Vista*, n°4, pp. 1-21.

- Dossi, M. y Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. *Revista Mexicana de Sociología* 73(3), pp.415-443.
- Durand, F., (2019). La captura corporativa del Estado en América Latina. Working paper Lateinamerika-Institut (LAI), Freie Universität Berlin, pp. 1-72.
- Espinoza, F., (2018). El dilema de Bolivia: la élite cruceña (camba), En Codato, A. y Espinoza, F. (2018), *Élites en las Américas: diferentes perspectivas*, Ed. UFPR; Ed. UNGS, pp. 219-244.
- Espinoza, V. (2010). Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2005. *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, Volumen 9, N° 26, 2010, pp. 251-286.
- Germani, G. (1977). *Política y sociedad en una época de transición*. Argentina: Paidós.
- Gessaghi, V. (2016). *La educación de la clase alta argentina*. Argentina: Siglo XXI.
- Gessaghi, V., Landau, M. y Luci, F. (2020). Clase alta, empresa y función pública en Argentina. *Revista Mexicana de Sociología* 82, núm. 2 (abril-junio, 2020), pp. 403-428.
- Giovine, M. A. (2021). Elección y selección: estrategias educativas de familias de clase alta en Córdoba-Argentina. *Foro de Educación*, 19(1), 181-198. doi: <http://dx.doi.org/10.14516/fde.747>
- González Águila, G.E. (2015). *Gobiernos locales, elites y redes de poder en la Patagonia chilena y argentina. Un estudio comparado*. Tesis de Doctorado en Procesos Políticos Contemporáneos, Universidad de Salamanca.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Argentina: Biblos.
- Gras, C. y Hernández, V. (2018). Los encantadores de la pampa. Transformaciones de la elite agraria en la Argentina moderna. *Voces en el Fénix*, año 8 n°73, pp. 22-29.
- Heredia, M. (2003). “Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital”. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 65, N°1, pp. 77-115.
- Heredia, M. (2004). El proceso como bisagra. La consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA. En Pucciarelli, A. (coord.) (2004). *Empresarios tecnócratas y militares*. Argentina: Siglo XXI.
- Heredia, M. (2005). *La sociología en las alturas. Aproximaciones al estudio de las clases/elites dominantes en la Argentina*” *Apuntes de investigaciones del CECYP*, año IX, n°10, pp. 103-126.
- Heredia, M. (2011). Ricos estructurales y nuevos ricos en Buenos Aires: primeras pistas sobre la reproducción y la recomposición de las clases altas. *Estudios sociológicos XXIX*: 85, pp. 61-97.
- Heredia, M. (2015). *Cuando los economistas alcanzaron el poder*. Argentina: Siglo XXI.
- Heredia, M. (2016). Las clases altas y la experiencia del mercado. En Kessler, G. (comp.) *La sociedad argentina hoy*. Argentina: Siglo XXI.
- Huneus, S. (2013). Estrategias de reproducción matrimonial de la élite económica en Chile. *Revista de Sociología*, n°28, pp. 67-82.
- Kessler, G. (2011). Exclusión social y desigualdad ¿nociones útiles para pensar la estructura social argentina? *Laboratorio*, N° 24, pp. 4-18.
- Lamont, M. (1992). *Money, Morals and Manners*. Estados Unidos: University of Chicago Press.
- Leiva, F. (2019). Economic elites and new strategies for expanding extractivism in Chile. *European Journal of Latin American and Caribbean Studies*.
- Lipset, S. M. y Solari, A. (comps.). (1967). *Elites y desarrollo en América Latina*. Paidós.
- López, M. (2013). The state of poverty: Elite perceptions of the poor in Brazil and Uruguay. *International Sociology* 28 (3), pp. 351-370.
- Luci, F. (2011). *Managers de grandes empresas: ¿trabajadores o patrones?* *Apuntes de investigación del CECYP*, año XV, n°20, pp. 193-202.
- Mills, C. W. (1963). *La elite del poder*. Fondo de Cultura Económica.
- Moore, M. y Reis, E. (comps.). (2005). *Elite’s perceptions of poverty and inequality*. Estados Unidos: Zedbooks.

- Neves Costa, P. (2015). Os empresários enquanto elite: a pesquisa empírica. En Perissinotto, R. y Codato, A. (orgs.) (2015), *Como estudar elites*, Ed. UFPR, pp. 217-248.
- O'Donnell, G. (2008). *Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal en Catacumbas*. Argentina: Prometeo.
- Ortiz de Rosas, V. y Paratz, M. (comps.) (2016). *Política Subnacional en Argentina*. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales.
- Panero, M. (2013). La representación de los sectores dominantes del agro en debate. *La Sociedad Rural Argentina*. En Gras, C. y Hernández, V. (2013), *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Argentina: Biblos, pp. 323-346.
- Pelfini, A. (2008). ¿Elites postneoliberales en la globalización? Casos sudamericanos. *Miríada* n° 2, pp. 141-156.
- Perissinotto, R. y Codato, A. (orgs.) (2015). *Como estudar elites*, Ed. UFPR.
- Pinçon, M. y Pinçon-Charlot, M. (2014). *La Violence des riches. Chronique d'une immense casse social*. Francia: La Découverte.
- Pucciarelli, A. (coord.) (2004). *Empresarios tecnócratas y militares*. Argentina: Siglo XXI.
- Reis, E., (1999). *Elite Perceptions of Poverty: Brazil*. *IDS Bulletin* Vol 30 No 2 1999, pp. 127-138.
- Russell Hochschild, A. (2018). *Strangers in their own land*. Estados Unidos: The New Press.
- Schaigorodsky, E. (2021). *Las sociabilidades y lo político en la elite económica empresarial de Córdoba, 2015-2019*. (Tesis doctoral). Villa María, Argentina. Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Villa María.
- Schorr, M. (2018). El podio de los negocios: el poder económico como límite al desarrollo en la Argentina. *Voces en el Fénix*, año 8 n°73, pp. 6-13.
- Segovia, A. (2018), *Economía y poder: recomposición de las elites económicas salvadoreñas*. Guatemala: INDICE.
- Serna, M. (2013). Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas elites empresariales: una mirada comparada de Uruguay. *Revista de Sociología e Política*, vol. 21, n°46, pp. 93-103.
- Serna, M. y Bottinelli, E. (2018). El poder fáctico de las elites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países. OXFAM-CLACSO.
- Svampa, M. (2001). *Los que ganaron. La vida en los countries y las urbanizaciones privadas*. Argentina: Biblos.
- Thumala Olave, A. (2007). Notions of Evil, the Devil and Sin among Chilean Businessmen. *Social Compass*, 54 (4), pp. 613-632.
- Tiramonti, G. y Ziegler S. (2012). *Formación de las élites*. Investigaciones y debates en Argentina, Brasil y Francia. Argentina: Manantial-FLACSO.
- Viguera, A. (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina: 1987-1996*. Argentina: Al Margen.

Sobre la autora

Emilia Schaigorodsky

eschaigorodsky@gmail.com

Doctora en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad Nacional de Villa María. Se desempeña como docente e investigadora en el Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales de la Universidad de Villa María, y como Becaria Postdoctoral en el Centro de Conocimiento, formación e Investigación en Estudios Sociales (CConFIInES), CONICET-UNVM.

Ser Emprendedor en la sociedad 4.0

La implicancia de la regulación emocional, estudio de campo de emprendedores en la provincia de Córdoba, Argentina

Being an Entrepreneur in Society 4.0
The Implication of Emotional Regulation, a field study of entrepreneurs in the province of Córdoba, Argentina

Heidi de Lourdes Raimondo

heidi.raimondo94@gmail.com

Universidad Nacional de Villa María, Instituto A. P. de Ciencias Sociales, Argentina

Andrea Palma Isla

andrea.palma.isla@mi.unc.edu.ar

Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Psicología, CEA-UNC, Argentina

Resumen

El emprendedurismo en Argentina ha crecido exponencialmente desde la crisis de 2001. En los últimos meses con la llegada de la Libertad Avanza al gobierno y las políticas de ajustes que se vienen sucediendo, se ha visto un incremento en el campo del emprendedurismo, este incremento, incluye a personas que trabajan bajo dependencia y no logran llegar a fin de mes, el estudio se ha centrado en emprendimientos que se realizan utilizando herramientas digitales y el uso de IA. La necesidad de emprender y ser competitivos en un mercado “en línea” ha llevado a que cada vez más personas deban adaptarse a las condiciones estructurales del trabajo digital en la sociedad 4.0.

La sociedad 4.0 se caracteriza por la digitalización y la automatización de los procesos productivos. Esto ha generado una transformación del tiempo y el espacio del trabajo. Como resultado, han aparecido nuevos saberes prácticos para el desarrollo de tareas generales. Esta nueva corporalidad ha dado lugar a habilidades que permitan adaptarse a las exigencias de la sociedad actual (Scribano y Lisdero, 2019).

Este trabajo busca profundizar acerca de la relación que se da entre los emprendedores y emprendedoras que han debido adaptarse a las condiciones estructurales del trabajo digital en la sociedad 4.0 y visibilizar las herramientas de regulación emocional observadas.

Palabras claves: emprendedurismo; regulación emocional; sociedad 4.0; herramientas digitales; redes sociales; inteligencia artificial; IA

Abstract

Entrepreneurship in Argentina has been growing exponentially since the 2001 crisis. In recent months, with the arrival of Libertad Avanza to the government and the adjustment policies that have been taking place, there has been an increase in the field of entrepreneurship, which includes people who work under dependency and cannot make ends meet, ventures that they carry out using digital tools. This situation has led to more and more people having to adapt to the structural conditions of digital work in society 4.0.

Society 4.0 is characterized by the digitalization and automation of production processes. This has generated a transformation of the time and space of work, which has led to the emergence of new practical knowledge for the development of general tasks. This new corporality has given rise to the need to acquire skills that allow us to adapt to the demands of today's society (Scribano and Lisdero, 2019).

This paper seeks to delve into the relationship between entrepreneurs who have had to adapt to the structural conditions of digital work in society 4.0 and to make visible the emotional regulation tools observed.

Keywords: entrepreneurship; emotional regulation; society 4.0; digital tools; social networks; artificial intelligence; IA.

Ser Emprendedor en la sociedad 4.0

La implicancia de la regulación emocional, estudio de campo de emprendedores en la provincia de Córdoba, Argentina

Introducción

En el siguiente trabajo se busca comprender el concepto de emprendedurismo, desde dónde surge el sujeto emprendedor, que lo conforma y cómo puede sostenerse a lo largo del tiempo y de las adversidades, entrecruzando los conceptos de fragilidad laboral y el surgimiento de la nueva sociedad del rendimiento.

A mediados de los noventa surgió una teoría que, derivada de la del fin del trabajo de la década anterior y de la postmodernidad, planteó en términos sociológicos - supuestamente demostrable empíricamente que la inestabilidad de las ocupaciones en la Nueva Economía se traducía en trayectorias laborales fragmentarias, ocupaciones desvinculadas y fugaces, como nueva característica del mercado laboral y que la decadencia del Estado benefactor junto con sus sistemas de relaciones industriales, implicaría una pérdida de identidad con el Trabajo (Dubar, 2001; Dubar 2002). En esta medida ya no sería concebible la conformación de sujetos laborales amplios, ni organizaciones ni proyectos de transformación de la sociedad (Geiser, 1997; Kirk y Wall, 2011 en De la Garza, 2013), en este contexto, podemos observar como la ausencia de seguridad laboral y la necesidad de generar recursos que sustenten la vida familiar, ha impactado en las últimas dos décadas, produciéndose el surgimiento de lo que llamamos hoy en día: "Sujeto Emprendedor", sujeto que se ve a sí mismo inserto en un mundo laboral de hiper segmentación, en este contexto, el emprendedurismo funciona como un horizonte aspiracional que desborda los ámbitos empresariales y se transforma en una filosofía de vida de autosuperación. Así, se convierte en un mecanismo cultural que construye sentidos (Quattrini, 2017), sentidos que brindan al emprendedor la motivación necesaria para abrirse paso en el mundo digital de la oferta y la demanda. Esto nos lleva a considerar cómo se construye esta nueva sociedad, que promueve y propicia el surgimiento de nuevos emprendedores que se lanzan al mercado laboral usando las herramientas digitales y las redes sociales para visibilizar y comercializar aquel producto o servicio que ofrecen al mercado.

Un vuelco en las sociedades actuales propicia el surgimiento del emprendedurismo, observamos un cambio en la sociedad del Siglo XXI, estamos frente a una sociedad que ya no es disciplinaria, sino una sociedad de rendimiento. Tampoco sus habitantes se llaman ya "sujetos de obediencia", sino "sujetos de rendimiento". Estos sujetos son emprendedores de sí mismos (Byung- Chul Han, 2010).

En este contexto, se espera que cada persona se autorregule y optimice constantemente su rendimiento, tanto en el ámbito laboral como en el personal. Este cambio refleja la creciente importancia del emprendimiento individual y la optimización en la regulación de los estados emocionales del sujeto emprendedor en la sociedad contemporánea.

La regulación emocional se convierte así en una herramienta crucial, ya que hace que los emprendedores y emprendedoras busquen el equilibrio emocional que les permita enfrentar los desafíos.

Uno de los aspectos fundamentales de estas habilidades es la regulación emocional. Según Quattrini (2017), la regulación emocional implica "la capacidad para manejar las emociones de forma apropiada", lo que permite a los emprendedores enfrentar de manera efectiva situaciones de incertidumbre, estrés y presión en el entorno laboral. La regulación emocional no solo implica el

control de las emociones negativas, sino también la capacidad de canalizar las emociones positivas en una dirección que promueva la productividad.

Tal es así, que los emprendedores y emprendedoras que han debido adaptarse a las condiciones estructurales del trabajo digital en la sociedad 4.0, han tenido que desarrollar una serie de herramientas y habilidades para hacer frente a las demandas del mercado. En este sentido, la regulación emocional se ha convertido en un aspecto fundamental para poder adaptarse a las exigencias de la sociedad actual.

En este sentido, se puede afirmar que el trabajo digital en la sociedad 4.0 implica una serie de desafíos para los emprendedores y emprendedoras, no sólo en términos técnicos sino también emocionales. La regulación emocional se ha convertido en una habilidad crucial para poder enfrentar situaciones de incertidumbre y estrés propias del entorno laboral digital.

Estas habilidades incluyen el manejo de plataformas digitales, la programación, el diseño de sitios web, la utilización de herramientas de marketing digital y chats de IA como chat GPT que ayudan al emprendedor digital en la organización y diseño de las publicaciones, alcance de público objetivo, generar nuevas ventas, como también en la organización de la agenda del emprendedor entre otras asistencias que brinda el mundo digital (Maresca y Graña, 2020).

Metodología

La metodología de esta investigación consistió en la realización de entrevistas semiestructuradas a más de 20 emprendedores y emprendedoras de la Provincia de Córdoba, realizadas en el periodo enero 2021 a febrero 2024.

Los criterios de selección para los participantes fueron haber iniciado un emprendimiento en el ámbito digital, estar activos durante el período de estudio y haber tenido que adaptarse a las condiciones del trabajo digital en la sociedad 4.0.

Para la recopilación de datos, se utilizó una guía semiestructurada que abordaba temas clave relacionados con la experiencia de los emprendedores en el ámbito digital, las herramientas utilizadas para su emprendimiento, los desafíos enfrentados y las estrategias de regulación emocional empleadas. Las entrevistas fueron grabadas con el consentimiento previo de los participantes para asegurar la precisión de los datos.

El análisis de los datos se realizó mediante el enfoque de análisis de contenido. Se establecieron categorías de análisis a partir de la literatura revisada y se compararon con las respuestas de los entrevistados para identificar similitudes y diferencias en las experiencias y percepciones de los emprendedores. Este proceso permitió identificar los temas principales relacionados con la adaptación al trabajo digital en la sociedad 4.0 y la importancia de la regulación emocional en el mundo del emprendedurismo.

Emprendimiento y Subjetividad, el emprendedor como empresario de corporalidad

La sujeción social produce un deseo individuado cuya forma paradigmática en el capitalismo neoliberal es la del emprendedor de sí mismo” (Lazzarato, 2010 en González García, 2015).

Esto implica que la sociedad y las estructuras de poder promueven activamente la idea de que cada individuo debe ser responsable de su propio desarrollo.

En este sentido, se espera que los individuos se autogestionen, busquen oportunidades y asuman riesgos con el fin de alcanzar sus metas y aspiraciones. Este concepto refleja la influencia del neoliberalismo en la configuración de la subjetividad contemporánea, donde se valora y promueve la iniciativa individual y la autorrealización a través del emprendimiento personal.

Las implicaciones de esta política para el sujeto contemporáneo no han de ser pocas, para el sujeto emprendedor, su vida es su propio capital; sus acciones son sus propias estrategias; y sus

decisiones, representarán la fuente de sus ingresos. (González García, 2015)

Pensar en la constitución del sujeto contemporáneo como empresario de sí, implica reconocer que ya no es el propio individuo el “objeto” a estudiar, sino sus acciones y/o los múltiples elementos que confluyen para que este sujeto se comporte de cierta manera y no de otra. Se trata de la constitución de un sujeto que ya no pasa por los designios de un superior que lo objetiviza, sino que se efectúa en un escenario que requiere como correlato la autonomía y la libertad. (González García, 2015)

En este contexto, la vida del individuo se concibe como un capital que debe ser gestionado de manera estratégica, donde cada acción y decisión se percibe como una inversión en su futuro financiero. El adecuado uso del tiempo que administra el sujeto emprendedor, debiendo capacitarse constantemente sobre el uso de nuevas tecnologías, que le permitan emprender con éxito en un mundo donde la oferta y la demanda se traza en plataformas digitales, con un público inserto en una vidriera digital al que el algoritmo debe lograr llegar.

Este enfoque resalta la responsabilidad individual y la presión para optimizar constantemente el rendimiento personal, lo que puede generar un aumento en la competencia y la incertidumbre en la búsqueda del éxito económico.

Emprendedurismo y regulación emocional, la importancia de gestionar las emociones

Las emociones son reacciones psicofisiológicas que experimentan las personas ante determinados estímulos. Para Howard Gardner la emoción es la habilidad de una persona para gestionar las competencias y actitudes (1983), para Freud las emociones comprenden dos elementos distintos, una parte implica la descarga de energía física y otra parte implica ciertos sentimientos de placer o desagrado que dan a la emoción su carga afectiva. Daniel Goleman en 1995 acuña el concepto de inteligencia emocional, en el cual no es la inteligencia intelectual lo que garantiza el éxito o fracaso de un individuo, sino su inteligencia emocional, esto es la capacidad para adaptarse a los desafíos del día a día. Su función principal es ayudarnos a sobrevivir, actuar y adaptarnos a nuestro entorno. En el 2011 se presenta una teoría general de la motivación humana, la teoría de los sistemas motivacionales. La motivación implica un proceso intersubjetivo complejo pues los motivos surgen en el individuo, pero son construidos y co-creados en la red de relaciones con otros individuos. Los sistemas motivacionales no se derivan de las necesidades ni de las pulsiones, sino que son sistemas auto-organizados y auto-estabilizados (Lichtenberg y colaboradores, 2011). Son un termómetro interno que nos va dando una importante fuente de información sobre cómo estamos, cómo nos impactan las cosas que vivimos. Además, las emociones regulan nuestras conductas ya que nos impulsan para actuar en una u otra dirección.

Las emociones son universales y comunes a todas las culturas y se manifiestan en las personas en tres áreas.¹

Las emociones aparecen y se perciben en el cuerpo. Ante la presencia de una emoción se desencadenan una serie de cambios corporales involuntarios. Por ejemplo, cambios en la sudoración, en las sensaciones viscerales, aumento o disminución del ritmo cardíaco, cambios en el sueño, sensaciones en el pecho, los músculos, cambios en la coloración de la cara, entre otros.

Las emociones producen cambios en los pensamientos. Cuando aparece, una emoción puede alterar el tipo de pensamientos que tenemos, su intensidad, su frecuencia. También puede alterar otros procesos cognitivos, como la memoria y el nivel de atención.

Las emociones tienen un impacto en nuestro comportamiento. Por lo general las emociones nos proporcionan un determinado impulso para actuar en una u otra dirección. Por ejemplo, mientras el asco nos lleva a alejarnos, la tristeza nos invita a recogernos.

¹ <https://alceapsicologia.com/blog/que-son-las-emociones-basicas/>

En el caso de los emprendedores de la sociedad 4.0, se ha podido observar en las distintas entrevistas realizadas a emprendedores de la provincia de Córdoba, la importancia del autoconocimiento y de su implicación en esto ha generado dado que, para llevar a cabo esta tarea de emprendimiento el sujeto emprendedor debe adaptarse a múltiples desafíos en su día a día, estos desafíos muchas veces pueden llegar a generar, malestar, frustración, enojo, emociones que pueden afectar tanto su productividad como su corporalidad, e incluso afectar su relación comercial con clientes y distribuidores. Estos desafíos pueden incluir tareas como lograr eficiencia en la gestión de su propio tiempo, realizar labores de contabilidad, planificación, marketing, fotografía, gestionar sus propias redes y perfeccionar los mecanismos de comunicación digital, tareas que, en la mayoría de las veces, se llevan a cabo sin contar con el apoyo de algún asistente, tareas que demandan gran parte del tiempo del emprendedor. Si a este uso de su corporalidad y energía agregamos el campo de la vida personal/ familiar, nos encontramos con un sujeto emprendedor que se encuentra 24/7 ocupado en las tareas de subsistencia tanto personal como de su negocio, de ahí la importancia del estudio de las técnicas de regulación emocional que utilizan habitualmente los emprendedores en su día a día.

Esta regulación emocional legitima la hegemonía en el mando en los procesos productivos, pero a su vez plantea la importancia del estudio de todas las relaciones y experiencias subjetivas y culturales que se construyen alrededor de los sentidos del trabajo, tarea que supone una redefinición constante de aspectos cognitivos, morales, estéticos, sentimentales del sujeto emprendedor no solo en los comienzos del siglo XXI como lo menciona De la Garza, (2011), sino del Sujeto Emprendedor de la Sociedad 4.0.

Para Sadin (2013), nos encontramos frente a la emergencia de una humanidad interconectada e hipermóvil, que hace del acceso un valor capital, que en el presente se encuentra en un estado de hibridación con sistemas que orientan y deciden comportamientos colectivos e individuales, destinados a extenderse hacia numerosos campos de la sociedad, tal como en el emprendedurismo, en el que con la ayuda de un smartphone ya se puede contar con acceso al mundo digital.

En las entrevistas realizadas a emprendedores digitales de la Provincia de Córdoba, se ha podido observar, en el caso de las mujeres emprendedoras, la regulación emocional cobra un significado primordial para poder mantener un equilibrio entre la vida familiar y las labores que se le demandan y la gestión del emprendimiento, poniendo cuerpo, mente y redes atencionales en ello, entendiendo a las redes atencionales como el conjunto de procesos que permite seleccionar de toda la información disponible, una parte relevante de estímulos.

Los emprendedores entrevistados destacaron la importancia de manejar adecuadamente las emociones para poder enfrentar situaciones de incertidumbre, estrés y presión en el entorno laboral:

“Me gustaría poder agregar que es muy importante que dentro de lo que tiene que ver con la gente, la comunidad de los emprendedores, poder formar ecosistemas de emprendedurismo, donde podamos cooperar y poder fortalecernos entre nosotros. Esto lo hemos visto con la UNVM que hemos tenido un acompañamiento personal, digamos, porque nos están contactando todos los días, o todas las semanas para ver cómo va el proyecto y también en la forma de comunidad porque cada proyecto que se está llevando adelante, cada vez que nos reunimos tiene un aporte que hace al resto que nos sirve y nos fortalece en cada una de nuestra actividad”. Cristian Caonia, Creador de Software para gestión de Tambos. VM

Este testimonio resalta la importancia de formar ecosistemas de emprendedurismo que fomenten la cooperación y el apoyo mutuo entre los emprendedores. En este sentido, se destaca el papel fundamental de la comunidad y el acompañamiento personal en el fortalecimiento de los emprendedores. La cooperación y el intercambio de experiencias entre pares no solo brindan un apoyo emocional, sino que también pueden contribuir a la regulación emocional de los emprendedores.

Además, el intercambio de conocimientos y recursos dentro de la comunidad puede servir como una fuente de inspiración y motivación, fortaleciendo así la resiliencia emocional de los emprendedores mientras enfrentan los desafíos.

Por otro lado, una de las emprendedoras expresó:

“O sea que el desafío es si tengo un mal día no voy, así, me levante mal, tuve que andar a las corridas, no voy a la feria porque sé que voy a estar mal, entonces eso sería uno de los desafíos, si yo sé que mañana tengo feria trato de levantarme con la buena gana, con la buena onda, si yo veo que va a haber una tormenta trato de decir no va a haber tormenta, no va a haber tormenta. Ese sería los únicos de mis desafíos, que no me arruinen el día” (Marcela, Emprendedora entrevistada 2021).

Aquí se refiere específicamente a la necesidad de manejar las emociones negativas y mantener una actitud positiva frente a las adversidades diarias. El emprendimiento conlleva una carga emocional considerable, ya que los altibajos son inevitables en el proceso de emprender.

Esta estrategia de “autocuidado” muestra una forma de regulación emocional donde el emprendedor reconoce la importancia de proteger su bienestar emocional y mental para poder enfrentar los desafíos de manera efectiva.

Al adoptar una mentalidad optimista, el emprendedor busca contrarrestar las emociones negativas y mantener una perspectiva constructiva.

La APA define el pensamiento mágico como la creencia en poder influir sobre la conducta de los demás o en eventos a distancia a través del pensamiento, los deseos o rituales (VandeBos, 2006). Los trabajos de las últimas décadas, que incluyen definiciones ofrecidas por las escalas más usadas de pensamiento mágico, permiten entenderlo como un conocimiento de la realidad que desafía los principios y causalidades básicas establecidos por la ciencia estándar, sosteniendo sus explicaciones en agentes o mecanismos sobrenaturales (Eckblad y Chapman, 1983; Kingdon, Egan y Rees, 2012; Moral, 2009; Tobacyk, 1984).

Siguiendo esta línea, otra emprendedora expresó: *“Nunca darse por vencido es algo fundamental, el emprendedor nunca se tiene que dar por vencido. Siempre tiene que ir para adelante”* (María Emprendedora, entrevistada 2021).

Este comentario enfatiza la importancia de la persistencia y la actitud proactiva en el contexto del emprendedurismo. Sugiere que, a pesar de los desafíos y contratiempos que puedan surgir, los emprendedores deben mantenerse firmes en su camino y continuar avanzando hacia sus objetivos.

Desde una perspectiva de regulación emocional, esta actitud implica la capacidad de gestionar las emociones negativas que puedan surgir frente a dificultades o fracasos, y mantener un enfoque positivo y determinado.

Tal es así, que otra emprendedora sostenía: *“Primero las ganas, si o si las ganas. Eso tiene que ser lo primero y principal, de nuevo que te apasione y una calificación sería el no bajar los brazos”* (Sandra, Emprendedora entrevistada en 2023)

El hecho de priorizar las ganas y la pasión sugiere que, para ser un emprendedor exitoso, es fundamental estar motivado y comprometido con el proyecto. Esta pasión no solo impulsa la creatividad y la innovación, sino que también ayuda a superar los obstáculos y desafíos que puedan surgir en el camino.

Por otro lado, la calificación de “no bajar los brazos” enfatiza la importancia de la resiliencia emocional. Significa mantenerse firme y perseverar incluso cuando se enfrentan dificultades o fracasos, lo cual requiere una habilidad para regular las emociones y mantener una actitud positiva frente a la adversidad.

Cabe destacar que el emprender en términos generales, conforme a Hidalgo (2015) es aquella persona que empieza una nueva actividad de cualquier rubro, muchos empiezan buscando la idea y después buscan el mercado.

Esto resalta la importancia de comenzar con una idea y luego buscar el mercado, lo que refleja la necesidad de identificar una oportunidad y luego “validarla” en el mercado.

Además, es crucial que la idea de emprender no solo sea viable en el mercado, sino que también genere entusiasmo, pasión y minimice el estrés para el emprendedor. En palabras de una de las

emprendedoras participante de esta investigación: *“Primero lo que te tiene que surgir para hacer un emprendimiento es algo que te guste, que te apasione y que no te estrese”* (Mariana Emprendedora, entrevistada en 2021).

Este comentario subraya la importancia de la regulación emocional en el proceso de emprender, al hacer hincapié en la necesidad de elegir un proyecto que genere pasión y minimice el estrés.

La sugerencia de que el emprendimiento debe surgir de algo que guste y apasione al emprendedor refleja la relevancia de la conexión emocional con el proyecto. Cuando una persona se siente entusiasmada y motivada por su emprendimiento, es más probable que pueda regular emociones negativas como la ansiedad o la frustración, ya que la pasión actúa como un amortiguador contra el estrés y la presión.

Asimismo, la idea de evitar el estrés en el emprendimiento resalta la importancia de la salud emocional y mental del emprendedor. Elegir un proyecto que no genere un nivel excesivo de estrés puede contribuir a una mejor gestión emocional y a una mayor capacidad para enfrentar los desafíos de manera efectiva.

Otra emprendedora, en relación a la presencia de emociones mencionó: *“Primero porque trabajo con personas, entonces no todos tenemos un buen día. Ese comportamiento va y viene, sube y baja dependiendo las personas, entonces si hay que lidiar con las emociones de la gente. Hay gente que viene y a veces no tiene el mejor día y vos tenes que atenderlo igual, de buena manera, a veces haces de psicóloga. Hay gente que viene y se pone a contar su vida, hay veces que necesita que alguien lo escuche y bueno, vos estás ahí y escuchas, considero que es algo parte del oficio”* (Fátima, emprendedora entrevistada en el 2023)

Reconoce que las emociones pueden fluctuar y afectar las interacciones diarias, y enfatiza la necesidad de manejar estas situaciones de manera comprensiva y profesional. Se destaca el papel de escucha activa y apoyo emocional que a veces desempeña el individuo en su trabajo, describiéndolo como parte integral del oficio. Este análisis refleja la importancia del aspecto emocional en las relaciones laborales y subraya la habilidad de adaptación y empatía requerida en entornos laborales que involucran interacciones interpersonales frecuentes.

También agregó: *“Emociones, bueno uso mucho la empatía, es una emoción que manejo muchísimo, también la felicidad, la alegría, que es lo que intento transmitir siempre, a veces también un poco de ansiedad se maneja bastante, más que todo los días que voy a pagar. Me pasaba al principio, que no entendía cómo era la forma de pago o la forma en poner los precios, entonces ahora cambié. Las personas que vengan a traer la ropa tienen un folleto todo detallado, como un mini contrato para que esté todo ahí, mis términos de recibir ropa para venderla, entonces yo explico cómo me manejo a las nuevas personas que me traigan ropa para que les venda, porque muchas veces la ropa es una parte de una persona, entonces no cualquiera toma la decisión de dejarme su ropa. Me ha pasado que hay gente que viene y me ha dejado su ropa y al mes viene y me la pide de vuelta porque se arrepintieron, entonces ahora, algo que puse en el mini contrato, que mínimo la ropa me la tienen que dejar tres meses. Entonces a mí me dejan la ropa de paso cuento todas las prendas, les hago firmar y todo, después les armo una planilla con el número de teléfono y toda la información personal del cliente que me deja su ropa. Por otro lado, anoto todas las prendas que me dejan lo más detallada posible, después las reviso de nuevo, si hay algo sucio lo lavo, si hay que hacerle alguna costura se arregla, se plancha, se hace toda la preparación y se pone en el local para ser vendida. Entonces por esa preparación y ese trabajo previo a la venta de la ropa es que yo me pongo tres meses como mínimo para poder vender la prenda”* (Fátima, emprendedora entrevistada en 2023)

El comentario ilustra cómo la emprendedora maneja una variedad de emociones en su negocio, desde la empatía y la alegría hasta la ansiedad. Se observa cómo se pone en juego la puesta de su corporalidad, su capital de trabajo, aunado a que el uso de su capital de trabajo va de la mano de un recurso limitado que es el tiempo, el que se ve apoyado y/o sostenido por la asistencia de programas, softwares de uso libre y la asistencia de un CHAT de inteligencia artificial que es capaz de asistir al emprendedor con un paso a paso de cómo gestionar mejor los recursos digitales, esta asistencia de IA brindaría de alguna forma un apoyo a la carga individual en el correcto uso de sus recursos que lleva el emprendedor día a día y permitiendo de alguna forma subjetiva, una estrategia de autorregulación

emocional en la asistencia que el emprendedor encuentra en la IA, por ejemplo, al implementar un contrato detallado para establecer términos claros con sus clientes y garantizar un proceso de trabajo más fluido y menos estresante.

Demuestra cómo utiliza la organización y la planificación para gestionar mejor las situaciones potencialmente estresantes. Este análisis muestra cómo la regulación emocional juega un papel crucial en el emprendimiento, permitiendo a la emprendedora mantenerse enfocada, adaptarse a los desafíos y ofrecer un servicio más eficiente y profesional.

Se puede entonces observar cómo esta asistencia de la IA, por ejemplo, como el CHATGPT pasa a formar parte de una nueva corporalidad en la subjetividad del emprendedor digital, ya no es un sujeto emprendedor solo ante el mundo intentando emprender con su recurso finito y limitado (su corporalidad) sino que recibe ideas de una nueva corporalidad que lo asiste, con un bajo o nulo valor de intercambio, accesible para todos. De esta forma la IA se presenta en el mundo emprendedor como un nuevo capital que promete facilitar la tarea de emprender en la sociedad 4.0.

En este contexto la IA se convierte en un asistente indispensable en el día a día de los emprendedores que muchas veces solo cuentan con su propio cuerpo como capital de trabajo y un smartphone que les brinda el acceso al mundo digital. La IA abre un camino a estos procesos de automatización y cuidado en los detalles de las emprendedoras entrevistadas, ya que a lo largo de las entrevistas dan cuenta de haberse encontrado en distintas ocasiones faltas de creatividad en distintos ámbitos del proceso, ya sea para las publicaciones, la elección de que publicar, cuando publicar, tipo de publicación a elegir para mejorar el algoritmo, o consultas a CHAT GPT: “cómo mejorar mi emprendimiento”, “Cómo puedo llegar al público objetivo con mis publicaciones”, “tengo un emprendimiento de venta de ropa vintage, cómo puedo mejorar mis ventas” son ejemplos de consultas que hacen emprendedores día a día a Chats de IA para obtener asistencia en el desarrollo de sus emprendimientos, esta asistencia de la IA les aporta a las y los emprendedores mayor seguridad, eficiencia en el uso de su tiempo e incluso un alivio para cuando se encuentran con pocas ideas o sin una idea clara de cómo mejorar su interacción en el mundo digital.

En síntesis, la conexión emocional con el emprendimiento, impulsada por la pasión y el entusiasmo, desempeña un papel crucial en la capacidad del emprendedor para regular sus emociones. Cuando el emprendedor se siente genuinamente comprometido y motivado por su proyecto, su pasión actúa como un amortiguador contra el estrés y la presión, en este contexto la IA actúa como un apoyo que media de regulador ante estos estados de incertidumbre, estrés, o dificultad en el uso de herramientas de edición, facilitando las tareas que se llevan en el día a día del comercio digital, siendo un verdadero asistente virtual que guía y conduce en un camino que demanda múltiples desafíos en los emprendedores.

Esta conexión emocional no solo facilita la gestión de emociones negativas como la ansiedad o la frustración, sino que también promueve una mejor salud emocional y mental en general. Al elegir un proyecto que realmente les apasione y minimice el estrés, los emprendedores pueden enfrentar los desafíos con una mentalidad más positiva y resiliente, lo que contribuye significativamente a su éxito y bienestar en el camino del emprendimiento.

Desde la Digitalización al uso de redes y tecnología IA

El emprendedurismo como fenómeno global está siendo asociado en forma creciente al avance tecnológico sobre todo en la cuestión de ventas, ya sea desde redes sociales como páginas web o las capacitaciones que se les brinda actualmente a los emprendedores y emprendedoras. Este proceso de tecnologización se da en función de la digitalización de la sociedad, hablamos de una sociedad que normaliza las experiencias sociales y lenguajes digitalizados junto al trabajo, de acuerdo con la dialéctica que produce en el manejo de emociones en lo digital y de los cambios de las políticas de sensibilidades en el terreno productivo (Scribano y Lisdero, 2019).

Con relación a la tecnologización y el uso de redes una de las emprendedoras expresó: “Yo soy

defensora del papel, pero ya me he digitalizado toda, para mi manejarme en redes, plataformas me parece genial” (Mariana, Emprendedora entrevistada en el 2021).

La mención de haberse digitalizado sugiere que la emprendedora reconoce el valor y las ventajas de utilizar plataformas digitales y redes sociales para su negocio. Esto sugiere una adaptación al entorno digital, que es cada vez más relevante.

Este comentario refleja cómo la digitalización y la tecnología se han convertido en elementos clave para el éxito del emprendimiento, permitiendo a los emprendedores ampliar su alcance, mejorar la eficiencia y aprovechar nuevas oportunidades.

Un detalle relevante es que, en la actualidad, las redes sociales asociadas a Meta Business (WhatsApp, Instagram, Facebook) proporcionan a los emprendedores herramientas de medición. Estas herramientas permiten evaluar el alcance de las publicaciones, la interacción con clientes potenciales e incluso proporcionan estadísticas de ventas generadas a través de la interacción en las redes. Este avance es significativo, ya que hace apenas cinco años, esta tecnología requería el uso de software especializado que necesitaba ser adquirido con una licencia de compra.

Sin lugar a duda, las redes sociales son necesarias para emprender, debido a ello otra de las emprendedoras sostenía: *“Hay que abrirse a más redes sociales, no quedarse con las básicas porque los jóvenes últimamente salen con cada red social que vos quedas así wow, ¿hay otra más? Entonces e ir aprendiendo, ya sea desde WhatsApp, Instagram, Telegram, TikTok, Twitter, empiezas a hacer una red social de cada una del emprendimiento y cuando publicas una si están conectadas mejor, hay que innovarse”* (Karina, Emprendedora entrevistada en el 2021).

Este comentario resalta la importancia de la digitalización y el uso de tecnología, especialmente en el ámbito de las redes sociales, para los emprendedores. La emprendedora sugiere que es crucial expandirse más allá de las redes sociales básicas y adaptarse a las nuevas plataformas que surgen, ya que esto permite alcanzar a una audiencia más amplia y diversa.

Además, el comentario enfatiza la necesidad de aprender y dominar el uso de estas diversas plataformas, desde WhatsApp hasta TikTok, para aprovechar al máximo su potencial en el ámbito del emprendimiento. Esto sugiere una mentalidad proactiva hacia la adopción de tecnología y una voluntad de innovar en la estrategia de marketing y promoción del emprendimiento y una comprensión de las redes sociales como un dispositivo de “vitrina virtual” o “vidriera virtual” que permite a los usuarios navegar por las redes, como si se tratase de un paseo por lo que sería en el mundo real las vitrinas del centro o del centro comercial.

Otro factor a considerar, en esta digitalización de los emprendimientos, es la importancia a la que aluden en las entrevistas acerca del aprendizaje que han debido realizar los emprendedores y emprendedoras en la gestión del tiempo, esto implica desde capacitarse en herramientas de planificación del emprendimiento utilizando para ello modelos como el Canva, aprendizajes de FODA, a capacitarse en el uso de redes sociales como Instagram, en cuyo caso dependiendo del funcionamiento del algoritmo (que va cambiando aleatoriamente a lo largo del tiempo) deben planificar el tiempo y el horario de trabajo respectivo que utilizarán en dicha tarea.

En cuanto a herramientas específicas de organización y elaboración de organigramas, no se observa que los emprendedores hayan adquirido conocimientos o habilidades en programas como Excel, Project o Metodologías Ágiles, entre otras.

Breve acercamiento a la conceptualización de IA en el mundo emprendedor

La Inteligencia Artificial está transformando radicalmente el mundo emprendedor al proporcionar herramientas, que anteriormente solo era posible acceder pagando elevados costos de suscripción o licencias de software.

La inteligencia artificial (IA) es una colección de tecnologías que permiten que las computadoras utilicen conjuntos de instrucciones, llamados algoritmos, para percibir, aprender, razonar y actuar. Un

algoritmo es un conjunto de instrucciones paso a paso para completar una tarea.

La inteligencia artificial aporta una serie de beneficios al mundo del emprendimiento, ya que puede aprender, tomar decisiones y resolver problemas como un humano. La IA funciona incorporando grandes conjuntos de datos con algoritmos inteligentes para aprender de los patrones de los datos que analizan. Cada vez que un sistema de IA se ejecuta, mide y prueba su rendimiento. Por lo tanto, a medida que la IA se ejecuta más, se vuelve más inteligente, tiene menos errores y se vuelve más rápida.

En el caso de Marcela, una emprendedora de Córdoba Capital nos comenta acerca de cómo utiliza las redes durante la semana para llegar a su público objetivo:

“Por ejemplo, qué sé yo el lunes yo pongo buen comienzo de semana, le pongo una historia a mis clientes, empezamos con todas las pilas, es como que yo los incentivo, que también sean motivadores ellos, eh y después ya subo foto de lo que yo hago o pongo frases motivadoras para ayudarme a mí o a los demás feriantes, entonces sí ha sido un día malo, bueno, levantemos energía, le pongo todo, siempre positivo, nunca nada negativo (ríe). E: ¿Y usas algún programa o aplicación en particular, para diseñar? Marcela: Sí, Cava y después otro que, si no me equivoco, post postro algo así. ¿Eh? Y después sí, creo que es a ver, ya te digo bien. E: ¿y eso te capacitaste como llegaste a eso? Marcela: Eh, de curiosa que soy (Se ríe)”

Otro ejemplo es el de Fátima emprendedora de las Varillas, provincia de Córdoba. Se le consultó sobre el uso de tecnologías y su respuesta fue la siguiente: *“Sí, utilizo Canva, Photoshop, estoy aprendiendo lo que es Illustrator, ahora Figma, que son todos programas que vos puedes hacer diseño, plantillas y bueno ahora está lo que es la tecnología digital, viste lo que es chat GPT inteligencia artificial”*

El comentario resalta la diversidad de herramientas de diseño que utiliza la emprendedora, incluyendo Canva (este programa incluye IA), Photoshop, Illustrator, Figma, y menciona específicamente la tecnología de inteligencia artificial representada por ChatGPT. Esto refleja, en parte también la creciente dependencia de las tecnologías digitales y la IA en el ámbito del diseño gráfico y la creación de contenido. La emprendedora reconoce la importancia de adaptarse a estas nuevas herramientas tecnológicas para mejorar su eficiencia y creatividad en su trabajo. Este comentario sugiere un reconocimiento y aceptación positiva de la influencia creciente de la inteligencia artificial en diversos campos profesionales.

E: ¿para qué usas la inteligencia artificial? o ¿qué buscas crear?

Fati: bien ¿para que la uso? bueno, por ejemplo, a veces digo hoy quiero hablar en Instagram sobre tres formas de que sean rentables ponerte un negocio, entonces me busca en chat GPT y me reúne información en todo Google, de todas las páginas, de todo y te lo resume, entonces lo leo ahí y lo resumo un poco más, es más fácil que buscar en Google por ejemplo, más rápido. Como yo manejo varias páginas, a mí me ayuda muchísimo, me hace que sea más ágil, pero bueno es eso, no tenes que hacer que lo haga la inteligencia por vos, sino bueno sentarte a pensar ¿qué puedo hacer hoy? y bueno ahí buscas.

El comentario de la emprendedora resalta la utilidad de la inteligencia artificial (IA), específicamente representada por ChatGPT, como una herramienta eficaz para agilizar la búsqueda y recopilación de información relevante en diversas áreas, como el emprendimiento. Destaca cómo la IA puede ayudar a simplificar y acelerar el proceso de investigación, lo que resulta beneficioso para aquellos que manejan múltiples tareas y páginas en línea. Sin embargo, también enfatiza la importancia de no depender exclusivamente de la IA y de dedicar tiempo al análisis y la reflexión personal. Esto subraya la necesidad de un enfoque equilibrado que combine el uso de la tecnología con la toma de decisiones consciente para obtener resultados efectivos y enriquecedores.

E: claro te da ideas para que vos sigas pensando

Fati: y hay inteligencia artificial para todo, ya sea para hacerte imágenes, ahora te crea sonidos, hay de todo un poco, yo la que más uso es chat GPT y las otras aplicaciones son de diseño gráfico.

El comentario destaca la omnipresencia y versatilidad de la inteligencia artificial (IA), que abarca una amplia gama de aplicaciones, desde la creación de imágenes hasta la generación de sonidos. Resalta la conveniencia de estas herramientas, especialmente mencionando el uso frecuente de ChatGPT y

otras aplicaciones de diseño gráfico.

La combinación de Inteligencia Artificial (IA) y redes sociales ofrece una gama de oportunidades para los emprendedores. La IA puede ser utilizada para analizar grandes volúmenes de datos generados en las redes sociales, lo que permite a los emprendedores comprender mejor a su audiencia, identificar tendencias y patrones de comportamiento, y ajustar sus estrategias de marketing y comunicación en consecuencia.

Por ejemplo, los algoritmos de IA pueden analizar el contenido generado por los usuarios en las redes sociales para identificar temas relevantes y oportunidades de conversación para las marcas. Esto permite a los emprendedores crear contenido más relevante y atractivo que resuena con su audiencia objetivo.

Otra aplicación de la IA en las redes sociales para emprendimientos es la automatización de la atención al cliente. Los chatbots impulsados por IA pueden interactuar con los usuarios en tiempo real, responder preguntas frecuentes y proporcionar asistencia básica, lo que ayuda a los emprendedores a gestionar de manera más eficiente sus interacciones en las redes sociales y mejorar la experiencia del cliente.

Las aplicaciones basadas en IA, como Blend y Canva, son herramientas fundamentales para los emprendedores que desean crear contenido visual atractivo y profesional para sus campañas en redes sociales.

Lo que distingue a estas aplicaciones es su capacidad para aprovechar la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para ofrecer funciones avanzadas de personalización y recomendación.

Por ejemplo, Blend utiliza algoritmos de IA para analizar las preferencias del usuario y sugerir combinaciones de colores, estilos de diseño y elementos visuales que se adapten al branding de la marca. Canva, por su parte, ofrece plantillas prediseñadas y herramientas de edición inteligentes que permiten a los emprendedores crear diseños profesionales con facilidad.

Otra plataforma que se destaca es CupCut, que combina la Inteligencia Artificial con la edición de vídeo, están democratizando la creación de contenido audiovisual para emprendedores. Esta herramienta ofrece funciones avanzadas de edición de vídeo impulsadas por IA, lo que permite a los emprendedores crear contenido visualmente atractivo y profesional sin necesidad de habilidades técnicas especializadas.

La accesibilidad de estas herramientas también significa que los emprendedores pueden iterar más rápidamente en sus estrategias de marketing y probar diferentes enfoques con mayor facilidad. Esto es especialmente beneficioso en dicho entorno altamente dinámico y competitivo de hoy en día, donde la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado puede marcar la diferencia.

En síntesis, esta convergencia promete transformar aún más el panorama emprendedor al permitir que los mismos de todos los ámbitos aprovechen al máximo las tecnologías para impulsar sus negocios.

Es crucial continuar investigando cómo la IA y otras tecnologías pueden seguir potenciando el emprendimiento, facilitando la innovación y creando oportunidades para el crecimiento emprendedor sostenible y centrado en el cliente.

Emprendedurismo y el apoyo de la IA aplicada a Marketing Digital

Algunas formas específicas en las que se puede aplicar la IA en el marketing digital:

Optimización de Contenidos y SEO (optimización en buscadores): Utilizar IA para analizar tendencias de búsqueda y preferencias de contenido, lo que puede guiar la creación de contenido relevante y optimizado para SEO.

Segmentación y Personalización de Audiencias: La IA puede ayudar a identificar segmentos de

audiencia basados en comportamientos y preferencias, permitiendo campañas de marketing más precisas y personalizadas.

Automatización de Publicidad: La IA puede gestionar la distribución de anuncios, asignar presupuestos y ajustar ofertas en tiempo real para maximizar el rendimiento de las campañas publicitarias.

Optimización de Conversiones y Embudos de Ventas: Utilizar algoritmos de aprendizaje automático para analizar y mejorar los procesos de conversión, identificando áreas de mejora y proponiendo soluciones.

Chatbots y Atención al Cliente: Implementar chatbots impulsados por IA para brindar respuestas rápidas y precisas a preguntas frecuentes de los clientes, mejorando la experiencia de usuario.

Análisis de Sentimientos y Feedback del Cliente: Utilizar técnicas de procesamiento de lenguaje natural (PLN) para analizar el sentimiento detrás de las interacciones de los clientes en redes sociales, comentarios y reseñas.

Pronóstico de Ventas y Demandas: La IA puede analizar datos históricos y tendencias del mercado para prever la demanda de productos o servicios, permitiendo una planificación más precisa.

Recomendaciones de Productos o Contenido: Utilizar algoritmos de filtrado colaborativo y sistemas de recomendación basados en el comportamiento del usuario para promocionar productos o contenido relevante.

Análisis de Competencia y Benchmarking: Utilizar herramientas de IA para rastrear y analizar las estrategias de marketing de la competencia, identificando oportunidades y amenazas.

Evaluación de Riesgos y Predicción de Resultados de Campañas: Utilizar modelos de IA para evaluar el riesgo y el potencial de las campañas antes de su lanzamiento.

Es importante destacar que la implementación de la IA en marketing digital requiere una comprensión profunda de los datos y un enfoque estratégico para garantizar que la tecnología se utilice de manera efectiva y ética, muchos emprendedores eligen utilizar herramientas básicas que les permita sin tanta preparación y estudio precios poder llegar a su público objetivo, existo un consenso en que el uso de la IA es un gran aporte en el día a día de los emprendedores digitales, como así también que su uso requiere de una preparación y formación previa para poder obtener todos los beneficios que la IA puede brindar en el mundo emprendedor, donde los recursos suelen ser limitados y no se dispone de un equipo de trabajo multidisciplinario para apoyar las estrategias que deben llevarse a cabo en el día a día.

Conclusiones

En conclusión, esta investigación ha resaltado la importancia crucial de la regulación emocional en el contexto del emprendimiento en la sociedad digitalizada del siglo XXI. Se ha evidenciado que la capacidad de gestionar las emociones se ha vuelto fundamental para adaptarse a las demandas cambiantes del entorno laboral y para impulsar el éxito de los emprendimientos en un mundo cada vez más competitivo y digital. Además, se ha subrayado que una adecuada gestión emocional no solo contribuye al bienestar personal del emprendedor, sino que también puede tener un impacto positivo en la viabilidad y la sostenibilidad a largo plazo de su negocio.

Asimismo, se destaca la necesidad de continuar investigando sobre la interacción entre el trabajo digital y la regulación emocional, así como sobre las estrategias específicas utilizadas por los emprendedores para enfrentar los desafíos emocionales en su entorno laboral. Esta investigación futura podría proporcionar insights valiosos para desarrollar programas de apoyo emocional y herramientas prácticas dirigidas a mejorar la resiliencia y el bienestar emocional de los emprendedores.

Por otro lado, es esencial seguir explorando el impacto de la Inteligencia Artificial en el emprendimiento. Se requiere una investigación más profunda para comprender cómo la IA puede optimizar aún más los procesos del emprendedurismo, facilitar la toma de decisiones estratégicas y fomentar la innovación en los mismos. Además, es imperativo garantizar un uso ético y responsable de la IA, protegiendo la equidad y la privacidad de los datos de los emprendedores y sus clientes.

Para futuras investigaciones sobre inteligencia artificial en el contexto emprendedor, se llevará a cabo una entrevista semiestructurada. Esta entrevista incluirá preguntas que explorarán el uso de la inteligencia artificial por parte de los emprendedores, abordando aspectos como las herramientas específicas utilizadas, los beneficios percibidos, los desafíos encontrados y las perspectivas futuras en relación con esta tecnología.

Finalmente, el emprendedurismo se posiciona como un dispositivo de transformación en la relación laboral del sujeto, que integra aspectos subjetivos, sociales, económicos y políticos. En este sentido, la energía y la capacidad de los emprendedores para resolver situaciones cotidianas se convierten en su capital de trabajo, que invierten y reinvierten continuamente para impulsar el crecimiento y la innovación en sus empresas. Esta comprensión más profunda del emprendedurismo como un fenómeno multidimensional proporciona una base sólida para futuras investigaciones que busquen promover un desarrollo emprendedor sostenible y centrado en el ser humano.

Bibliografía

- De la Garza, A. G. (2013). Trabajo atípico: Perspectivas globales y latinoamericanas. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México.
- Dubar C, (2001). El trabajo y las identidades profesionales y personales. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, v.7, n. 13.
- Dubar C, (2002). La crisis de las identidades. Barcelona: Ed. Bellatorre, 2002.
- Geiser, Marcela. Identidad, subjetividad y sentido común en sociedades complejas. México, D.F.: Juan Pablos, 1997.
- Han, B.-C. (2010). La sociedad del cansancio. Barcelona, Herder Editorial.
- Hidalgo Proaño, L., (2015). La cultura del emprendimiento y su formación. Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina, 3(2), 1-8.
- Lazzarato, M. (2010). Conferencia internacional: capitalismo y producción de subjetividad. II Congreso internacional de investigación y práctica profesional en psicología. Universidad de Buenos Aires. Argentina. 24 de noviembre de 2010. Recuperado de: <http://www.youtube.com/watch?v=5JNQ2pzOcnY>
- Kirk, J.; Wall, C. Work and Identity. London: MacMillan, 2011.
- Quattrini, D. (2017). Gestión emocional y competencias laborales en la empresa 4.0. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/317584908_Gestion_emocional_y_competencias_laborales_en_la_empresa_40
- Rodríguez Sutil (2013). Qué es una Emoción. Revista Electrónica de Psicoterapia. IARPP España.
- Sadín E. (2013). La humanidad Aumentada, La administración digital del mundo. Caja Negra Editora. Buenos Aires, Argentina
- Scribano, A. y Lisdero, P. (2019). Las prácticas de trabajo en la sociedad 4.0. Revista De La Facultad De Derecho De La Universidad Nacional De Córdoba, 47, 61-82.
- VandenBos, R. y American Psychological Association (2006). American Psychological Association Dictionary of Psychology. Washington, D. C.: American Psychological Association.

Sobre las autoras

Dra. Heidi de Lourdes Raimondo

heidi.raimondo94@gmail.com

Licenciada en Ciencia Política por la Universidad Nacional de Villa María (UNVM). Doctoranda en Estudios Internacionales por el CEA de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Docente adscripta del espacio curricular Opinión Pública y Periodismo de la carrera de Licenciatura en Comunicación Social en la UNVM. Docente adscripta del espacio optativo curricular Comunicación Política y Campañas Electorales de la Licenciatura en Ciencia Política en la UNVM.

Ing. Andrea Palma Isla

andrea.palma.isla@mi.unc.edu.ar

Ingeniera en Administración de Empresas, Universidad de los Lagos, Chile; Diplomada en Capacidad Emprendedora, Doctoranda en Ciencia Política por el CEA-UNC. Estudiante avanzada de Licenciatura en Psicología, UNC. Investigadora y Ayudante Alumna en la Cátedra Introducción a la Psicología (UNC). Investigadora en Emociones en el Emprendedurismo (UNVM). Capacitación a Emprendedores en herramientas digitales a través de extensión de UNVM.

‘La calidad desde los mediados’: una aproximación cualitativa al estudio de la calidad de la mediación comunitaria a partir de la experiencia ciudadana

‘Quality of the mediated’: a qualitative approach to the study of the quality of community mediation based on citizen experience

Manuel Campodónico

campodonico@hotmail.com

Universidad Nacional de Villa María, Universidad Nacional de Córdoba. Argentina

Mónica Diana Cornaglia

monicacornaglia1961@gmail.com

Centro Público de Mediación Comunitaria de la Defensoría del Pueblo de la Provincia de Córdoba, Argentina.

Carla Peretti

carlap1598@gmail.com

Defensoría Pública de Niñez, Adolescencia, Violencia Familiar y de Género del Poder Judicial de Córdoba, Argentina.

Resumen

El servicio de mediación comunitaria que brinda el Centro Público de Mediación Comunitaria del Defensor del Pueblo de la Provincia de Córdoba es requerido a diario por la ciudadanía cordobesa para abordar diferentes situaciones de convivencia vecinal y ciudadana. Indagar acerca de las percepciones de los usuarios de este servicio y delinear, a partir de sus propias experiencias, qué es la mediación de calidad, resulta imprescindible para revisar el servicio e introducir cambios que lo mejoren.

Existen diferentes formas y métodos para valorar los servicios que prestan las instituciones; la selección de uno u otro estará fuertemente atravesada por el objeto de estudio y por la finalidad que se persigue. Nuestra indagación se posiciona desde una mirada cualitativa, vacante en este campo, que nos permite profundizar el análisis, capturar la complejidad del fenómeno y pensar líneas de acción que impacten sobre el servicio; esto cómo aporte a construir convivencia ciudadana e intervenir desde una cultura de paz.

Palabras clave: mediación, calidad, evaluación, políticas públicas, servicio público

Abstract

The Public Center for Community Mediation, under the Ombudsman of the Province of Córdoba, provides a community mediation service that is used daily by the citizens of Córdoba to settle different situations related to neighborhood and community coexistence. For the evaluation and improvement of this service, it is essential to understand the perceptions of its users and to identify the key components of quality mediation based on their experiences.

There are different methods to evaluate institutional services. The choice of a specific method depends on the object of study and the intended purpose. Our research takes a qualitative standpoint, a void in the subject, which allows us to go more deeply into the analysis, to grasp the complexity of the phenomenon and to consider courses of action that will have an impact on the service, as a contribution to building civic coexistence and intervening from a culture of peace.

Keywords: mediation, quality, evaluation, public policies, public service

‘La calidad desde los mediados’: una aproximación cualitativa al estudio de la calidad de la mediación comunitaria a partir de la experiencia ciudadana

Introducción

El presente artículo se propone difundir los resultados de una investigación realizada en la ciudad de Córdoba, Argentina, en el año 2022, por “Mediaversa”, un grupo de investigación/acción que trabaja en el marco del Centro Público de Mediación Comunitaria del Defensor del Pueblo de la Provincia de Córdoba (en adelante CPMC).

Nuestro trabajo titulado “La calidad desde los mediados” se propuso indagar acerca de las percepciones de los usuarios del servicio de mediación comunitaria brindado por este organismo, desde una mirada cualitativa. Buscamos aproximarnos a qué considera la ciudadanía que es la “mediación de calidad” a partir de sus propias experiencias en el CPMC, intentando captar la complejidad del fenómeno para generar intervenciones adecuadas a la institución.

Asimismo, resulta importante destacar que esta indagación cualitativa cubre una vacancia en el ámbito de estudios de la materia, en la que hasta ese momento solo se habían realizado informes cuantitativos.

En este sentido, Brandoni señala que a la hora de evaluar los servicios que prestan las instituciones existen diversas maneras y que, la selección de una u otra va a depender del servicio que se evalúa, de los objetivos propuestos y de la perspectiva adoptada (2011).

En la provincia de Córdoba, las evaluaciones institucionales sobre la mediación como política pública hasta el momento se han centrado en aspectos cuantitativos y datos estadísticos. Ese es el tipo de datos que podemos obtener, por ejemplo, de los reportes estadísticos publicados por el Centro de Estudios y Proyectos Judiciales del Tribunal Superior de Justicia.

Un trabajo de investigación relevante en la materia es el desarrollado por María Inés Bergoglio (2010), titulado: “Reforma Judicial y Acceso a la Justicia: Reflexiones a propósito de la evaluación de la mediación en Córdoba”. Allí, se pregunta sobre la contribución que los mecanismos alternativos de resolución de conflictos tienen en la accesibilidad a la justicia. Para ello, releva la opinión de los usuarios del servicio del Centro Judicial de Mediación de la ciudad de Córdoba. Asimismo, se pregunta cómo estas experiencias alternativas de conflictos influyen en la percepción de la justicia de los usuarios (Bergoglio, 2012). Cabe destacar que el estudio es construido en base a encuestas que contienen preguntas cerradas que le permiten construir datos estadísticos.

Otro trabajo que merece ser destacado es el realizado por el Centro de Mediación del Consejo de la Magistratura de la Ciudad de Buenos Aires, que desarrolló el denominado “Índice de Calidad Objetiva de Mediación” (por sus siglas, ICOM), que sirvió como insumo para luego redactar su Manual de Calidad (Fábregas, 2015). Este trabajo utilizó una metodología de observación participante que no tuvo como eje la perspectiva de los usuarios.

Nuestro trabajo busca hacer un abordaje diferente del objeto de estudio, adecuado a nuestra finalidad de capturar las percepciones de los usuarios para desde allí contrastar con aportes bibliográficos y delinear qué se entiende por “mediación de calidad”. Este insumo, posteriormente será utilizado para revisar el servicio de mediación comunitaria de la institución y diseñar líneas de acción que aborden los resultados arrojados.

Desarrollo

El objeto de estudio

El CPMC es un espacio que busca impulsar la convivencia vecinal en el marco de la cultura de paz, promoviendo a la Mediación Comunitaria como una práctica social que contribuye a formar espacios y procesos de diálogo participativo entre las personas. Se puede recurrir en casos de convivencia vecinal, consorcios, conflictos barriales, tenencia de animales domésticos, filtraciones, humedades entre inmuebles colindantes, invasión de árboles, sonidos y olores molestos, entre otros.

Brinda un servicio que es utilizado de manera directa por los vecinos/as, quienes tienen la posibilidad de comunicarse y requerir que su situación sea abordada a través de una mediación. Las circunstancias en que se utiliza el servicio son por demás diversas ya que, además de estar disponible para toda la comunidad cordobesa, refieren a múltiples temáticas. Ello deviene en una complejidad tal que debe ser tenida en cuenta al momento de abordar un estudio sobre este servicio.

La finalidad del proyecto de investigación es capturar las percepciones de los usuarios del servicio de mediación comunitaria, para utilizarlas como insumo para pensar y revisar este servicio e introducir, de ser necesario, cambios en las prácticas que reflejen los requerimientos de la ciudadanía y de la complejidad actual.

Metodología

Coincidimos con Brandoni (2011) en que el diseño de los instrumentos de recolección/producción de datos no es un tema intrascendente o inocente, sino que, el tipo de información que se desea obtener resulta determinante para diseñar el tipo de investigación. Asimismo, la elección de la metodología lleva ínsita los objetivos explícitos, implícitos y aquello que valora el equipo que lo administra.

En este sentido, creemos firmemente que la complejidad del objeto de estudio no podía reducirse a datos cuantitativos y estadísticos. Se requieren datos profundos y reales para crear soluciones a la medida de las expectativas y necesidades de los usuarios. Asimismo, consideramos que es la propia ciudadanía desde sus vivencias, en tanto destinataria del servicio, la que hace sus apreciaciones y saca sus conclusiones al respecto. Por estas razones trabajamos con estudio cualitativo, centrado en entrevistas.

Las entrevistas realizadas contaron con preguntas semi estructuradas y no estructuradas, en función de los objetivos propuestos. Luego, se creó una matriz de análisis que permitiese leer y categorizar las respuestas de los entrevistados. Las categorías de análisis fueron las siguientes: edad, género, participación (requerido/requerente), lugar de residencia, modalidad, razones del acercamiento, convocatoria a la primera reunión, sensaciones de la convocatoria, experiencia previa, expectativas sobre la mediación, valoraciones sobre el proceso, mediación de calidad y equipo de calidad.

Para el análisis, construimos diferentes códigos que permitieran el agrupamiento de las respuestas según ciertos parámetros. Luego de analizar cada una de las entrevistas en base a la matriz, se conformó una matriz final que exhibe de manera clara los resultados arribados para proceder a su análisis.

Resultados de la investigación

La gran pregunta que guía nuestra investigación es: ¿Qué entienden por “calidad” los usuarios del servicio? Por su complejidad y extensión, desglosamos su respuesta y su análisis en dos ejes principales que miran la calidad en: la convocatoria al proceso de mediación y el proceso de mediación; luego ambas preguntas se desagregan en diferentes aspectos.

a) Sobre la convocatoria al proceso de mediación

El procedimiento de mediación comunitaria en el CPMC del Defensor del Pueblo puede ser desarrollado tanto en modalidad presencial como virtual. Las etapas de su desarrollo se encuentran descritas en un documento interno denominado “Procedimiento de mediación comunitaria - General”, vigente desde el día 03/10/2019, aplicable tanto por el personal Técnico Administrativo como por la Coordinación. Este insumo se encuentra sujeto a revisión permanente con el fin de introducir los cambios que resulten necesarios y adaptar el proceso a nuevas necesidades y requerimientos.

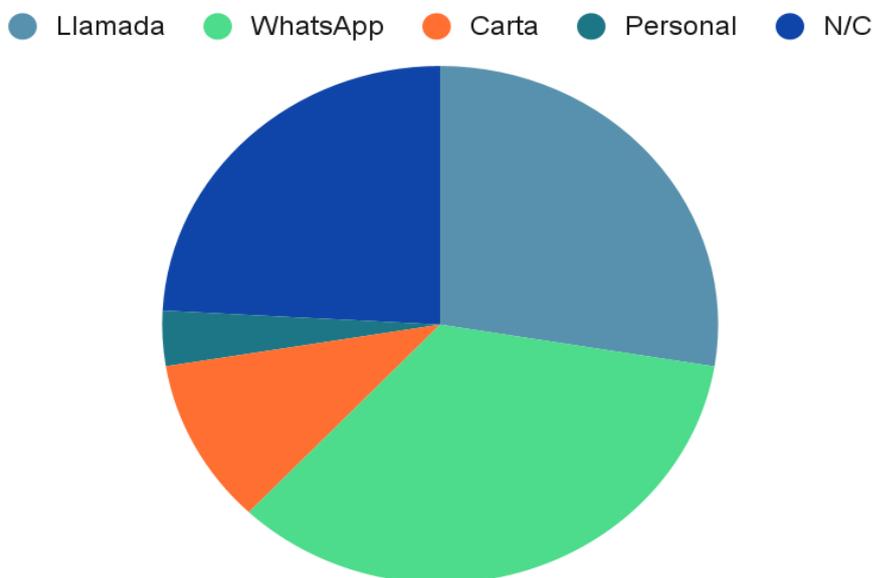
El Centro asigna un número de legajo a cada caso que recepta, siendo obligatoria, a partir del año 2021, la apertura de legajos digitales. Por su parte, el procedimiento “en línea/virtual” se acopla e incorpora en forma definitiva desde el 31/03/2022 por medio de la Res. 11392/2022.

Salvo que ambas partes se acerquen en conjunto y se notifiquen de la fecha de reunión, será necesario convocarlas por separado a la instancia de mediación, previa explicitación de las características del procedimiento, la que deberá ofrecerse aún cuando ya las conozcan por otros medios.

Según las posibilidades de comunicación, la convocatoria se hará por alguno de los siguientes medios: carta, teléfono (llamada o mensaje de whatsapp), o citación personal en el domicilio de la parte. El CPMC desarrolla en detalle este tema en el punto 6 del documento “Procedimiento de mediación comunitaria - General”.

Una de las preguntas de nuestro estudio, releva la forma en que las personas fueron convocadas. De los resultados obtenidos, surge que: 27,58% de las personas entrevistadas recibió la invitación mediante llamado telefónico, mientras que un 34,48% lo fue a través de Whatsapp. Asimismo un 10,34% recibió una nota en su domicilio y otro 3,44% se anotició de la reunión de mediación de manera personal.

Cuadro 1. Convocatoria a primera reunión de mediación



Deviene necesario reflexionar sobre este aspecto. Siguiendo a Nató, Montejo Cunilleras y Negredo Carrillo (2018), podemos decir que: *“una buena notificación no es la que llega, sino la que se entrega bien”* (p. 307). Por su parte, Highton y Álvarez (2004), refieren a la especial importancia que reviste el tenor y modo de la convocatoria, cualquiera sea el medio que se utilice ya que se trata de la primera presentación de la mediación y del mediador. Las autoras afirman que:

los vericuetos para llevar a los protagonistas del conflicto a la mesa de las negociaciones hasta llegar a comenzar el proceso de mediar entre ellos son muchos y difíciles y que, en este primer momento,

debe establecerse la afinidad con el mediador y la mediación y hacer surgir la necesidad del proceso facilitador en las condiciones ofrecidas (p. 244).

Cuando se lleva a cabo la citación por medio escrito, sostienen que conviene utilizar un sistema con el que se pueda conocer si la misiva fue recibida por el destinatario/a, puesto que si no asiste será difícil saber si no concurrió porque no quería o simplemente porque no se enteró de la convocatoria. Asimismo, apuntan que la carta debe contener una breve explicación del cometido de la mediación, consignando datos de quien pidió la resolución del conflicto e invitando a obtener mayor información en forma personal.

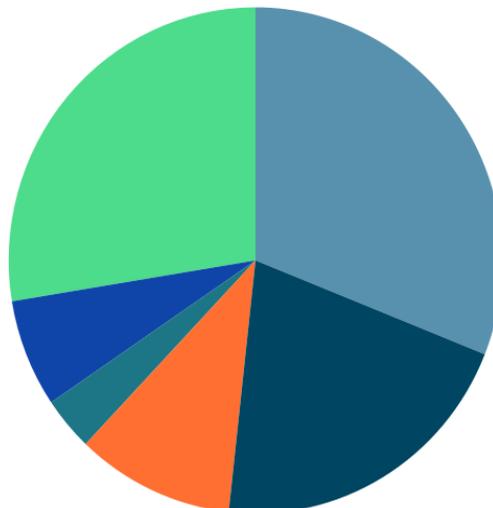
Si la convocatoria se realiza por llamado telefónico, aportan que se constituye en una oportunidad para averiguar sobre las necesidades de la parte, sus vivencias del conflicto y demás elementos que ayuden a organizar el esquema de la disputa; al mismo tiempo que permite brindar información necesaria para acercarse a mediación y tratar la situación que los vincula, para lo cual es menester establecer un clima de confianza y afinidad.

También puede darse el caso de que la persona interesada comparezca personalmente a la oficina del Centro de Mediación a los fines de asesorarse sobre el inicio del procedimiento, ya sea como requirente o como requerido/a. También podría suceder que el equipo mediador se apersona en el domicilio de la persona requerida a los fines de anotar el requerimiento y convocarla a participar. En este caso, las mismas autoras concluyen que la impresión es más fuerte, por cuanto a la voz y el oído se agregan los demás sentidos. La persona tomará una apreciación más verdadera (o por lo menos, más directa) de lo que está por pasar en la mediación y se formará opinión sobre quienes lo/a atiendan observando su lenguaje, no sólo verbal, sino también gestual.

Cabe destacar que, sin perjuicio de que en el análisis de los resultados obtenidos un porcentaje que ronda entre el 24 y 27% omitió responder por ostentar la calidad de requirente de la mediación, la investigación realizada arroja que la invitación cursada para tratar un conflicto -cualquiera que fuere la modalidad de convocatoria utilizada- tiene relación directa con las sensaciones que se generan en las personas, en el conflicto mismo y en sus primeras conceptualizaciones del método, toda vez que los resultados arrojan que la modalidad utilizada a un 31,04% les ha transmitido seguridad y confianza contra un 10,34% que no lo considera de esta manera. Mientras que a un 3,44% le generó angustia y malestar y al 6,89% no le generó ninguna sensación a destacar.

Cuadro 2. Sensaciones con la convocatoria

- El medio elegido le transmite seguridad/confianza
- El medio elegido le resulta cómodo, ágil, accesible
- El medio elegido no le transmitió seguridad, confianza ni información precisa
- La convocatoria le generó angustia, malestar
- El medio elegido no generó ninguna sensación
- N/C



Las respuestas obtenidas permiten identificar la influencia inevitable de la convocatoria en el conflicto. Sobre esto, Nató, Rodríguez Querejazu y Carbajal (2006) refieren que en realidad constituye algo más que una simple invitación:

Si ninguna acción es inocua, podemos suponer entonces que la abstención de involucrarse en un proceso de esta índole o bien el modo de interpretar esta decisión pueden producir efectos en el mismo conflicto. De hecho, en estos casos es común encontrar un notable cambio en los protagonistas. Así, una actitud de abstención es interpretada frecuentemente como una “falta” por parte de quien no acepta la invitación: falta de interés, falta de compromiso, etc. En cualquier caso es preciso tener en cuenta entonces que en tanto el proceso comienza en la primera consulta, desde ese mismo momento estaremos influyendo de algún modo en el conflicto, en la percepción respecto de este y en los participantes (p. 170).

Concluyen que,

Aunque no conseguiremos sortear los manejos que los participantes pueden intentar en el contexto donde se desarrolla el conflicto, podemos evitar contribuir a ellos. Debemos tener presente que muchas veces la solicitud de llevar un conflicto a una instancia de mediación puede encubrir cierta manipulación, voluntaria o involuntaria, por parte de quien toma la iniciativa. Esta propuesta puede ser también la expresión de un desafío (p. 171).

Por otra parte, otros especialistas sostienen que surge de manera imperiosa la necesidad de incluir en la modalidad de convocatoria una reunión preliminar o informativa antes de llevar a cabo el espacio de mediación propiamente dicho. Ivana Gulli (2023), en una reciente publicación en Comercio y Justicia, comparte su reflexión, según la cual es: *“absolutamente necesario al comenzar a hablar de Mediación Extrajudicial Voluntaria incluir la reunión informativa como etapa preliminar, indispensable y determinante del éxito y la viabilidad del procedimiento”*

En relación a ello, refiere que

atender el discurso del solicitante de la mediación sin interrumpir e interpretar, es decir, valiéndose de una escucha atenta, junto a intervenciones adecuadas y pertinentes permitirá advertir primeramente si estamos ante una situación mediable o si se encuentra dentro de las exclusiones, para luego considerar si podría encuadrarse en una Mediación Extrajudicial Voluntaria o requiere un procedimiento distinto, siendo imprescindible contar con la debida formación que permita identificar el encuadre correcto y/o la correspondiente derivación.

En cuanto al requerido, propone que esta invitación preliminar será a los fines de informarse del procedimiento y obtener su consentimiento, aspecto fundamental de la voluntariedad y pilar elemental para que la mediación sea satisfactoria para todas las partes.

Por su parte, Nató, Montejo Cunilleras y Negredo Carrillo (2018) llaman a esta instancia “entrevista” y refieren que puede ser realizada el mismo día de la mediación, unos minutos antes, o algún día anterior y debe tener el mismo formato o reunión que se mantuvo con el solicitante. En sus palabras: *“Es más importante escuchar lo que el otro tenga que decir que manifestar que ya sabemos parte de los hechos o de la historia. Hay que oír, mucho más que hablar y llevar registro de lo que dice.”* (p. 307). Asimismo, resulta central su aporte en relación a que: *“aunque estemos solos con una de las partes, el primer acuerdo que hay que lograr es la aceptación plena y consciente de la participación en el proceso de mediación”* (p. 306). En ese orden de ideas, coinciden en la necesidad de esta primera entrevista -inclusive por separado- y comparten que ha sucedido que luego de entregar la invitación a la mediación, las partes dialogan y llegan a un acuerdo, reflexionando que *“las mediaciones que no se realizan porque se desarrolló una buena entrevista son las mejores”* (p. 307).

Concluyendo, Nató, Rodríguez Querejazu y Carbajal (2006), refieren que el mediador -y entendemos que en idéntico sentido la convocatoria-: *“debe propiciar que la participación en el proceso y el tránsito por esta experiencia sea un verdadero ejercicio de libertad de los individuos”* (p. 171). Por lo que podemos considerar que los principios que rigen el método son ejes en torno a los cuales se configura y desarrolla la mediación, a la vez que delimitan la actitud del mediador. Se destaca a la voluntariedad como un principio fundacional de la mediación y de todo agente que interviene en el espacio, resultando imperante reconocer la incidencia de la convocatoria y su modalidad en la conceptualización de la

mediación y las expectativas que se generan sobre ella, así como la asistencia a la misma en un marco de libertad u obligatoriedad.

b) Sobre el proceso de mediación y su calidad

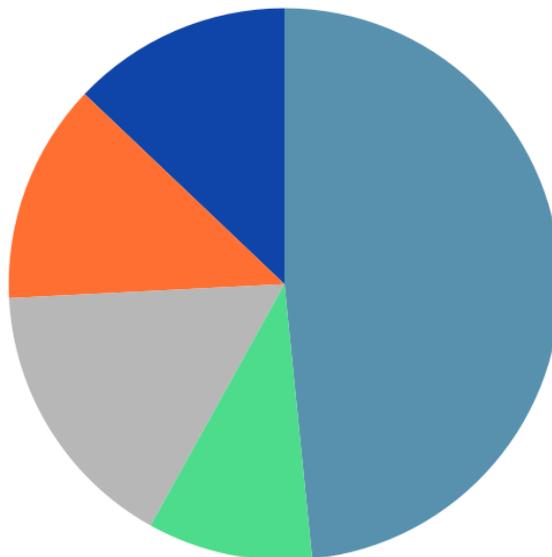
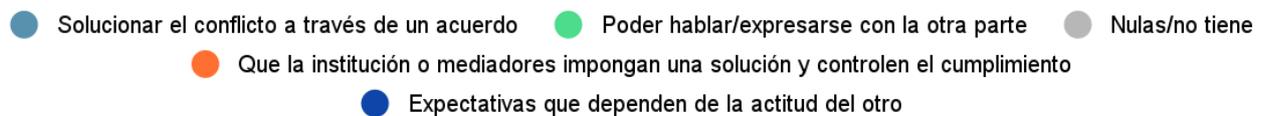
1. El acuerdo como indicador de éxito

Vecchi y Grecco (2011) señalan que no es extraño que en la mayoría de las evaluaciones institucionales sobre programas de mediación, se insista en buscar los factores capaces de explicar la eficacia del procedimiento sólo a través de los niveles de acuerdo. Sin embargo, rescatan que también existen otras ideas de resultado que focalizan el valor del procedimiento de mediación en sí mismo, buscando observar otros aspectos tales como el grado de satisfacción con el proceso de las partes, la disposición a recomendar la mediación a otros, etc.

En nuestro estudio, la obtención de un acuerdo fue un elemento de valoración tenido en cuenta por los usuarios, tanto en relación a sus expectativas antes de participar del proceso como en relación a su valoración luego de haber participado en él.

Un 48,38% de los entrevistados respondió que la expectativa central al momento de participar del proceso de mediación era la obtención de un acuerdo con la otra parte; mientras que un 12,9% vinculó sus expectativas a cuestiones que dependían con la actitud de la otra parte, independientemente de que ello se plasmara en un acuerdo (*“que me pagaran lo que me debían”, “que arreglen las cosas”*).

Cuadro 3. Expectativas sobre la mediación



La obtención de un acuerdo también fue un elemento muy importante al momento de valorar el proceso de mediación luego de finalizado, ya que el 34,47% de los entrevistados valoró positiva o negativamente a la mediación según se hubiera logrado el acuerdo o no.

Por su parte, un 10,81% considera como “de calidad” a aquella mediación que logra que las partes lleguen a un acuerdo, mientras que un 16,21% considera como “de calidad” al equipo de mediación que guía a las partes en tal sentido.

2. La mediación como herramienta de diálogo

Sólo un 9,67% de las personas entrevistadas vinculó sus expectativas previas a la posibilidad de poder hablar con la otra parte o expresar sus ideas, con manifestaciones como:

- *“necesitaba comunicarme y expresar mis necesidades”,*
- *“suponía que me iban a poner en contacto con el vecino con el que tenía el problema para ver cuál era su actitud respecto a la denuncia que estaba haciendo”, o*
- *“escuchar con un intermediario que haga que la conversación esté despojada, a lo mejor, de animosidad”.*

Sin embargo, al momento de valorar el proceso luego de haber participado en él, la cifra fue mayor: un 37,93% de los entrevistados valoró la herramienta y/o el diálogo, al margen de la obtención o no de un acuerdo. En ese sentido, al consultar sobre qué es importante para que una mediación pueda ser considerada “de calidad”, obtuvimos respuestas como:

- *“que efectivamente pueda producirse la comunicación, en un marco de respeto, para poder escuchar al otro”,*
- *“arrimar a las partes”,*
- *“que las personas puedan hablar y escucharse” o, simplemente,*
- *“hablando se entiende la gente”.*

Highton y Álvarez (1996) afirman que cualquier proceso de resolución de conflictos que se pretenda eficiente debe tender a un alto grado de comunicación. Señalan que la tarea del mediador consiste en hacer de “facilitador” de la comunicación entre las partes en conflicto, tratando de ayudarles a que puedan intercambiar datos e ideas sobre la base de sus intereses, comunicándose sin interferencias.

3. Las indagaciones sobre la verdad de lo sucedido

En relación al vínculo entre el mediador y las partes, Brandoni (2011) señala que para que la relación sea productiva y la mediación sea de calidad, se requiere trabajo por parte del mediador para alcanzar el “lugar de tercero”, a través de aportes tales como el posicionamiento desde un lugar de desconocimiento, la abstención de la puesta en juego de los propios afectos y valoraciones referidas al conflicto, entre otros.

Si bien se cuestiona el imperativo de la neutralidad, al sincerarse sobre la imposibilidad de evitar las resonancias internas en el contacto con otro sujeto, también se reconoce la necesidad de que el mediador pueda poner en suspenso sus valores, ideologías y sentimientos en relación al caso particular.

Sobre este punto, hubo una entrevista que llamó la atención del equipo, donde la persona entrevistada señaló como un aspecto negativo de la mediación el que los mediadores no supieran si lo que habla la gente es verdad o no y que, por ello, *“sale perjudicado el que va de buena fe y dice la verdad”*. Para esta persona, en una mediación es importante *“que se vea a fondo”*, entendiendo por ello *“que el equipo de mediación se interese más en la cuestión, para saber cuál es realmente la verdad”*. En otro caso, la persona entrevistada manifestó que el equipo de mediación *“da fe”* de lo que hablaron.

Sobre el particular creemos importante rescatar los aportes de Marinés Suares (1996) cuando afirma que el estilo de preguntas y el objetivo que se sigue en medición difiere de los perseguidos en otras disciplinas; siendo la principal diferencia, por ejemplo, con los profesionales del derecho, que suelen utilizarlas para indagar con el objetivo de conocer la verdad de los hechos; mientras que los mediadores no buscan la verdad, sino que su meta es ayudar a los mediados a que, por medio del diálogo, encuentren un camino para hallar la solución a la situación en la que se encuentran atrapados.

4. La mediación como asistencia

En una de las entrevistas, la persona afirmó que la mediación “le pareció medio floja” porque “todo quedó así nomás”. Argumentó que los mediadores no solucionaron las cosas sino que “los tuvieron ahí como dos horas”, que “tendrían que haberle dicho que no podrían hacer nada” y recomendarle directamente “que se pusiera un abogado”. Expresa que esperaba que se exigiera un poco más y que se le hiciera un reclamo a la otra parte; al punto tal de que no recomendaría la mediación a otra persona sino que le diría “que no vaya nunca y que se busque un abogado particular”, ya que “vas a perder tiempo, vas a charlar, vas a renegar y no te solucionan nada”.

En otra de las entrevistas, la persona esperaba “que le brindaran un servicio, una ayuda”. A lo largo de la entrevista, remarcó varias veces la necesidad de “ayuda” y que “a esa ayuda me la tienen que brindar ustedes”, refiriéndose a la dupla de mediadores y al equipo del Centro de mediación. De la entrevista se desprende que, a los fines de la satisfacción de sus intereses, la persona entrevistada necesitaba presentar una carta manuscrita a una repartición pública a fines de lograr la poda de un árbol. Al momento de ser indagada sobre qué es importante para considerar a una mediación como “de calidad”, la persona reitera “que le brinden ayuda”; respecto al equipo de mediación que intervino en su caso, responde que “no le brindaron ningún servicio. No averiguaron nada. no me hicieron la carta manuscrita para presentar a los bomberos o a espacios verdes” y que, para ser considerado “de calidad”, el equipo debería actuar “ayudándolo”... ¿Cómo? “Haciéndome la carta manuscrita para presentar a los bomberos. ¿la van a hacer? ¿sí o no? Necesito la carta manuscrita”.

En otro caso, la persona entrevistada, al relatar su experiencia, refirió que no le vió mucho sentido, que no le pareció que hicieran mucho: “Terminó todo en lo mismo, lo resolví por cuenta propia”.

Aréchaga, Brandoni y Finkelstein (2004) señalan que hay ciertas condiciones necesarias en los sujetos para transitar una mediación. Por un lado, los disputantes deben ser capaces de una asunción del conflicto que los impulse a pensar en acciones personales para resolverlo: involucrarse en el conflicto, pensar la propia participación, “hacerse cargo”. Mientras que por otro, también es necesaria la formulación de una demanda o un pedido “de resolver el conflicto” dirigida al mediador, en la que se le atribuya el poder de saber algo sobre la solución que el sujeto no sabe. Este pedido suele estar formulado en términos de eliminar un padecimiento, finalizar un malestar, concluir una situación de tensión, etc. Afirman las autoras que esta suposición de saber es la clave para la invitación a un participante a pensar las cosas desde un punto de vista distinto, a ampliar su mirada sobre el conflicto, a comprender la perspectiva del otro, a imaginar nuevas posibilidades de salidas y a evaluarlas (p. 33).

Observamos que, en los casos reseñados, si bien la demanda por parte del usuario del servicio estuvo presente (en los términos propuestos por las autoras), quizás falló la asunción de protagonismo en la gestión del conflicto y la predisposición a pensar en la propia participación para su resolución. Esta situación, además de poner en evidencia la falta de uno de los componentes fundamentales del método (la participación de los sujetos), pondría en tensión la ética de la persona mediadora, al confrontarla con los límites del rol.

A la fecha de escritura de este artículo, el equipo del CPMC se encuentra en la plena aplicación de un nuevo enfoque, con perspectiva de vulnerabilidades e interseccionalidad, que exige revisar no sólo los referidos límites al rol sino la consideración de ciertos obstáculos en el acceso a justicia por parte de ciertos grupos, lo que que invita a reformular las conclusiones vertidas en el párrafo anterior.

5. La imposición de un resultado y el control de su cumplimiento

Un 12,4% de nuestros entrevistados esperaba que la institución o, directamente los mediadores, impusieran un acuerdo y controlaran luego su cumplimiento. Un 16,21% considera como “de calidad” a la mediación que logra tales objetivos y un 10,81% considera “de calidad” al actuar del equipo que actúa orientado por tales fines.

- Una de las personas entrevistadas manifestó que pensaba que desde el Centro se iban a presentar en el lugar, controlar y “hacer algo”.

- En otro caso, la entrevistada señaló que el equipo de mediación, si bien fue muy amable, *“fue medio light”*, intentando que las partes solucionaran el conflicto entre ellas, mientras que ella *“hubiera querido que se hubieran involucrado en la solución del conflicto”*.
- Otra persona manifestó que *“los mediadores tendrían que haberle insistido a la otra parte para que llegue a una solución con ella. Que se le exija que tiene que llegar a un mínimo de pago”*.
- Otra entrevistada manifestó que *“al proceso le falta algo en términos de resolución o compromiso de las partes y que no hay consecuencias ante el incumplimiento de los compromisos asumidos”*, refiriendo que *“tendría que haber un control posterior respecto al cumplimiento de los compromisos asumidos en la mediación”*.

Brandoni (2011) presenta una investigación realizada en 2009 por la Sección de Resolución de Disputas de la American Bar Association (A.B.A.) de Estados Unidos, que define los factores que hacen a la calidad de la práctica de mediación y evalúa su funcionamiento desde la perspectiva de los protagonistas: abogados, mediadores y usuarios. El universo de casos relevados en dicho estudio pertenece a la práctica privada referida a temas civiles, comerciales, laborales e ilícitos contractuales, no incluye casos de mediación familiar ni comunitaria, como el de nuestra investigación. Sin embargo, hay ciertos resultados que, a la luz de las entrevistas realizadas en nuestro proyecto, consideramos interesante rescatar.

Un dato curioso de la investigación realizada por la A.B.A. es que, en un sentido general, el 80% de los participantes considera apropiado que el mediador realice una “evaluación” del caso, entendiendo como tal el empleo de técnicas analíticas: evaluar debilidades y fortalezas, realizar un pronóstico judicial de la controversia, recomendar acuerdos y ejercer presión. Para el 82% de los encuestados, “aplicar presión” es una cualidad esencial para cualquier mediador que desee tener éxito. Para un 95% de los usuarios es importante, muy importante o esencial que el mediador haga sugerencias, y para alrededor de un 70% es importante que brinde opiniones. Algunas acciones que, en opinión de las partes, debería realizar un mediador para que su función sea de ayuda a la hora de alcanzar un acuerdo, son:

- Formular preguntas duras y directas que provoquen el debate
- Dar su punto de vista sobre los aspectos débiles y fuertes de las posiciones de cada parte
- Ofrecer una predicción sobre el resultado probable de la controversia si se litiga
- Sugerir posibles formas de resolver la controversia
- Recomendar un acuerdo específico
- Aplicar presión para que se acepte una propuesta

El informe concluye que los mediadores tienden a ser más conservadores que los participantes con el objetivo de no erosionar pilares de la mediación tales como la autocomposición del conflicto y la neutralidad. Sin embargo, no deja de llamar la atención el dato de que, para un 25% de los mediadores parte del estudio, es aceptable aplicar presión para que las partes acepten un acuerdo.

Brandoni (2011) reflexiona sobre el informe referido afirmando que el estudio confirma una realidad conocida o, al menos, sospechada: que los mediadores se desvían de la mediación clásica hacia otros modelos y eso es lo que desea el cliente, señalando que el dispositivo que incluye estas técnicas se acerca a lo que se suele llamar en nuestro medio “mediación evaluativa”.

Entendemos que ello no está exento de controversias ya que, mientras que algunos autores señalan a la “mediación evaluativa” como apropiada para determinados tipos de casos, otros argumentan que, en rigor, no sólo no estaríamos hablando técnicamente de “mediación” sino que esas prácticas se alejan del método e incluso atentaría contra algunos de sus principios fundamentales. Nos detendremos en este punto.

Sobre el particular, Di Pietro (2018,2019) se expresa en distintos trabajos. La autora denomina “mediación jurídica” a aquella en que las partes no sólo intentan la búsqueda de un camino de solución, sino que lo hacen en función de un reclamo que tiene por base sus derechos, pretendiendo por lo tanto que aquella se ajuste estrictamente a derecho, a la ley que los reglamenta y decidiendo, así, “juridizar” su conflicto, es decir, tipificar en alguna normativa que estimen a su favor. Afirma que, para lograr su cometido, la mediación jurídica utiliza, justamente, el “modelo evaluativo”, independientemente de si se realiza en el ámbito judicial o extrajudicial.

Asimismo, señala que la “mediación evaluativa” se caracteriza por un mediador más conductista dentro de parámetros normativos (un experto en leyes que suele ser un abogado o un juez retirado) y por un proceso en donde, si bien se trabaja con el discurso de las partes, sus sentimientos y emociones, no deja de ser menos importante la exhibición de pruebas documentales y la producción de pericias, ya que aquellos parámetros abonarán o no los derechos que las partes tengan o crean tener.

Como se adelantó, esta mediación “jurídica” como género reconoce dos especies: puede ser realizada tanto en el ámbito judicial (conectada a los tribunales) como en el ámbito extrajudicial (en el ámbito privado, en colegios profesionales o en dependencias de alguna repartición pública).

Respecto al caso específico de la “mediación jurídica judicial”, la autora señala como requisitos sustanciales la presencia de, por lo menos, un mediador abogado; la obligatoria asistencia letrada por las partes y su desarrollo en el ámbito del Poder Judicial o en dependencias conectadas y, entre algunas de sus características distintivas, a los fines del presente informe podemos señalar las siguientes:

- El acuerdo es visto como “la norma particular ajustada a derecho”
- Los mediadores deben estar capacitados en el manejo del lenguaje jurídico y en las costumbres tribunalicias
- En mediación puede acompañarse y producirse prueba, siendo también posible la intervención de peritos y expertos, sean oficiales o de parte
- Es posible el trabajo interdisciplinario
- Se utiliza con mayor énfasis la técnica de agente de la realidad y se reemplaza a la lluvia de ideas por un detenido razonamiento sobre las distintas posibilidades, debilidades y fortalezas de cada parte, siendo aquí fundamental la prueba aportada y producida.
- Generalmente se solicita la homologación de los acuerdos a efectos de prever su posible ejecución
- Los acuerdos devenidos de este tipo de mediación no pueden apartarse de la ley que gobierna el tema y no conviene que se abstraigan de la jurisprudencia ni del criterio de los jueces asignados a la causa, sea la mediación de instancia previa o intraprocesal
- Adquiere relevancia el abogado de parte, participando comprometida y defensivamente.

En contraposición, la autora describe un modelo de mediación “facilitativa” (base de los modelos circular-narrativo y transformativo) que se basaría casi exclusivamente en el manejo del discurso de las personas, siendo la normativa jurídica un reflejo o parámetro lejano. En este modelo se buscaría un cambio en la situación de conflicto, una variación en el discurso de las partes, una maduración, una visión diferente de la situación o la propia transformación del individuo. Afirma que en general estos modelos son estudiados con mayor rigor desde otras disciplinas tales como la psicología, la psiquiatría, la psicología social, la comunicación social y el trabajo social y que, si bien son fuente de técnicas y herramientas, su aplicación no correspondería al ámbito judicial como algunos confunden hacerlo.

Brandoni (2011), señala que la “mediación evaluativa” y las prácticas en donde se proponen fórmulas de acuerdo se alejan de la propuesta de la mediación y más bien deberían llamarse “conciliación”, afirmando asimismo la dificultad de compatibilizar las técnicas evaluativas con

principios fundamentales como la neutralidad y la autodeterminación de las partes.

Highton y Álvarez (1996) afirman que el acuerdo debe provenir de las partes y que si se hacen fuertes sugerencias, se explicitan propuestas y se ingresa en los aspectos propios del contenido sustantivo del convenio a negociar, el mediador deja de ser tal y se convierte en un adjudicador o árbitro (p.200).

Elena García Cima de Esteve (2013) reseña que, en su relación con los conflictuantes, el mediador es reclamado para la tarea de colaborar con otros en la resolución pacífica de sus conflictos, facilitándoles la recuperación de la habilidad para la toma de decisión libre y autónoma, propiciando el entendimiento y la comprensión entre las partes, habilitando entre ellos la posibilidad de diálogo, con las consecuencias éticas y políticas que recursivamente se desatan (2013:51). En ese sentido, afirma que el mediador encarna una posición en la vinculación susceptible de poder y que, en personas sin autocontrol ético, el resolver, poner en orden, educar o “salvar a otro”, conspira con su deber y con su consiguiente responsabilidad ética: al mediador no le pertenece ni el conflicto (en el sentido del objeto de la disputa), ni tampoco la decisión y, desde luego, tampoco el acuerdo o desacuerdo al que se arriba.

La distinguida profesora cordobesa argumenta que, si el mediador ofreciera asumir la resolución de la disputa ajena -aún con las mejores intenciones-, en realidad estaría contradiciendo (y, agrega, “subestimando”) la capacidad de autodeterminación y libertad adjudicada a las personas en la contienda, con un evidente desconocimiento del otro, de su libertad y dignidad ciudadana, aprovechándose del derecho de las personas a construir sus propios mundos, intentando imponer su propia cosmovisión.

En consecuencia, podemos pensar que tanto Brandoni (2011) como García Cima (2013) se mostrarían contrarias a un modelo de “mediación evaluativa” al entender que exigir una profesión de base específica (como el Derecho) para resolver problemas desde la ciencia y la experiencia, implica una confusión inaceptable de la propuesta de la mediación y del rol del mediador. El requerimiento al experto, o autoridad en el territorio de los diferentes campos disciplinares, coloca a los sujetos requirentes en calidad de “pacientes”, “clientes”, “justiciables”, etc., dando cuenta de una relación de sujeción y dependencia de la persona del profesional a quien por su ciencia o autoridad, se ha entregado o asignado, en definitiva, la decisión. Por lo contrario, en la mediación los conflictuantes no delegan el proceso ni el poder de toma de decisión, sino justamente y en sentido inverso, buscan recuperar su aptitud de decisores libres y autónomos, requiriendo del mediador el auxilio en las técnicas y habilidades del proceso decisorio.

6. Las cualidades de la persona mediadora

Un 27,02% de las personas entrevistadas vinculó la calidad del proceso de mediación con la calidad de la intervención del equipo; ya sea de manera positiva (manifestando que recibieron “una muy buena atención”, destacando “el lenguaje utilizado”, que “fueron muy amables”, que “se portaron muy bien” o “el profesionalismo de las personas mediadoras”) o negativa (“yo hubiera esperado que las chicas tuvieran más experiencia. Me pareció que estaban haciendo estrictamente lo protocolar, seguir paso a paso... pero les faltó... ¿viste cuando ves a una persona experimentada? hace falta gente que tenga más calle, y eso sólo te lo da la experiencia”).

Al indagarse sobre qué cualidades son importantes para valorar la calidad del equipo de mediación, la mayor porción de las respuestas estuvo vinculada con la amabilidad y la cordialidad en el trato. Las personas entrevistadas resaltaron la importancia de que las hubieran hecho sentir cómodas, que les hubiesen prestado atención, que actuaran con tranquilidad, que dejaran hablar y que escucharan, la claridad en las explicaciones y la imparcialidad del equipo.

En un caso se rescató, además, particularmente el trabajo realizado por el equipo de apoyo administrativo en sus tareas de pre mediación y seguimiento, rescatando el trato humano.

Álvarez, D’Alessio y Amidolare (2011) señalan aspectos relacionados a la persona mediadora, tanto en lo que hace a su formación como en lo que respecta a la calidad de su práctica. Sobre este último punto, afirman que cada profesional puede construir su camino hacia los niveles de alta calidad y

recuperan el modelo de Lang y Taylor (2000), según el cual se pasa por cuatro etapas o dinámicas:

- 1) El estado del “novicio”, donde se adquieren conocimientos y habilidades y se comprende la naturaleza de la práctica; siendo necesarios marcos conceptuales, teorías, modelos, entrenamientos, juego de roles, etc.
- 2) La etapa del “aprendiz” donde el mediador, expectante de poner en juego sus conocimientos y habilidades, tiene acceso a prácticas supervisadas en mediación, monitoreo o tutorías.
- 3) La etapa del “practicante”, donde se integra la teoría y la práctica en una serie de estrategias e intervenciones, señalando a la capacitación continua y a la clínica como los medios para enriquecerse profesionalmente.
- 4) El estadio del “maestro” o del “artista”, donde continuará siendo necesario tanto examinar los propios principios y valores como cuestionar las creencias y prácticas aprendidas. Se refocaliza el aprendizaje y se vuelve a pensar el conflicto y su resolución en forma creativa.

Los autores señalan algunos indicadores para reconocer a un mediador que presta servicios de calidad, tales como:

- a) Atención a los detalles
- b) Curiosidad y apertura a nuevas perspectivas
- c) Exploración y descubrimiento: no encerrarse en categorizaciones
- d) Desarrollar y testear las hipótesis
- e) Conocer el grado de profundidad en el que se debe trabajar
- f) Interpretación: ductilidad y flexibilidad
- g) Paciencia y visión: balance entre proceso y resultado

Recuperan una herramienta desarrollada por Fundación Libra denominada “Instrumento de Evaluación de Desempeño (IED)”, donde se rescatan las siguientes áreas:

- la capacidad de expresión verbal, gestual y lenguaje corporal;
- la empatía y la muestra del conocimiento y consideración de las necesidades de las partes;
- la eficacia para identificar y obtener la información pertinente al caso;
- el manejo de la interacción, estrategias y conducción del proceso; y
- la solución de problemas y búsqueda de colaboración.

El mediador intercultural Hadji Ahmadou Faye de Senegal (Nató, Montejo Cunilleras y Negrodo Carrillo, 2018) manifiesta que el mediador comunitario debe tener las siguientes cualidades:

- a) Independencia y ausencia del poder institucional.
- b) Buena disposición a trabajar en equipo
- c) Imparcialidad, pero a su vez buena proximidad con la comunidad. Siempre he evitado las visitas a domicilio y he encontrado a las personas en lugares que puedan ser considerados por todos como neutrales.
- d) Discreción y confidencialidad.
- e) Capacidad para fomentar la participación y la autonomía de las personas.
- f) Capacidad para movilizar las instituciones y las redes sociales, refiriéndose al conjunto de organismos que apoyan a las comunidades con dificultades ostensibles.
- g) Disposición para la protección de los derechos de las personas y el respeto a los derechos fundamentales.

Volviendo a nuestro estudio, una persona entrevistada mencionó específicamente que, para que una mediación sea considerada “de calidad”, es importante *“el respeto, el ponerse en el lugar del otro, tanto los mediadores como las partes”*, afirmando que *“ponerse en los zapatos de la otra persona hace que se entiendan bien las personas”*. En consonancia, Brandoni (2011) señala que la capacidad para entablar empatía es una condición necesaria para el desempeño del rol del mediador.

Como ya se ha reseñado en apartados anteriores, es destacable que un 16,21% de las personas entrevistadas considera como “de calidad” al equipo que guía a las partes hacia un acuerdo y un 10,81% el que soluciona el conflicto imponiendo un acuerdo y controlando su cumplimiento; mientras que un 18,91% rescata al equipo que logra acercar a las partes independientemente del resultado final.

Algunas reflexiones

Florencia Brandoni (2011) citando a Michel Moffit, plantea la problemática acerca de cómo evaluar los programas y los servicios de un centro de mediación ya que la inexistencia de una definición unívoca del método dificulta cualquier instancia de control o aseguramiento de calidad. Empero, ello no impide superar las dificultades que la práctica plantea, preguntándose “¿los usuarios y los clientes moldearán con su demanda esta nueva práctica social?”.

Entendemos que dispositivos como la observación de mediaciones, la autoevaluación, la reflexión sobre la práctica, la supervisión, los ateneos y la evaluación de desempeño son propuestas que contribuyen a una práctica de calidad y hacia la profesionalización. En tanto, la construcción de indicadores de calidad y la instrumentación de programas tendientes a garantizar la calidad del servicio son fundamentales para incidir en la definición, en las evaluaciones, en el imaginario social de la práctica, en la formación de los profesionales y en los resultados de los procesos de mediación.

La evaluación de un programa de mediación debe diseñarse en coherencia con los objetivos del programa a evaluar. La formulación de indicadores de calidad dependerá fuertemente, entonces, de las definiciones, los ideales y los propósitos que se establezcan, basándose así en los criterios implícitos y explícitos que guían la práctica.

Diseñar sistemas de evaluación de calidad implica la revisión crítica de las posturas teóricas y los objetivos específicos de la actividad a la luz de las prácticas profesionales e institucionales. Siendo que a lo largo de diversos trabajos se ha destacado la importancia de evaluar la satisfacción de los usuarios como un indicador de la mediación de calidad, resulta imperante delinear pautas y protocolos para esta evaluación.

Consultada por el equipo sobre las definiciones, los ideales y propósitos del CPMC, su Coordinadora, Mónica Cornaglia, refiere:

El núcleo central que se propone el CPMC del Defensor del Pueblo a través del servicio de mediación es contribuir a la paz social, corazón mismo del sistema, y para ello se trabaja en la difusión de la mediación y en poner a disposición de las personas el servicio de mediación; revisando y realizando las adecuaciones necesarias que los tiempos y los usuarios/as demanden.

Ahora bien, ante una época donde priman el escrache, la política de cancelación y la violencia verbal y hasta física como prácticas de expresión social de las diferencias y conflictos, hay que trabajar en disminuir dichos factores y, en ese sentido, se propone como desafío que la sociedad “escuche el latido del diálogo”, entendiéndolo como herramienta de expresión. Un camino posible es que llegue a la comunidad la pedagogía de la paz diseminando el conocimiento y la práctica de competencias y habilidades pacíficas, en pos de la autonomía y la responsabilización, tanto individual como colectiva, para lograr así que la gente se apropie de otros mecanismos para la gestión de los conflictos que surgen en su vida cotidiana.

También, para el alcance del núcleo, corazón mismo del sistema, hay otro latido a auscultar y es el campo de actuación de la mediación comunitaria, Y, para ello, propiciamos innovar la mirada de complejidad del conflicto y de red comunitaria aplicando la perspectiva de vulnerabilidad e interseccionalidad y así, en pos de generar un fortalecimiento de las personas que se encuentren en situación de desigualdad, la mediación comunitaria puede expandirse incorporando a otras figuras que operen como faros comunitarios orientando y acompañando el camino para la tramitación de

situaciones que si bien no son mediables, impactan a la hora de transformar o solucionar el conflicto y en la pacificación misma y, para que ello sea posible, es menester acuñar nuevos saberes, saberes especializados, específicos, procesos múltiples a la altura de las situaciones actuales.

En este orden de ideas, Gonzalo Frei Toledo (Nató, Montejo Cunilleras y Negredo Carrillo, 2018) afirma:

Tengo el convencimiento de que la mediación comunitaria tiene un ámbito de aplicación y una potencialidad enormes, pero nos vemos limitados por los marcos teóricos y las herramientas que han enfocado la práctica del mediador comunitario en la formación en la mediación como un proceso formal de reunión o espacio de comunicación controlado. Esto es porque hemos puesto el foco de la mediación en algunas de las herramientas y prácticas que se han desarrollado, y no en su finalidad. Tomamos como referencia y orientación los mismos marcos desarrollados por la mediación en contextos de mecanismos cuyo propósito esencial es la desjudicialización o el mejoramiento del acceso a la justicia (p.130).

El autor rescata que la mediación, en su evolución, va incorporando nuevas herramientas, mecanismos y ámbitos de aplicación. Así, deja de ser entendida solamente como un mero servicio y su espacio de acción se va ampliando.

A partir del análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas, de los propósitos declarados y de la bibliografía consultada, observamos en algunos casos una consonancia y en otros cierta distancia respecto a lo que la mediación “debería ser” y lo que la gente espera o, aún más, necesita de ella. Quienes asumimos un rol técnico y/o teórico, pareciéramos alejarnos de la realidad social. Entonces, cuando aparece esa distancia entre lo que la gente manifiesta que necesita y lo que la mediación promete, ¿Qué hacer?

¿Será necesario reformular el discurso inicial? ¿Poner más énfasis (como señala Gulli) a la reunión informativa para que las personas sepan con exactitud los objetivos y las posibilidades que la mediación brinda? ¿Será menester aclarar hasta el hartazgo lo que los mediadores pueden hacer y lo que los mediadores no pueden hacer en el marco de una mediación? O, quizás, ¿Será que llegó el momento de repensar el rol? ¿Flexibilizar? Cabe entonces preguntarnos: ¿Cuánto “más allá” puede ir el mediador a fin de que las personas puedan satisfacer sus intereses? No olvidemos que, como ya señalamos, entendemos junto a Brandoni, que estas son las respuestas que moldearán nuestra práctica.

A la luz de nuestro estudio, reiteramos que en algunos casos hay coincidencia con lo que la bibliografía aconsejaría que es una mediación de “calidad” pero, en muchos otros, para los mediados claramente la calidad pasa por otro lado, percibiéndola ya no desde un lugar de “satisfacción de intereses” como hemos aprendido, sino lisa y llanamente desde la necesidad. Cuando el motor es la necesidad, ello lleva a que a veces se roce lo innegociable o inconciliable. Desde ese lugar, se requerirá un cambio estructural que no será solucionado en el corto plazo. Quizás como punto de partida, se podría pensar qué ajustes, qué adaptaciones, qué movimientos se pueden comenzar a realizar desde cada institución (en este caso, el CPMC).

Creemos que el mediador comunitario debe ser capaz de asumir un compromiso social. Adoptar una perspectiva comunitaria no implica que deje de ser “mediador” o que abandone las herramientas de mediación tradicional. Pero, entendiendo junto a Frei a la mediación comunitaria como *“un espacio y como capacidades diferenciadas para actuar en el conflicto local y generar una cultura de convivencia en las comunidades”*, coincidimos en que esa diversidad de roles, herramientas y opciones de intervención permitirán abrir las posibilidades de generar mejores niveles de convivencia. Y, en clave de perspectiva comunitaria, creemos fuertemente que los resultados de esta investigación servirán como insumo para realizar ajustes, adaptaciones y tomar de decisiones en ese sentido.

Conclusión

La presente investigación exploró las percepciones que los usuarios del servicio de mediación del CPMC del Defensor del Pueblo de Córdoba tienen sobre la calidad de la mediación, tanto respecto

a la etapa de convocatoria como a la reunión de mediación en sí.

Se realizaron entrevistas telefónicas a ciudadanos que hubiesen transitado recientemente por procesos de mediación en dicho Centro, ya sea en calidad de requirientes o requeridos. Posteriormente, en la fase de análisis, los resultados de las entrevistas se contrastaron con los aportes teóricos de distintas autoras y autores.

En el análisis y la discusión se observó que, si bien en algunos casos hay coincidencia entre las expresiones de las personas entrevistadas y lo que la bibliografía y el estado del arte actual consideran una mediación de “calidad”; en muchos otros hay una notable distancia.

Particularmente, son llamativos casos en los que, los usuarios definen la mediación de calidad como aquella en la que la persona mediadora indaga sobre la veracidad de los dichos de las partes y sobre lo realmente sucedido, fuerza la voluntad de los mediados para obtener un acuerdo, impone un resultado y controla su cumplimiento. Todo ello trae, en consecuencia, implicancias sobre el rol ya que un mediador “de calidad” será aquel cuyo trabajo busque esos objetivos.

En ese sentido, las expectativas de estas personas se acercarán a lo que algunos autores denominan “mediación evaluativa” -quizás más propia de ámbitos judiciales- donde se requiere una participación activa del mediador. Sin embargo, para otras corrientes estos dispositivos se alejan de los principios fundantes del método y no corresponden llamarse siquiera “mediación”.

Por nuestra parte, sin desconocer esta discusión, ponemos el foco en una redefinición del rol del mediador comunitario en los términos propuestos por Frei Toledo (2018), es decir, superar el modelo clásico de mediación y ampliarlo “desde las modalidades de comunicación controladas entre las partes hasta abrir un campo de modelos de intervención en las conflictividades en el territorio”. Y, en ese sentido, creemos que los insumos que proveyó esta investigación serán muy útiles para una evaluación que permita tomar decisiones, realizar movimientos y acomodaciones “con perspectiva comunitaria”.

Bibliografía

- Álvarez, G., D'Alessio, D. & Amidolare, A. (2011). Calidad en mediación. En: F. Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Aréchaga, P., Brandoni, F. & Finkelstein, A. (2004). *Acerca de la clínica de mediación*. Buenos Aires: La Trama.
- Bergoglio, M. (2010). Reforma judicial y acceso a la justicia: reflexiones a propósito de la evaluación de la mediación en Córdoba, Argentina. En: S. Boueiri Bassil (Ed.), *El acceso a la justicia: contribuciones teórico-empíricas en y desde países latinoamericanos*. Madrid: Instituto Internacional de Sociología Jurídica: Dykinson.
- Bolaños Cartujo, I. & Urruela Arnal, I. (2012). Una mirada aplicada: los aspectos relacionales de la mediación. *Política y Sociedad*, 50(1), 195-214. ISSN: 1130-8001. Recuperado de: http://dx.doi.org/10.5209/rev_POSO.2013.v50.n1.39345
- Brandoni, F. (2011). Construcción de calidad en el ejercicio del mediador. En: F. Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Brandoni, F. (2011). Investigación sobre las representaciones internas de los mediadores con respecto a la calidad de su práctica. En: F. Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Brandoni, F. (2011) La calidad desde la perspectiva de los usuarios. En: Florencia Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Centro de Estudios y Proyectos Judiciales - TSJ de la Provincia de Córdoba. Informes estadísticos. Recuperados de: https://justiciacordoba.gob.ar/cepj/_Estudios/Estudios.aspx
- Consejo de la Magistratura de la Ciudad de Buenos Aires (2015) *El proceso de mediación en el Poder Judicial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires: miradas desde el Centro de Mediación del Consejo de la Magistratura de la CABA*. Buenos Aires: Jusbaire.
- Di Pietro, M. (2018, 27 de marzo). La prueba en el proceso de mediación. *La Ley*.
- Di Pietro, M. & Valor, D. (2019, 31 de agosto). La mediación jurídica y sus derivaciones. *Comercio y Justicia*. Recuperado de: <https://comercioyjusticia.info/opinion/la-mediacion-juridica-y-sus-derivaciones/>
- García Cima, E. (2013). Mediación. Pensando la ética de las relaciones políticas democráticas en el proceso de mediación. En: *Tendencias, Revista de la Universidad Blas Pascal*, 50, 49-60. Recuperado de: https://bib.ubp.edu.ar/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=34098&query_desc=au%3A%22Plovanich%2C%20Mar%3ADa%20Cristina%2C%20%22
- Gulli, I. (2023). La importancia de la reunión informativa. *Comercio y Justicia*. Recuperado de: <https://comercioyjusticia.info/opinion/la-importancia-de-la-reunion-informativa/>
- Highton, E. & Álvarez, G. (1996). *Mediación para resolver conflictos*. Buenos Aires: Ad-Hoc.
- Moffit, M. (2011). Las cuatro formas de asegurar la calidad del mediador (y por qué ninguna funciona). En: F. Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Nató, A., Rodríguez Querejazu, G & Carbajal, L. (2006). *Mediación Comunitaria. Conflictos en el ámbito social urbano*. Buenos Aires: Universidad.
- Nató, A., Montejo Cunilleras, L. & Negrodo Carrillo, O. (2018). *Mediación Comunitaria. Recorridos, sentires y voces en tiempo de cambio*. Buenos Aires: Astrea.
- Suares, M. (1996). *Mediación. Conducción de disputas, comunicación y técnicas*. Buenos Aires: Paidós.
- Suares, M. (2002). *Mediando en sistemas familiares*. Buenos Aires: Paidós.
- Vecchi, S. & Greco, S. (2011). Evaluación y monitoreo de programas RAD y mediación en el área de Justicia. *Experiencias en la Argentina y en otros países de América Latina*. en: F. Brandoni (comp.), *Hacia una mediación de calidad*. Buenos Aires: Paidós.

Sobre las autoras y el autor

Abog. Manuel Campodónico

campodonico@hotmail.com

Abogado, mediador y profesor en ciencias jurídicas (Universidad Nacional de Córdoba). Especialista en Mediación (Universidad Complutense de Madrid). Docente de grado y posgrado e investigador categorizado en las Universidades Nacionales de Córdoba y Villa María. Mediador en centros públicos y privados. Autor de publicaciones sobre la temática. Actualmente cursa la Maestría en Estudios Latinoamericanos (Universidad Nacional de Villa María). Miembro de la Asociación de Mediadores de la Provincia de Córdoba, del programa MediaDiversa, del Laboratorio de Resolución Pacífica de los Conflictos y de Mediadores en Red.

Abog. Mónica Diana Cornaglia

monicacornaglia1961@gmail.com

Abogada, escribana, mediadora. coordinadora del Centro Público de Mediación Comunitaria de la Defensoría del Pueblo de la Provincia de Córdoba desde el 2016. Diplomada en Derechos Humanos y Gestión de la diversidad en las organizaciones. Miembro del equipo de investigación “La mediación desde los mediados” (Secretaría de Investigación UNVM). Abogada independiente. Docente de nivel secundario. Mediadora en Centros públicos y privados. Formadora de Mediadores/as, en formación básica y continua. Integrante del Cuerpo de Evaluadores de aspirantes a mediadores y mediadoras de la provincia de Córdoba. Coordinadora del Programa MediaDiversa de la Defensoría del Pueblo de la Provincia de Córdoba. Coordinadora de la Diplomatura en Mediación Comunitaria “Herramientas para un abordaje con perspectiva de vulnerabilidades”. Integrante de FIO (Federación Iberoamericana del Ombusperson), Comisión de Conflictos Sociales.

Abog. Carla Peretti

carinaborrastero@unc.edu.ar

Abogada (UNC). Maestranda en sociología (CEA-UNC). Estudiante del Profesorado en Ciencias Jurídicas (UNC). Miembro del programa MediaDiversa.

Sección ARTÍCULOS

RAIGAL



Revista Interdisciplinaria
de Ciencias Sociales

La gobernanza interna de las empresas cooperativas y la autogestión del capital comunitario: una lectura crítica al enfoque económico tradicional

The internal governance of cooperative enterprises and the self-management of community capital: a critical reading of the traditional economic approach.

Juan Munt

jmunt@fce.unrc.edu.ar

Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina

Gonzalo Carrión

gcarrion@unvm.edu.ar

Universidad Nacional de Villa María, Argentina

Resumen

El trabajo presenta un análisis crítico de las principales líneas de investigación que han surgido desde la *Economía de las Organizaciones* (EO) para estudiar los procesos de *gobernanza interna* (GI) de la empresa cooperativa (EC). El debate metodológico sobre la autogestión se expone a partir de la confrontación de dos agendas en disputa: la primera, representante del pensamiento económico tradicional, desarrolla una lectura pesimista del modelo de organización democrática, mientras que la segunda, desde una síntesis de contribuciones alternativas, propone abordar los mecanismos endógenos de GI que contribuyen a que las EC se administren exitosamente.

En primer término, se sistematizan los argumentos de la perspectiva tradicional para desestimar la administración democrática de los recursos colectivos en las EC para, luego, interpretar la trayectoria teórica de dicho programa desde las implicancias epistemológicas y metodológicas de la adopción de una metáfora científica construida en torno a la *tragedia de los comunes*.

Finalmente, se analiza un conjunto de trabajos que evidencian la capacidad de los cooperativistas para dotar a la EC de mecanismos exitosos de GI. Al brindar licencia de existencia a las EC, estos abordajes promueven un cambio necesario en la metáfora científica utilizada por la EO para abordar la autogestión.

Palabras clave: Economía de las Organizaciones, empresas cooperativas, autogestión, capital social organizacional, confianza

Abstract

The paper presents a critical analysis of the main lines of research that have emerged from Organizational Economics (OE) to study the internal governance (IG) processes of the cooperative enterprise (CE). The methodological debate on self-management is exposed from the confrontation of two competing agendas: the first, representative of traditional economic thought, develops a pessimistic reading of the democratic organizational model, while the second, from a synthesis of alternative contributions, proposes to address the endogenous mechanisms of IG that contribute to the successful management of CIs.

First, we systematize the arguments of the traditional perspective to dismiss the democratic administration of collective resources in CEs and then interpret the theoretical trajectory of this program from the epistemological and methodological implications of the adoption of a scientific metaphor built around the *tragedy of the commons*.

Finally, we analyze a body of work that evidences the capacity of cooperativists to endow the CE with successful IG mechanisms. By giving CEs a license to exist, these approaches promote a necessary change in the scientific metaphor used by OE to address self-management.

Keywords: Organizational Economics, cooperative enterprises, self-management, organizational social capital, trust

La gobernanza interna de las empresas cooperativas y la autogestión del capital comunitario: una lectura crítica al enfoque económico tradicional

Introducción

La principal característica que define a la EC y que la distingue de la firma capitalista estándar es la prioridad que por imposición estatutaria sus miembros aceptan otorgar al bienestar colectivo por sobre el interés individual (Porter y Scully 1987; Zamagni y Zamagni, 2010). De este modo, cada vez que un individuo se incorpora voluntariamente como miembro activo de este tipo de organizaciones, por añadidura, se considera que se introduce dentro de una dinámica de gobierno atípica (léase, colectiva y autogestionaria), que redefine el proceso de toma de decisiones en torno al ejercicio de la *democracia participativa* -es decir, a un sistema de normas sociales que se derivan del principio: un miembro, un voto- (Rossler, 2017; Pereira y Cardoso Cançado, 2018).

La perspectiva tradicional de la EO ha procedido a problematizar la naturaleza de la GI¹ de la EC como un problema de cooperación que se circunscribe al interior de un escenario no cooperativo, en tanto ha hecho énfasis sistemáticamente en que los incentivos económicos constituyen el principal obstáculo para arribar a resultados eficientes. En efecto, al proceder a problematizar dicha acción colectiva como conflictiva, sin intenciones de promover un régimen de propiedad comunitaria, en la actualidad la literatura tradicional encuentra razonable ciertas normativas legales que en la mayoría de los países obliga a las EC a constituir compulsivamente un *bien común* (léase, las *reservas indivisibles de capital*), en tanto, considera que pueden ser efectivas para amortiguar crisis de desmutualización -conforme, tal como se aprecia en la discusión incorporada por Ellerman, 1986, desde una perspectiva instrumental, la práctica de la autogestión combinada con un mercado de membresía deriva en un escenario inestable de gobernanza-.

La propiedad comunitaria de los medios de producción, la democratización de las decisiones y el *control comunitario*, son los tres ejes que definen con claridad la impronta de la GI de una EC y en simultáneo, confrontan de lleno con el estándar de gobierno corporativo que promueve la *Teoría Económica de la Firma*. De este modo y conforme el claro sesgo que la EO ha mostrado hacia el estudio de la estructura jerárquica, se hace razonable pensar que los mismos abordajes analíticos que han sido creados para interpretar los procesos que operan en la gestión de la empresa capitalista, hayan menospreciado sistemáticamente en el plano teórico a la autogestión, alegando la existencia de *costos de transacción* y *costos de gobernanza* evitables (Jensen y Meckling, 1976; Dow y Putterman, 2000; Burdín y Dean, 2008).

Sin embargo, desde hace más de una década han surgido nuevas líneas de investigación, las cuales, pese a heterogeneidad metodológica, son presentadas en el marco del presente trabajo contenidas dentro de una misma cosmovisión. Concretamente, esta decisión se justifica en que se reconoce detrás de ellas una inspiración común que rechaza la ubicuidad pretendida por el modelo estándar de empresa, y conforme a ello, se permiten proponer abordajes respetuosos de los procesos y relaciones sociales que caracterizan a las EC. Actualmente, los trabajos incorporados dentro de esta

¹ Conforme lo planteado en la obra de Sacchetti y Tortia (2012), el estudio del buen gobierno de la empresa puede ser abordado a partir de dos enfoques complementarios entre sí. El primero de ellos, recibe la denominación de GI, y se propone como objetivo analizar aquellas normas, reglas y rutinas que definen la estructura de la organización (léase, toma de decisiones, transmisión de información, poder, autoridad y organización de tareas); mientras que, la gobernanza externa se aboca especialmente a estudiar la interacción entre la firma y el contexto (léase, Estado, proveedores, financistas, bancos, clientes, entre otros).

perspectiva apelan a distintas técnicas metodológicas a los fines de demostrar que la autogestión es compatible con una administración adecuada de recursos, como también así, con la posterior satisfacción de necesidades individuales y colectivas. Asimismo, intentan poner en relieve que, pese a la homogeneidad pretendida por el modelo estándar, dentro del propio capitalismo coexisten una diversidad de mecanismos de *gobernanza* que ameritan ser estudiados rigurosamente (Salazar, Terreros y Galve Gorriz, 2007; Sacchetti y Tortia, 2012; Sabatini et.al, 2014; Tortia, 2018; entre otros).

En un contexto, el surgimiento de discusiones que trascienden al plano epistemológico es concebido por la autoría del presente trabajo como un punto de inflexión que marca el inicio de un nuevo ciclo de mayor pluralismo para la EO. En concreto, en un intento de promover dicho debate, el artículo presenta la confrontación formal y conceptual entre dos agendas de trabajo que, en una primera aproximación, se presentan claramente divididas: por un lado, se exponen los argumentos de la perspectiva tradicional, que sustentada sobre los supuestos fundamentales de la *Teoría de los Derechos de Propiedad* esgrime explicaciones que encierran un posicionamiento metodológico escéptico sobre la capacidad de los cooperativistas de arribar a un gobierno exitoso; mientras que en paralelo, se hace un esfuerzo adicional por sistematizar los principios conceptuales y poner de relieve el modelo que guía a una línea más ecléctica a abordar casos exitosos de autogestión a partir de la revalorización de aspectos institucionales y motivacionales que dan sentido al *capital social organizacional* de la EC.

En virtud de lo expuesto hasta aquí, el trabajo se estructura de la siguiente manera: en una primera instancia, presenta un apartado conceptual que asocia la GI de una EC con la de un *bien común*, lo cual permite analizar en los apartados sucesivos las implicancias de abordar una estructura de gobierno horizontal, a partir del potente (y difundido) modelo de la *tragedia de los comunes*. En paralelo, el trabajo avanza hacia la descripción conceptual de la nueva perspectiva, que sobre una base formal menos determinista -tal es el caso de un juego de negociación-, se permite replantear la forma en que se enfoca el problema, orientando el mismo hacia el empoderamiento institucional, como también así, a los aspectos motivacionales que subyacen detrás de la acción cooperativa.

EC y acción colectiva de bienes comunes: sobre las dificultades de gobernanza implicadas detrás de la propiedad y el control comunitario

A pesar de no promover estructuras organizacionales sustentadas en la autogestión, desde la EO es posible brindar explicaciones sobre el rol que cumplen *las reservas indivisibles de capital* en las EC. Los argumentos, se presentan generalmente a partir de la exposición de alternativas institucionales que surgen con el fin de minimizar las consecuencias derivadas de no adoptar el sistema de gobernanza óptimo.

En este marco, la *Teoría del Orden Jerárquico*, sustentada en los trabajos de Myers (1984) y Myers y Majluf (1984), propone una interpretación válida sobre estructuración de capital de organizaciones que deciden no regirse por la impersonalidad de las relaciones de *mercado*. Entre sus fundamentos se sostiene que, aquellas empresas cuyos miembros presentan un fuerte sentido de pertenencia hacia la organización, se predisponen a implementar estructuras de *gobernanza* cerradas que otorgan amplia prioridad al capital propio. Ello se debe especialmente, a la necesidad de minimizar los potenciales conflictos que resultan de incorporar fuentes de financiación externa, dado que se considera que estas afectan el *consenso intersubjetivo* grupal a través de la incorporación de mecanismos exógenos de control (provenientes de bancos, financieristas e inversores externos que se conciben ajenos al interés colectivo).

De cara a nuestro objeto de estudio, esta propuesta permite conceptualizar a los miembros de una EC como agentes aversos a la financiación externa, que conforme a su estructura de preferencias se disponen a construir, y consolidar en el tiempo, un capital de propiedad colectiva. En consecuencia, las *reservas indivisibles de capital* son reinterpretadas en el marco del presente trabajo como un armado institucional (estructuración de capital) que dota de independencia económica a la EC y que, en paralelo, constituye un claro blindaje financiero hacia la potencial tensión por descoordinación que provocaría la injerencia de terceros en el proceso interno de toma de decisiones.

En un mismo sentido, es posible atribuir a dicho *capital comunitario* indivisible una función armonizadora adicional, al considerar que éste produce ciertos incentivos que permiten reducir acciones oportunistas derivables de una lógica de comportamiento estrictamente individual. Concretamente, ponderando los altos costos de transacción derivados de la salida de la organización, es posible argumentar que a cada cooperativista se le hace posible inferir con facilidad que un accionar en contra del grupo podría impactar por efecto rebote contra sí mismo (predisponiendo a este a orientar su participación dentro de la senda marcada por el interés colectivo). Luego, es posible brindar asidero teórico a un claro fenómeno empírico, el cual da cuenta que los miembros de las EC muestran generalmente un orden de preferencia hacia el capital propio (por sobre las fuentes de terceros) y comunitario (por sobre las reclamaciones divisibles).

Adicionalmente, desde un enfoque sustentado en los *costos de coordinación* se hace posible identificar detrás de la propiedad colectiva un mecanismo institucional orientado a reducir costos asociados a la potencial *descoordinación* que ocasionaría adicionar a la EC un mercado de membresía. Parafraseando el razonamiento original de Furubotn y Pejovich (1972), si una EC combina el libre ingreso y egreso de miembros con la capacidad individual de reclamación irrestricta del capital, ofrece vía libre a acciones especulativas que de generalizarse podrían orientar al colectivo hacia una eventual crisis por desmutualización.

Las *reservas indivisibles* cumplen, desde esta lectura de la problemática, un rol fundamental dado que imponen altos costos de ingreso y egreso, lo cual genera incentivos para que los miembros dispuestos a cooperar se incorporen y sus acciones se autorrefuercen (como también así, para que los individualistas se autoexcluyan). En paralelo, emerge un beneficio adicional, dado que la inviolabilidad del capital *comunitario*, que generalmente se extiende más allá de la desintegración de la EC, insta a renegociar permanentemente entre las partes para no perder el acceso a los flujos futuros.

Si bien los argumentos expuestos en el presente apartado son de difícil contrastación empírica, conforme implican razonar en sentido inverso a lo legislado, existe un número reducido de investigaciones científicas que permiten reafirmar una de las tesis centrales del presente trabajo (la cual deriva de invertir el orden de causalidad del proceso, que decanta en la conformación de *capital comunitario*). Concretamente, luego de una revisión bibliográfica rigurosa, esta investigación decide apartarse de cierto consenso existente en la literatura que entiende a las *reservas indivisibles* de capital como el resultado de una restricción legal impuesta por el *Estado* como consecuencia del frágil e inestable gobierno que caracteriza a la EC. Alternativamente, se adhiere a otra perspectiva que considera que uno de los principales resultados del proceso de aprendizaje experimentado por el sector cooperativo decanta justamente en la adopción y defensa colectiva de esta forma atípica de estructuración de capital que pondera positivamente a las *reservas indivisibles*.

En dirección a lo planteado Hansmann (1999) y Perilleux y Nyssens (2018) al analizar las instituciones que rigen a las EC, sostienen que el propio movimiento cooperativo ha velado por la vigencia de ciertas reglas de juego que promueven la preeminencia de la lógica de la propiedad colectiva, conforme se entiende que esta constituye un método eficaz para minimizar conflictos inherentes al ejercicio de la *democracia participativa*. En paralelo, ciertos trabajos de campo realizados por especialistas del área brindan sustento a la tesis sostenida en el presente trabajo. Concretamente, la obra de Jacobson (1992) al analizar la GI de las EC de Irlanda en los años '80, período que combinó una fuerte crisis económica con la imposición de un mercado de membresía, arriba a la conclusión que las reclamaciones individuales irrestrictas derivaron en la erosión de la *confianza* de los involucrados (pues ante los conflictos tradicionales se observó una marcada corrida interna contra el capital divisible). Del mismo modo, los trabajos de Navarra (2011) y Tortia (2018) exponen que posterior a una flexibilización de las restricciones legales que imponen la propiedad colectiva (tal como aconteció en la década pasada en Italia), los cooperativistas se han mostrado propensos a mantener casi inalterable su porcentaje de recursos colectivos.

A modo de cierre, corresponde subrayar que este cambio en la forma en la que se problematiza el *capital comunitario* en las EC, se traduce a nuestro criterio en un estímulo para el desarrollo de un mayor compromiso analítico. En este estado de la discusión, cobra relevancia actual la construcción de

nuevos consensos sobre la necesidad de abordar y problematizar los procesos de GI de la empresa horizontal y democrática a partir del enfoque institucional y motivacional propuesto para los *bienes comunes*.

Las EC y la administración de los recursos de propiedad colectiva: sobre la metáfora de la tragedia de los comunes y el escepticismo hacia la autogestión

En un intento de avanzar desde una definición conceptual a una representación metodológica del problema de GI de la EC, resulta conveniente centrar el eje de discusión en la alta rivalidad y la baja capacidad de exclusión que caracteriza a las unidades del *capital comunitario*. En este contexto, contemplando la evidente relación de interdependencia estratégica existente entre sus miembros, es posible afirmar que el éxito en la gestión de la EC (léase, la cooperación) se encuentra supeditada a una disyuntiva individual entre cumplir con lo pactado y desarrollar las tareas de gestión, producción y monitoreo que han sido definidas por el colectivo, o caso contrario, regirse por su lógica de bienestar individual y desviarse de la trayectoria colectiva.

Desde un enfoque instrumental, el problema económico identificado permite representar la naturaleza del gobierno de la EC como un *juego dinámico* en el que los involucrados deciden en cada etapa, conforme a sus expectativas, depositar un nivel de esfuerzo en una acción colectiva riesgosa - conforme, cada cooperativista puede accionar con *riesgo moral*-. La adopción de esta definición abstracta de la problemática ha sido a nuestro criterio la principal causa que ha llevado a la EO a asumir enfáticamente un *posicionamiento metodológico escéptico* con respecto a la autogestión, impidiendo orientar esfuerzos hacia el estudio de casos exitosos de autogestión.

Entre las principales causas que explican la trayectoria de la EO, se halla la referencia al trabajo seminal de Alchian y Demsetz (1972), el cual apelando a la *Teoría de los Derechos de Propiedad* logra comprimir con potencia un preconcepto económico que sostiene que las jerarquías irrumpieron como una respuesta evolutiva ante la anarquía procedente de la lógica autogestionaria. Esto ha derivado en la consolidación de una única línea de las recomendaciones de política empresarial, que se orienta hacia la imposición de un cambio exógeno que sea capaz de dotar de racionalidad a la GI de EC (por lo que, se ignora el aprendizaje endógeno que puede florecer de la *democracia participativa*).

La tendencia hacia el desentendimiento de las problemáticas envueltas detrás de la autogestión se reforzó en los últimos cuarenta años a partir de la consolidación de un núcleo teórico fuerte orientado al estudio de la estructura jerárquica y el control residual -constituido alrededor de las obras de Jensen y Meckling (1976), Williamson (1979) y Fama y Jensen (1983) y sistematizado en Milgroms y Roberts (1992)-. Conforme a ello, actualmente la EO continúa desestimado a la EC argumentando sobre: a) un sistema de incentivos ineficiente: que motiva acciones independientes atractivas desde la lógica individual, pero que terminan resintiendo la solvencia económica de la EC en el tiempo; b) instituciones sociales deficitarias: donde las normas y reglas que emergen del colectivo, a partir de complejos mecanismos políticos, son entendidas como insuficientes y extemporáneas a los fines de neutralizar las acciones oportunistas; y finalmente, c) un *control comunitario* ineficaz: consecuencia del desvanecimiento del *control residual*, que desincentiva a los involucrados a asumir un rol activo en el monitoreo (tanto de las acciones individuales, como de los procesos colectivos).

El sesgo que presenta la literatura por describir y presentar el gobierno de la EC como un escenario hostil para la cooperación, así como la concentración de todos sus esfuerzos analíticos en estudiar la problemática del *riesgo moral*, es reinterpretado en el marco del presente trabajo -de cara a la relevancia del *capital comunitario*- como una consecuencia de la adopción implícita del modelo teórico-conceptual conocido como la *tragedia de los comunes*. Esta orientación sobre la problemática se hace más evidente cuando se logra vislumbrar que, detrás de la representación teórica a partir de la cual convencionalmente se estudia a la autogestión de los medios de producción, subyace el supuesto de que los cooperativistas (concebidos como racionales) se encaminan, aun comprendiendo sus implicancias, hacia el resultado más trágico desde la lógica colectiva: la desintegración de la EC.

Finalmente, alegando que los miembros de una EC cuentan únicamente con mecanismos institucionales frágiles e ineficientes para exigir el cumplimiento de los acuerdos -producto de la erosión del *poder residual*- la EO ha procedido a definir la problemática de la GI de la EC a través de los siguientes puntos: a) incentivos económicos hacia la descapitalización y subinversión de la empresa; b) conflictos de gestión y administración provenientes de la heterogeneidad intergeneracional de preferencias de sus miembros, c) apatía, desánimo y desincentivo con el compromiso colectivo; d) creciente complejidad organizacional, inestabilidad y acrecentamiento de los costos de *gobernanza* y finalmente d) asimetrías entre la lógica del capital y la del trabajo para interactuar con el entorno (en detrimento de la autogestión)².

El dilema del prisionero y las relaciones económicas al interior de la EC: un modelo formal concentrado en el riesgo moral

Al presentar una analogía con la *tragedia de los comunes*, es posible comprender el motivo por el cual la literatura se ha concentrado en los supuestos efectos dañinos (incentivos inapropiados) derivados de la adopción de una estructura horizontal. En tanto, la posibilidad de disfrutar individualmente de cada una de las cuotas de excedente colectivo apropiadas (léase, la rivalidad del producto colectivo indivisible), combinado con la facilidad que provee la estructura horizontal para socializar los costos de las acciones oportunistas (léase, la baja capacidad de exclusión); constituye la esencia de aquella *falla de coordinación* a partir de cuál se procede a desestimar teóricamente la autogestión.

El énfasis colocado por el análisis económico en la decisión racional del cooperativista, ha llevado sistemáticamente a la literatura a presuponer que cada involucrado reconoce los elementos fundamentales del escenario de decisión (alta rivalidad, baja exclusión y propiedad colectiva), y conforme a ello encuentra beneficioso apropiarse de una cuota superior a la legitimada colectivamente. Luego, al traspasar del plano de la especulación hacia el de la acción, se supone que se ejecutarán de manera generalizada acciones oportunistas, donde el problema de las externalidades de la producción comunitaria es el que termina conduciendo a la EC a una crisis de sobreexplotación (*tragedia de los comunes*).

De cara a las implicancias epistemológicas, es posible aseverar que al partir de la premisa de la *racionalidad instrumental* el análisis económico se ve limitado de plantear una solución teórica cooperativa, conforme el sistema de incentivos deviene en abstracto en un *dilema* social que enfrenta el bienestar colectivo con la racionalidad individual. Lo paradójico y al mismo tiempo escasamente realista de este enfoque, es que en su versión más fuerte sostiene -contra toda evidencia empírica- que aun cuando los cooperativistas sean conscientes del desenlace trágico al que se dirigen, de igual modo, se ven imposibilitados para desarrollar mecanismos que le permitan evitar el colapso de la empresa (Miller Moya, 2007; Tirole, 2017).

Al circunscribir por decisión metodológica el eje de la discusión de la GI de la EC en los incentivos que derivan del *capital comunitario*, el presente trabajo se propone adicionalmente reflexionar sobre el modelo formal que ha inspirado a la EO a orientar casi todos sus esfuerzos analíticos en el estudio del problema del *free-rider*. Al respecto, la analogía planteada desde lo conceptual con la *tragedia de los comunes*, como también así las similitudes entre las trayectorias que guían las líneas de investigación de ambos objetos de estudio (léase, *bienes comunes* y EC) pueden ser concebidas como una consecuencia directa de haber adoptado la versión estática del juego del dilema del prisionero -cuya esencia se presenta en la *Tabla 1*³- como la representación formal de ambos problemas. Luego, la escasez de instrumentos analíticos para abordar resultados exitosos de autogestión en EC también encuentra explicación, conforme en dicho modelo la cooperación no emerge como problema teórico, dado que la *solución Pareto inferior* es el único equilibrio posible dentro del juego -escenario cuyo vector es (d;d)-.

² Tal como se deduce de las obras de Pejovich (1982), Vitaliano (1983), Ellerman (1986), Burdín y Dean (2008), Alves (2012), entre otros.

³ Donde los parámetros cumplen con la siguiente condición lógica: $c > a > d > b$

Tabla 1: Dilema del prisionero - Versión estática

Estrategia	Cooperar (C)	No cooperar (NC)
Cooperar (C)	(a; a)	(b; c) ***
No Cooperar (NC)	(c; b)	(d; d)

Fuente: Ostrom, Gardner y Walker (1994)

El supuesto de que cada individuo acciona solamente conforme a su propio bienestar, combinado con los incentivos expuestos en *Tabla 2*, deriva en una potente conclusión: aun cuando los involucrados sean capaces de avizorar a la cooperación mutua como la opción deseable desde la óptica colectiva –cuyo vector de pago es $(a; a)$ –, estos también poseen la habilidad para descifrar que dicho escenario es técnicamente imposible de alcanzar desde la perspectiva particular (ya que existe un incentivo individual fuerte para alejarse de la opción cooperativa actuando como potenciales *free-riders* pues, $c > a$). Específicamente, este argumento adquiere significancia cuando se dimensiona su potencial para instituirse en una suerte de crisol metodológico que permite contener a aquellos trabajos que deslizan (generalmente, sin haber avanzado en estudios de caso) que cada cooperativista tiene incentivos para correrse de los acuerdos colectivos desarrollando acciones que extralimitan el nivel de apropiación individual de lo colectivo por encima de lo pactado.

Tabla 2: Dilema del prisionero - Lectura Conceptual

Estrategia	Cooperar (C)	No cooperar (NC)
Cooperar (C)	Beneficio Mutuo (Pareto Superior)	El jugador 2 se beneficia en detrimento de jugador 1.
No Cooperar (NC)	El jugador 1 se beneficia en detrimento de jugador 2.	Pérdida Mutua (Pareto Inferior)

Fuente: Elaboración propia

Así como la obra “*El Gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*” publicado por E. Ostrom en 1990 expone la necesidad de hacer explícitos los supuestos y las implicancias de adoptar el dilema del prisionero como sustento formal para el estudio de los *bienes comunes*, este trabajo plantea la necesidad de avanzar en el mismo sentido al abordar el estudio de la autogestión de las EC. En otras palabras, en el marco de la presente investigación se atribuye el escepticismo que presenta hoy la EO con respecto al funcionamiento de las EC a los supuestos restrictivos (y convencionalmente no explicitados) sobre los que se erige el modelo.

En línea con lo sostenido en el párrafo previo, analizar esta estructura analítica implica a nuestro criterio, dar contenido a los siguientes ítems de discusión:

- *La conflictividad política de la EC y el horizonte temporal finito de sus miembros:* conforme el carácter dinámico de la interacción en la que se ven inmersos los cooperativistas en la realidad social, la problematización de la GI a partir de la solución estática del dilema del prisionero, sólo puede considerarse teóricamente válida cuando se concibe a los agentes involucrados en un problema de corto plazo (apelando al *teorema de la tradición oral*, que enuncia que la solución para juegos con un único equilibrio en su versión estática, no

registra cambios si este es repetido un número finito de veces).

En el plano conceptual, el planteo anterior adquiere significancia cuando se pone en consideración que la toma de decisiones democráticas y la lógica asamblearia son presentadas siempre por la EO como una usina de conflictos que reducen el horizonte temporal de la empresa. Luego, la insistencia teórica puesta en la supuesta carencia de una estrategia de largo plazo y en la inminencia (e improvisación) que conllevan las decisiones implicadas dentro de las EC, puede ser reinterpretada como la consecuencia de una lógica de razonamiento que entiende al gobierno de la EC como la principal restricción para arribar a una solución cooperativa sobre la base de la *confianza*.

- *Sobre la sobreexplotación y destrucción del capital comunitario como la única alternativa:* dado que se considera que la acción colectiva en la EC depende de las expectativas sobre un *capital comunitario* (una variable de stock cierta), como también así de un flujo de excedentes futuros distribuidos en el tiempo (una variable de flujo potencial), la solución trágica atribuida por la EO a la autogestión solo adquiere sentido si se considera que los cooperativistas asignarán a sus flujos personales tasas de descuento que decrecen exponencialmente a medida que estos se alejan en el tiempo.

Al hacer explícita la adopción de un juego de la familia del dilema del prisionero como cimiento metodológico, se hace al mismo tiempo comprensible que los cooperativistas hayan sido generalmente representados como agentes atrapados en un escenario de decisión que los fuerza a actuar de manera descoordinada. De este modo, la hipótesis teórica sobre la rápida destrucción del *capital comunitario* adquiere sentido, conforme deviene dentro de esta representación del problema en una *estrategia dominante no cooperativa* (léase, la valoración cercana a cero de los flujos futuros, se entiende como una consecuencia directa del problema de *riesgo moral* implicado detrás de las promesas de cooperación realizadas a futuro).

Como corolario, la EC ha sido interpretada por la EO como una forma no viable de armonizar esfuerzos, dado que se considera que esta expone a sus miembros a un entorno con altos costos de transacción y de gobernanza. Tal como planteara originalmente la *Teoría Económica de la Firma*, el proceso de autogestión encierra una imposibilidad técnica (o de incentivos) para administrar eficientemente la incertidumbre intertemporal subyacente a la estrategia cooperativa.

- *La comunicación concebida como un instrumento institucional estéril para neutralizar la incertidumbre sobre la acción de los pares:* la EO, al dimensionar el rol asumido por la propiedad colectiva en el interior de las EC, parece haber adoptado una controvertida hipótesis teórica que interpreta (o traduce) conceptualmente el problema del *capital comunitario* como una disposición libre, anárquica y desorganizada de recursos⁴. De este modo, partiendo de una premisa teórica que enuncia que la propiedad colectiva es en realidad patrimonio de nadie, la literatura de empresas ha mostrado una fuerte tendencia a menospreciar los resultados del *control comunitario* al interior de las EC, producto de un déficit real de incentivos para que los cooperativistas asuman una supervisión racional y eficiente de las acciones del colectivo.

Como correlato, los acuerdos que surgen desde la comunicación y el ejercicio de la *democracia participativa* son concebidos como estériles por estar sustentados en supuestas *amenazas no creíbles*, es decir, en reglas que carecen de una fuerza capaz de hacer que los cooperativistas internalicen los costos de sus acciones racionales independientes.

⁴ Un fenómeno similar ha ocurrido en el caso de los bienes comunes, como consecuencia de haber cimentado también su abordaje tradicional sobre los fundamentos de Teoría de los Derechos de Propiedad.

A modo de cierre, haciendo una lectura en retrospectiva histórica, es posible dar sentido a la trayectoria teórica que la EO ha impuesto para el estudio de las EC, apelando tanto al enfoque metodológico provisto por la microeconomía como también así a los supuestos fundacionales sobre los que se erige la *Teoría Económica de la Firma*. Específicamente, resulta honesto reconocer detrás de este programa de investigación la presencia de una *heurística positiva* que, desde la segunda mitad del siglo XX, brinda contención metodológica a aquellos trabajos que se proponen estudiar las consecuencias de las potenciales conductas oportunistas ejercidas por los cooperativistas (problemática que adquiere una centralidad indiscutible cuando se logra tomar dimensión que la EO ha problematizado la EC desde las implicancias del dilema del prisionero). Sin embargo, detrás de la adopción del modelo estándar de empresa como referencia conceptual, se impone también, a nuestro criterio, una *heurística negativa*, que circunscripta alrededor del supuesto de *racionalidad instrumental* hace imposible avanzar en el estudio de acciones cooperativas.

Hacia la consolidación de una perspectiva analítica alternativa para el estudio del gobierno de las EC: la transición del escepticismo metodológico al optimismo moderado

El dinamismo que adquirió el análisis microeconómico en las últimas décadas, consecuencia de recientes innovaciones metodológicas provenientes de la *Teoría de Juegos*, la *Economía Experimental* y la *Economía Conductual*, parece haber decantado dentro de la EO en el surgimiento de un conjunto de promisorias líneas de investigación que sirven de antecedentes teóricos para este artículo. Especialmente, porque dichos aportes parten de un rechazo categórico a la pretendida ubicuidad del modelo estándar de empresa, estimulando el estudio de la autogestión a través del análisis de aquellos mecanismos endógenos de los que se valen los cooperativistas con el fin de asegurar la supervivencia de la EC en el tiempo⁵.

En este contexto, a partir de una lectura comparada de intervenciones recientes se hace posible exponer los cimientos de esta nueva perspectiva a partir de la identificación de dos problemáticas concretas: por un lado, a partir de lo que hemos dado en llamar *problema de incompletitud* una fracción de la literatura parece querer incorporar a la discusión la dificultad que presenta la teoría para comprender la heterogeneidad y el cambio permanente que experimentan las estructuras organizacionales dentro de la propia economía capitalista (muchas de las cuales nunca podrían derivarse teóricamente de la *Teoría Económica de la Firma*). En paralelo, apelando a la figura de un *problema de incongruencia*, se pone en evidencia la necesidad de dedicar esfuerzos en el análisis de las *preferencias sociales* y los factores éticos y motivacionales que condicionan el comportamiento cooperativo –conforme las acciones reales de los cooperativistas al interior de las EC se encuentran regidas por normas sociales y conductas grupales que responden a una lógica de comportamiento afín a la existencia de *capital social organizacional*–.

De este modo, partiendo del firme propósito de dotar de mayor realismo a la teoría, un conjunto de trabajos ha logrado reinstalar interesantes debates metodológicos y epistémicos, alegando la necesidad de avanzar en una reinterpretación del propio enfoque tradicional de la EO. Conforme a ello, en intervenciones recientes autores identificados con el *enfoque firme del diseño institucional* han comenzado a señalar la urgencia de reorientar el programa de investigación desde una matriz que se centra exclusivamente en la eficiencia derivada de la propiedad privada (léase, del racional ejercicio del *control residual* que plantea la obra de Williamson (1982)), hacia una perspectiva analítica más amplia que permita contemplar el autoempoderamiento institucional que puede acontecer detrás de una identidad colectiva. Es allí, donde comienza a adquirir sentido –tanto en el plano teórico, como metodológico– una relectura de los *principios de diseño* planteados por Ostrom.

Al tomar como referencia, la prolífera producción bibliográfica de E. Ostrom referida a los *bienes comunes*, la literatura ha comenzado a interesarse por descifrar las relaciones de causalidad

⁵ Todo ello, sumado a que se muestran inmersos en un diálogo académico permanente que se infiere a partir de numerosas citas cruzadas entre sus principales exponentes.

existentes entre ciertas instituciones que los cooperativistas se autoproveen regularmente, con resultados exitosos de autogestión. Las prácticas de gobierno son resemantizadas en su conjunto como un resultado racional endógeno suministrado por los propios cooperativistas con intencionalidad de reducir la incertidumbre que define su escenario de interacción. De este modo, la acción no cooperativa deja de ser presentada como una *estrategia dominante*, aunque aún se aprecia en los trabajos relacionados al *enfoque fuerte del diseño institucional* el compromiso con la definición de un sistema de incentivos óptimos.

Los cooperativistas se conciben como agentes con posibilidades de incorporarse en un proceso de aprendizaje, con capacidad para ir creando y modificando reglas con la finalidad de avanzar hacia una lógica de interacción más benevolente que aquella planteada por el *dilema del prisionero*. Es decir, se admite la posibilidad de un cambio dinámico y autoconstruido en el sistema de incentivos que posibilite una instrumentación racional de la autogestión –dicho de otro modo, se le otorga licencia de existencia a un escenario hipotético que hace posible que las acciones cooperativas se potencien, mientras, en paralelo, se fuerza a los oportunistas a internalizar los costos de las acciones independientes–.

La concepción de las prácticas de gobierno como el resultado de una interacción en el tiempo que es dirigida por los propios cooperativistas, contribuye a nuestro criterio a definir una perspectiva analítica no determinista para la EO, lo cual fuerza al investigador no sólo a indagar en las soluciones exitosas, sino también en las causas que conducen a intentos fallidos de autogestión. Así, en el plano teórico, el problema de acción colectiva que envuelve a los cooperativistas puede comenzar a ser enfocado desde la necesidad que experimentan éstos de construirse colectivamente una *malla institucional robusta* que les posibilite orientar las acciones individuales hacia una lógica de provisión-apropiación sostenible (luego, la *reputación positiva* pasa a ser un elemento determinante para la construcción de expectativas mutuamente concordantes de cooperación)⁶.

Por otro lado, desde una arista menos condicionada por la metodología tradicional y a partir de la cita ineludible de los trabajos referenciales de Sen (1987) y Zamagni (2006, 2014), una línea más reciente de investigación sienta las bases para pensar en un *giro antropológico* que otorgue una impronta más realista al estudio de la GI de las EC. Explícitamente, se propone avanzar en la comprensión de ciertas propiedades emergentes de la naturaleza humana, que de florecer al interior de una *masa crítica* de miembros (no necesariamente todos), permiten desde la teoría explicar el desarrollo de un *círculo virtuoso de cooperación* (todo ello, sin la necesidad de apelar directamente a aquellos incentivos económicos concebidos estrictamente para minimizar la conducta *free-rider*).

Los aportes teóricos desarrollados en las obras de Bruni y Zamagni (2007) y Zamagni (2012), parten generalmente del mismo escenario instrumental, pero se valen de resultados experimentales y de elementos conceptuales de la *Economía Conductual* a los fines de dar sustento a la premisa fundamental de su enfoque, la cual sostiene que los actores sociales generalmente conciben su bienestar en relación con los otros (y no de forma aislada o impersonal). Por lo tanto, desde esta perspectiva es válido considerar que los cooperativistas se vean atraídos a participar de proyectos de acción colectiva que involucren la administración comunal de recursos; pues como seres sociales en las EC estos también satisfacen necesidades relacionales (las cuales, por su propia naturaleza, no pueden ser satisfechas de forma individual).

Las EC, al igual que otros bienes e instituciones que se demandan por motivos diferentes a la maximización del beneficio personal, pueden ser redefinidas bajo esta perspectiva como *bienes relacionales*, dado que se considera que cada individuo se involucra en ellas atraído por el bienestar (entendido como sinónimo de plenitud) generado a partir del vínculo con los otros y no de forma aislada. En concreto, planteando una dicotomía conceptual con los *bienes posicionales*, cuyo bienestar se incrementa sólo cuando son consumidos individualmente, se supone que la verdadera fuente de bienestar son las relaciones sociales que subyacen detrás del recurso, como también así la capacidad de compartir de forma armónica los beneficios producidos (bienestar como *eudaimonía*).

De este modo, la acción cooperativa aparece como un elemento clave para la construcción del

⁶ Tal es el caso de las obras de Sacchetti y Tortia (2012), Sabatini et. al. (2014), Borzaga, y Sacchetti (2015) entre otros.

mencionado *giro antropológico* y no como una consecuencia directa de los incentivos (pues es allí donde radica la relevancia de su potencial heurístico, en aquellos contextos determinados donde la cooperación por estímulo exógeno aparece como una solución teórica irresoluble). Sobre la lente que brinda esta nueva perspectiva teórica, se hace posible concebir que los cooperativistas son capaces de realizar esfuerzos en favor de los objetivos colectivos sin la necesidad de percibir un beneficio inmediato, sino como o acto de *confianza* para el desarrollo de una acción colectiva que cree justa. Desde el plano metodológico, ello implica que se plantea una hipótesis más arriesgada, la cual hace posible afirmar que las relaciones sociales florecerán al interior de la EC, sólo si quienes participan poseen el convencimiento que de forma directa o indirecta serán compensados en el tiempo de manera proporcional a su contribución (léase, si la acción recíproca es valorada por el colectivo y puesta en consideración a partir de acciones autorreforzantes, no necesariamente biunívocas).

En la actualidad, corresponde subrayar que el *enfoque fuerte del diseño institucional* y el *enfoque relacional* han mostrado en la última década avances importantes al accionar por complementariedad. En efecto, sus referentes, desde nuestra propia lectura de la problemática, parecen encontrarse plenamente conscientes que enfrentan una perspectiva consolidada, pese a ello, se hace meritorio que hayan logrado materializar una iniciativa que propone abrir esta discusión en los mismos espacios académicos que ocupa de forma preponderante la perspectiva tradicional (por lo cual, se justifica que procedan a utilizar metodologías que facilitan el intercambio de argumentos con sus interlocutores directos, los cuales están condicionados por la *Teoría Económica de la Firma*).

Finalmente, conforme lo vertido en este apartado, corresponde afirmar que lejos de establecer una mera crítica interna, estas investigaciones se constituyen en antecedentes que permiten sentar las bases de un abordaje analítico con identidad propia, el cual surge con el interés de estudiar criteriosamente aquellos rasgos institucionales y motivacionales de la gestión horizontal. De este modo, corresponde ponderar y poner en consideración los aportes que se desarrollan en esta dirección, conforme están contribuyendo a la consolidación de una alternativa metodológica que intenta reconciliar la empírea y la teoría, haciendo posible avanzar hacia una tesitura de optimismo moderado que contempla resultados múltiples para la autogestión (tanto cooperativos como no cooperativos).

Sobre el cambio en el modelo económico que define la nueva perspectiva: de la solución única del dilema del prisionero, a las soluciones múltiples emergentes de un juego de negociación

Al realizar una lectura metodológica sobre la trayectoria que la EO ha experimentado en el estudio de las EC, el presente trabajo se ha permitido la licencia de reinterpretar las distintas líneas de investigación vigentes como apéndices derivables de un mismo modelo formal-conceptual, específicamente del *dilema del prisionero* (también referenciado en este contexto como la *tragedia de los comunes*). Conforme a ello, en los primeros apartados se ha puesto especial énfasis en explicitar aquellos supuestos determinantes que han condicionado la conceptualización y problematización de la autogestión dentro de la agenda tradicional, como también así, en describir las implicancias de esta decisión metodológica en materia de prioridades de investigación y recomendaciones de buenas prácticas de GI.

Del mismo modo, los trabajos incorporados dentro de la corriente que posee una impronta menos determinista sobre los resultados de la autogestión instan a reflexionar si se está ante la presencia de una transformación del modelo económico a partir del cual se problematiza y aborda el gobierno de la EC. Conforme a ello, los argumentos teóricos incorporados dentro de esta perspectiva más ecléctica (e inspirada en una cosmovisión de optimismo moderado) asumen un valor fundamental de cara a analizar la verdadera profundidad del cambio teórico propuesto. Es decir, exige fijar posición si acontece una real reconfiguración de la forma en que se concibe la acción colectiva al interior de la EC.

La búsqueda de alternativas analíticas, tanto teóricas como empíricas, con el fin de ponderar resultados cooperativos al interior de la EC, es interpretada en el presente trabajo como la principal consecuencia de la incorporación de nuevas herramientas a los cimientos metodológicos de la EO (en especial, cuando éstas no podrían añadirse de forma coherente en el acervo metodológico, sin un

previo rechazo al preconcepto teórico de que los cooperativistas se guían estrictamente por una *estrategia dominante* no cooperativa). Es decir, un cambio en la sustancia, más que en las formas, es lo que a nuestro criterio ha posibilitado una mayor apertura hacia el estudio de los mecanismos institucionales y motivacionales que permiten a los miembros de una EC reducir la incertidumbre colectiva sobre la acción individual y arribar a consensos colectivos.

De este modo, cuando se procede a afirmar desde estas nuevas líneas que los cooperativistas valoran el interés colectivo y en virtud de ello se encuentran dispuestos a invertir esfuerzos para lograr el éxito de la acción colectiva, indirectamente, desde el plano metodológico, es posible inferir que en la literatura se está reconfigurando el sustento formal del problema teórico. Siendo más concretos aún, desde nuestra visión prevalecen ciertas características detrás de estas propuestas que permiten afirmar que una parte de la literatura está inclinándose progresivamente por la problematización de la GI a través de la adopción de un *juego de negociación*.

La *Tabla 3* recoge la esencia de esta nueva perspectiva que procede a problematizar la GI de la EC desde un modelo formal más realista, al concebir que los protagonistas de la autogestión no poseen una *estrategia dominante* no cooperativa (dado que $a > b$), y en virtud de ello, están dispuestos generalmente a ceder aspiraciones individuales ante eventuales conflictos que amenacen con la supervivencia de la firma (obsérvese que en este escenario la *descoordinación* no constituye un equilibrio formal para el juego).

Tabla 3: Juego de negociación-Lectura conceptual

Estrategia	Plan X	Plan Z
Plan X	*** ($b; a$)	($-b; -b$)
Plan Z	($-b; -b$)	*** ($a; b$)

Fuente: Elaboración propia

El potencial heurístico y los desafíos que se derivan de la adopción de este nuevo marco referencial en formación, cuya génesis encierra un *optimismo moderado*, giran en torno a la necesidad de incorporar al estudio la efectividad de aquellos acuerdos cooperativos consagrados entre los miembros de la EC, quienes, a base de prueba y error, en un número no marginal de casos se han mostrado efectivos para mediar entre los intereses individuales. Así, las principales propiedades derivadas de la adopción de este modelo formal –tal como se expone en la *Ilustración 1*– permiten poner en relieve las implicancias metodológicas bajo las cuales se delimita y orienta desde esta nueva óptica la autogestión como problema económico. En efecto:

- *La cooperación es presentada como una opción fuertemente valorada, y consecuentemente resulta en una solución posible:* Cuando las nuevas perspectivas presentes en la EO, a partir de argumentos conceptuales, proponen avanzar en el estudio del gobierno de las EC a partir de la incorporación en el análisis del supuesto de no separabilidad de las funciones de costos de cada uno de los participantes, en paralelo, a nuestro criterio, están alegando sobre la necesidad de tomar como referencia formal para el problema un modelo económico de la familia de los *juegos de negociación*.

Concretamente, ese simple cambio hace posible romper con el supuesto aislamiento de los cooperativistas y reinterpretar la lógica de interacción, abriendo la posibilidad de que acontezcan diversos equilibrios de acción colectiva, todos más eficientes que el resultado

de *descoordinación* (α) (obsérvese que éste último no emerge como un escenario estable del juego).

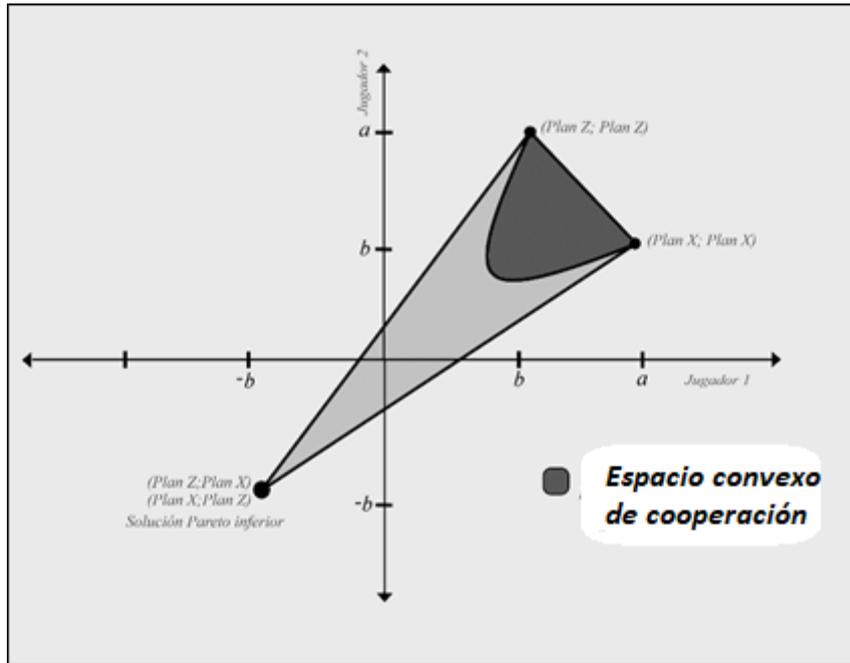
En el plano de las ideas, ello se traduce en la concepción del cooperativista como un agente predispuesto condicionalmente a cooperar. En contraste con el enfoque tradicional, a pesar de que las negociaciones se pueden tensar a situaciones límites, se considera predecible (y racional) que al menos alguno de ellos ceda antes que se provoque el resultado trágico de la no cooperación.

- *Los resultados donde un grupo de cooperativistas se beneficia a costa de otro constituyen sólo una proporción de las múltiples soluciones posibles:* el modelo contempla la posibilidad, a modo de alternativa teórica, de que una de las partes intervinientes materialice una intransigencia absoluta a la negociación (es decir, no muestre interés por cooperar y además, brinde señales en tal sentido). Conforme a ello, y dada la estructura del juego (donde se presupone que los agentes tienen incentivos para evitar la *descoordinación*) se hace predecible que acontezcan escenarios como los (ϵ) y (λ) donde una parte se ve obligada a ceder para evitar el colapso colectivo.

Desde la óptica de la EC, ello significa, en claro contraste con el abordaje anterior, que se presupone que al menos en el corto plazo un grupo de cooperativistas estarán dispuestos a ceder (es decir, a internalizar los costos de *gobernanza*) con la finalidad de evitar que el conflicto destruya el acervo colectivo, mientras se diseñan estrategias cooperativas a futuro.

- *En la dimensión teórica, existe un conjunto denso de soluciones cooperativas, que encuentran su correlato empírico en la diversidad institucional de los acuerdos celebrados entre los cooperativistas:* contemplando la posibilidad de que los agentes aprovechen instancias de negociación, muestren señales de cooperación y respondan en consecuencia, el modelo alberga la posibilidad de arribar y sostener en el tiempo una diversidad de resultados cooperativos. Concretamente, tal como se observa en la *Ilustración 1*, al internalizar los costos inherentes a las externalidades comunitarias, se supone que los agentes son capaces de arribar a distintos equilibrios que representan *soluciones de cooperación*, las cuales se encuentran incorporadas tanto al interior (δ) como en la frontera (β) de un espacio convexo cooperativo. A juzgar en función de la dimensión del cambio teórico, corresponde enfatizar que lo desarrollado en el presente tópico abre una importante posibilidad para que la EO pueda reconciliarse con el mundo empírico, al contar con un abordaje analítico que le permite ofrecer explicaciones sobre cómo estructuras de GI sustentadas en los principios de la autogestión permiten en distintos casos arribar a arreglos colectivos favorables.
- *La construcción de una solución exitosa de GI deja de concebirse como un proceso exógeno y estandarizado para transformarse en el emergente de una realidad endógena y autoconstruida:* la reelaboración de la base formal del problema propuesta aquí logra poner en evidencia la necesidad de avanzar en el estudio de los mecanismos causales endógenos que permiten la concreción y sostenibilidad de resultados cooperativos. El presente modelo conceptual tiene la particularidad de problematizar la GI de la EC sin la necesidad de apelar teóricamente a la conclusión de que el único cambio eficiente es exógeno.

Ilustración 1: Espacio de Solución de un juego de negociación



Fuente: Runge (1981); Ostrom, Gardner y Walker (1994)

Al tomar en consideración un modelo de la familia de los *juegos de negociación* como marco conceptual general, es posible anclarse a este a modo de metáfora científica –tal como aconteció en la agenda tradicional con el dilema del prisionero– a los fines de construir un crisol teórico-metodológico⁷ alternativo y novedoso, capaz de contener las distintas líneas de investigación que admiten a la cooperación como un resultado posible de la autogestión. Luego, corresponde subrayar que esta nueva impronta teórica-formal, de continuar desarrollándose, dotaría a la EO de un enorme instrumental para analizar a las EC, pues consta con los fundamentos para redefinir metas de investigación y orientar el análisis económico hacia los múltiples factores que pueden derivar en una *solución cooperativa*.

En esencia, tomando como referencia las obras de Coleman (1990) y Putnam (2000), podría afirmarse que la EO está actualmente en condiciones de sanear un importante vacío teórico, pues este novedoso marco conceptual permite focalizarse especialmente en el estudio de ciertos grupos de cooperativistas, que, a partir de expectativas de *confianza* y acciones recíprocas, consolidan en el mundo empírico vínculos sociales beneficiosos y duraderos.

La confianza y el capital social: dos conceptualizaciones teóricas claves para la introducción del análisis económico en el estudio de la GI de la empresa autogestionada

La irrupción de un enfoque de optimismo moderado desafía actualmente a la EO a iniciar la búsqueda de nuevos abordajes analíticos con el propósito de brindar explicaciones rigurosas sobre resultados exitosos de GI. Hasta la fecha, dicho objetivo se encuentra en pleno proceso de desarrollo, debiendo superar una inercia teórica que data de décadas (especialmente, como consecuencia de fuertes prejuicios metodológicos). En otras palabras, sin posibilidad de seguir menospreciando la evidencia empírica, la EO parece comenzar a comprender que debe despojarse de ciertos postulados rígidos, tales como el que enuncia que las EC sobreviven solo si en su interior se ejerce una jerarquía solapada.

En la actualidad se cuenta con contribuciones dispersas que logran centrar el problema de cooperación al interior de la EC sobre el eje del *capital social grupal*. Conforme a ello, la confianza es

⁷ Corresponde subrayar aquí, que este ejercicio de analogía es posible si se relaja, al menos temporalmente, el debate sobre la racionalidad económica y sus implicancias metodológicas.

abordada desde la EO a partir de dos líneas aún no acabadas: la primera de ellas, apela a la construcción de *modelos de acción colectiva de primera generación*, y en virtud de ello, circunscribe su análisis al estudio de las normas construidas colectivamente para el bien de todos los involucrados (amparándose metodológicamente en el *enfoque fuerte del diseño institucional*). La segunda, incorpora lógicas de conducta no convencionales al análisis, intentando poner en relieve que en determinados contextos la confianza emerge de un *pacto de autoentendimiento ético*, que puede ser sostenido a un bajo costo de gobernanza, sólo si prevalece entre los integrantes un sentido de identidad comunitaria que conduce la acción en sentido de la *reciprocidad* (conceptualización afín a la propuesta relacional, pero ajena a la racionalidad instrumental).

De este modo, para quienes están involucrados en el *enfoque fuerte del diseño institucional*, el estudio de la GI exitosa implica dilucidar cuáles son las reglas de uso frecuentes que permitan desarrollar *confianza*, centrando el análisis en la búsqueda del diseño óptimo de incentivos. Es decir, la centralidad de esta perspectiva está puesta en las expectativas que los agentes desarrollan sobre las *instituciones sociales* que rigen su interacción en la EC. Consecuentemente, la trayectoria de las decisiones individuales, como también así, la transparencia y la legitimidad de los acuerdos son consideradas, junto a la comunicación, elementos claves para reducir la incertidumbre y fomentar la cooperación del grupo.

En esta línea de ideas es posible afirmar que, actualmente se hace necesario continuar con el desarrollo de trabajos que permitan reconocer aquellas reglas asociadas al *capital social organizacional*. En la actualidad, la literatura económica cuenta con importantes trabajos provenientes de la historiografía de empresas y de experiencias de acción colectiva horizontal de *desarrollo local* que permiten abstraer una solución cooperativa (sostenible) para una EC hipotética sobre la base de tres elementos claves: a) un grupo estable de miembros unidos por una identidad común, b) un acervo óptimo de *confianza grupal* acumulado a lo largo del tiempo; acompañado de, c) instituciones sociales robustas.

El marco conceptual propuesto por el *enfoque fuerte del diseño institucional*, representa un primer antecedente clave para avanzar en el estudio del proceso de autoempoderamiento institucional que llevan adelante los cooperativistas, aunque ofrece una definición negativa del *capital social grupal*. En tanto, es posible aseverar que la *confianza* queda reducida exclusivamente al resultado de un ejercicio deductivo individual, pues se considera que cada cooperativista toma como insumo la información provista por el entorno organizacional y, conforme a ello, procede a actuar de forma cooperativa sólo si los factores contextuales le permiten inferir con alta probabilidad que los demás también lo harán (en otras palabras, el *capital social organizacional* es concebido estrictamente como una consecuencia racional de la reducción de la incertidumbre sobre la acción *free-rider*).

En paralelo, se erige una agenda de investigación afín, pero alternativa, que, desde una perspectiva interpretativa, presenta aristas interesantes para el estudio de casos exitosos de GI de EC. Los principales contrastes con la perspectiva anterior surgen como consecuencia de plantear un *modelo de acción colectiva de segunda generación*, donde los cooperativistas no son concebidos como optimizadores (pues, se cree que estos están dotados de una capacidad cognitiva limitada), ni tampoco las relaciones que acontecen entre ellos son representadas como meras interacciones económicas (dado que se supone que a cada involucrado le interesa tanto el bienestar propio como el de los otros).

Conforme lo planteado en el párrafo previo, se arriba a una definición afirmativa de la *confianza*, al asumir que ésta es la resultante de un ejercicio sostenido de *reciprocidad* (término, que no se deriva ni es asimilable conceptualmente con la *reputación grupal*). De acuerdo a este enfoque, las EC son integradas por sus miembros como consecuencia de la relacionalidad de los cooperativistas, que se disponen grupalmente a confiar si perciben que el resto también lo hará (nótese que se enuncia que hay una disposición conductual hacia la cooperación que no deriva de ningún cálculo infinitesimal, por el contrario, se traduce en un patrón de conducta orientado favorablemente hacia la acción colectiva).

Definiéndose a partir de una matriz conductual, esta línea de investigación representa un importante antecedente que permite abrir el camino hacia el estudio de aquellos marcadores cognitivos que predisponen a los cooperativistas a depositar esfuerzos en la EC. En este sentido, adquiere relevancia avanzar en la comprensión y construcción de un marco conceptual que incluya los conceptos de: *heurística de decisión* (regla simple de decisión utilizada generalmente por los agentes reales para la

toma de decisiones), *gratuidad* (cooperación basada en la interpersonalidad) y *proporcionalidad* (tipo de compensación que no requiere de la retribución instantánea ni idéntica de la acción prosocial) al momento de analizar la cooperación que emana de una construcción colectiva de *capital social*. Sin embargo, corresponde hacer mención también a la principal debilidad de esta perspectiva, la cual reside en la importante dificultad que experimenta al ser sometida a contrastación empírica (*prima facie*, todos los patrones de conducta pueden encontrar una explicación posterior).

En la actualidad, al no contar con una aproximación teórica integral, ambas líneas parecen estar accionando por complementariedad. Al respecto, generalmente se parte de la presentación instrumental del problema para, posteriormente proceder a analizar el impacto que las *reglas de uso* y las conductas recíprocas generan sobre las tasas de cooperación colectivas. Finalmente, corresponde mencionar que la relevancia de esta agenda de investigación logra ponerse verdaderamente en relieve cuando, sobre la base del *capital social grupal*, comienza a reabrirse, entre otros tópicos, la discusión sobre la propiedad colectiva de los medios de producción⁸.

Reflexiones finales

El análisis económico, a través de la EO, ha logrado consolidar en los últimos cincuenta años una agenda de investigación enfocada en explicar ineficiencias derivadas de la gestión democrática. En efecto, tomando como eje de discusión la propiedad colectiva del capital, el enfoque tradicional se ha visto impulsado a adoptar un posicionamiento metodológico escéptico sobre la autogestión, que le impide problematizar y estudiar mecanismos de GI que emanan desde la lógica asamblearia de la EC.

En la actualidad emergen con fuerza nuevas perspectivas de investigación que se proponen sanear las limitaciones metodológicas que se autoimpone la EO, y en virtud de ello proceden a adoptar un *posicionamiento de optimismo moderado* a los fines de estudiar potenciales soluciones cooperativas compatibles con la autogestión. El estado presente de la literatura, puede ser caracterizado entonces como un contexto de disputas teóricas entre: por un lado, un programa de investigación consolidado que enfatiza que la única alternativa consiste en dotar a la EC de incentivos económicos racionales sobre las bases de un cambio exógeno, en contraposición a, un grupo de investigaciones más heterogéneas y dispersas, que gestadas a partir de una impronta plural y no determinista, atribuyen un rol explicativo fundamental al *capital social organizacional* emergente de la autogestión.

El presente trabajo se ha incorporado al debate brindando una lectura particular del estado actual de la literatura que intercambia discusiones con el posicionamiento mainstream, en tanto, no se ha limitado a sistematizar los aportes fundamentales de cada una de las líneas de investigación, sino que, además, ha logrado incorporar contrastes epistémicos y metodológicos subyacentes a ambas agendas. La base analítica utilizada en el ejercicio mencionado se ha construido a partir de reconocer que la administración colectiva del *capital comunitario* de la EC encierra en su génesis al problema de gestión de los *bienes comunes*.

La discusión planteada en este documento aporta claridad sobre la trayectoria de investigación que ha llevado adelante la línea más tradicional de la EO, a través de una reinterpretación realizada desde la *tragedia de los comunes*. Dicha analogía conceptual hace posible brindar una explicación consistente sobre el protagonismo teórico que ha asumido la conducta oportunista en el razonamiento que predice una *crisis de sobreexplotación* como único resultado de la autogestión en la EC. Conforme a ello, el trabajo hace explícito los principales elementos de la *heurística negativa* del programa, el cual no da lugar a la problematización de la cooperación, no indaga sobre alternativas de cambio endógeno y concibe a las *instituciones sociales* derivadas del consenso como estériles –en tanto, todo ello implica hacer frente al modelo de agente racional–.

En paralelo, a partir de un conjunto de trabajos seminales que exhiben un *posicionamiento de optimismo moderado* sobre la autogestión de EC, el presente trabajo propuso problematizar la relación

⁸ Las obras de S. Zamagni representan un verdadero cimiento para esta perspectiva que alega por una mayor apertura en el estudio de la GI de la EC -tal como se aprecia en las obras de Zamagni (2005), Menzani y Zamagni (2010)-.

entre GI y autogestión a través de una metáfora sustentada en un *juego de negociación*. Consecuentemente, se atribuyó a estas líneas teóricas florecientes una importante *heurística positiva*, que de potenciarse podrían lograr superar aquellos límites autoimpuestos por la EO mediante una concepción que enuncia la cooperación como una solución posible, la diversidad institucional como una realidad, y la comunicación, el consenso y la *identidad comunitaria* como elementos fundacionales de la cooperación en EC.

Finalmente, habiéndose desarrollado las distintas líneas de investigación y con una evidencia empírica en favor de la autogestión, el presente trabajo concluye enfatizando sobre la necesidad de dedicar esfuerzos metodológicos en el estudio de los mecanismos institucionales y motivacionales que posibilitan la cooperación al interior de las EC. En este sentido, la *confianza*, el autoempoderamiento institucional y la *reciprocidad* emergen como categorías claves para el desarrollo de un nuevo enfoque.

Bibliografía

- Alchian A. y Demsetz H. (1972). Production, Information Costs and Economic Organization. *The American Economic Review*, (62), 777-795.
- Alchian, A. y Demsetz, H. (1973). The property right paradigm. *The journal of economic history*, 33(1), 16-27.
- Alves, G. (2012). Empleo, remuneraciones e inversión en cooperativas de trabajadores y empresas convencionales: nueva evidencia para Uruguay. Recuperado de: <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/4239>
- Borzaga, C. y Sacchetti, S (2015). Inclusive governance in non-profit organisations. Recuperado de: <http://www.siecon.org/online/en/convegna/7113-2/>
- Bruni L. 2008, *El Precio de la gratuidad*. Madrid: Ciudad Nueva.
- Bruni, L. (2010). The happiness of sociality. *Economics and eudaimonia: A necessary encounter. Rationality and society*, 22(4), 383-406.
- Bruni, L. y Sugden, R. (2005). Los canales morales: la confianza y el capital social en la obra de Hume, Smith y Genovesi. *Cultura económica* (62), 51-70.
- Bruni, L., y Zamagni, S. (2007). *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.
- Burdin D. y Dean D. (2008). ¿Por qué existen pocas empresas gestionadas por sus trabajadores?, *Quantum*, 3(1), 87.
- Colleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, UK: Harvard University Press.
- Demsetz, H. (1983). The structure of ownership and the theory of the firm. *The Journal of law and economics*, 26(2), 375-390.
- Demsetz, H. (1997). La economía de la empresa. En: O. Williamson y S. Winter (coords.), *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo* (pp. 220-247). México: FCE.
- Demsetz, H., Williamson, O. y Winter, S. (2000). The theory of the firm revisited. *The Theory of the firm. Critical perspectives on business and management*, 102-122.
- Dow, G. y Putterman, L. (2000). Why capital suppliers (usually) hire workers: What we know and what we need to know. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43(3), 319-336.
- Ellerman, D. (1986). Horizon problems and property rights in labor-managed firms. *Journal of Comparative Economics*, 10(1), 62-78.
- Fama, E. y Jensen, M. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Furubotn, E. (1976). El análisis a largo plazo de la empresa gestionada por mano de obra: una interpretación alternativa. *The American Economic Review*, 66 (1), 104-123.
- Furubotn, E. y Pejovich, S. (1972). Property rights and economic theory: a survey of recent literature. *Journal of economic literature*, 10(4), 1137-1162.
- Hansmann, H. (1999). Cooperative firms in theory and practice. *Finish Journal of Business Economics*, 48(4), 387-403.
- Jacobson, R. (1992). Public limited companies and co-operative principles in Ireland's dairy sector. *Journal of Agricultural Cooperation*, 7, 52-60.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Menzani, T. y Zamagni, V. (2010). Cooperative networks in the Italian economy. *Enterprise & Society* 11(1), 98-127.
- Milgrom, P y Roberts J. (1992). *Economics, organization and management*. New York: Editorial Pearson.
- Miller Moya, L. (2007). Coordinación y acción colectiva. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 16, N°. 46. 161-183.

- Myers, S. (1984). The capital structure puzzle. *The journal of finance*, 39(3), 574-592.
- Myers, S. y Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.
- Navarra, C. (2011). Profit reinvestment in Italian worker cooperatives as a contribution to a common good: an empirical analysis on workers' perception and motivation. *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, 199-211.
- Ostrom, E. (2003). Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation. En: E. Ostrom y J. Walker (eds.), *Trust & Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research* (pp. 19-79). New York: Russell Sage Foundation.
- Ostrom, E. (1990). El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinario.
- Ostrom, E., Gardner, R. y Walker, J. (1994). *Rules, games, and common-pool resources*. Michigan, USA: University of Michigan Press.
- Pereira J. y Cardoso Cançado A. (2018). *Gestão Social de Cooperativas*. Curitiba: Appris editora.
- Perilleux, A. y Nyssens, M. (2018). Understanding cooperative finance as a new common. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(2), 155-177.
- Porter, P, y Scully, G. (1987). Economic efficiency in cooperatives. *The Journal of law and economics*, 30 (2), 489-512.
- Putnam, R. (2000). *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália Moderna*. Río de Janeiro, Brasil: Editorial Fundação Getúlio Vargas.
- Rosler, G. (2017). Una aproximación al concepto de autogestión desde sus múltiples dimensiones y significados. XXI Encuentro de Jóvenes Investigadores de la Universidad Nacional del Litoral, Facultad de Humanidades y Ciencias, Santa Fe.
- Runge, C. (1981). Common property externalities: isolation, assurance, and resource depletion in a traditional grazing context. *American journal of agricultural economics*, 63(4), 595-606.
- Sabatini, F., Modena, F. y Tortia, E. (2014). Do cooperative enterprises create social trust?. *Small Business Economics*, 42(3), 621-641.
- Sacchetti S. y Tortia, E. (2012). The internal and external governance of cooperatives: Management. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/254448451_The_internal_and_external_governance_of_cooperatives_the_effective_membership_and_consistency_of_value
- Sacchetti, S., y Tortia, E. (2020). Governing cooperatives in the context of individual motives. *International Journal of Social Economics*, Vol. 48 No. 2, 181-203.
- Salazar Terreros I., y Galve Górriz C. (2007). Empresa Cooperativa vs. Empresa Capitalista. ¿Afecta la forma organizativa la eficiencia productiva? *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, N°17. 133-144.
- Sen, A. (1987). *Sobre ética y economía*. Madrid: Editorial Alianza.
- Tirole, J. (1996). A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality). *The Review of Economic Studies*, 63(1), 1-22.
- Tirole, J. (2017). *La Economía del bien común*. Madrid: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Tortia, E. (2018). The Firm as a Common. Non-Divided Ownership, Patrimonial Stability and Longevity of Co-Operative Enterprises. *Sustainability*, 10(4), 1023.
- Williamson, O. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- Williamson, O. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *The journal of law and economics*, 36 (1, Part 2), 453-486.
- Zamagni S. (2008) Reciprocity, Civil Economy, Common Good. En: M. Archer y P. Donati (eds.), *Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together* (pp. 467-502), Vatican City: The Pontifical Academy of Social Sciences.

- Zamagni V. (2016). Perché il neoliberalismo non è sostenibile. *Quaderni di Economia del Lavoro*, 106/2016
- Zamagni, S. et al. (1999). Social paradoxes of growth and civil economy. En: G. Gandolfo y F. Marzano, *Economic theory and social justice* (pp. 212-250). London: Palgrave Macmillan.
- Zamagni, S. (2004). Desarrollo sustentable, la lucha contra la pobreza y las nuevas estructuras de gobierno en la era de la globalización. *Cultura económica*, (60), 16-35.
- Zamagni, S. (2005). *A civil-economic theory of the cooperative enterprise*. Documentos de Trabajo. Bologna: University of Bologna.
- Zamagni, S. (2006). Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico: la perspectiva de la economía civil. Madrid: Editorial Unión.
- Zamagni, S. (2012). *Por una economía del bien común*. Madrid: Ciudad Nueva.
- Zamagni, S. (2014). Bienes comunes y economía civil. *Revista Cultura económica*, 32(87), 8-25.
- Zamagni, S. (2021). ¿Qué tipo de gobernanza para la economía global?. *Cuestiones Teológicas*, 48(109), 164-173.
- Zamagni, S. y Zamagni, V. (2010). *Cooperative enterprise: Facing the challenge of globalization*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Sobre los autores

Dr. Juan Munt

jmunt@fce.unrc.edu.ar

Doctor en Desarrollo Territorial por la Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC, Argentina) y Licenciado en Economía por la misma institución, con un Diplomado en Docencia Universitaria otorgado por la UBA y CLACSO. Actualmente, se desempeña como Profesor Adjunto con dedicación exclusiva en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC, donde también ejerce como Director de la carrera de Doctorado en Desarrollo Territorial y editor responsable de la Revista Científica Fundamentos (FCE-UNRC). Imparte clases tanto en programas de grado como de posgrado. Su actividad académica y de investigación se enfoca en áreas como la Economía, los métodos económicos, la autogestión y los bienes comunes, además de la economía aplicada y experimental. Su trabajo destaca por la combinación de enfoques teóricos y metodológicos, con un énfasis particular en la economía institucional y su metodología, y su aplicación a problemáticas contemporáneas.

Dr. Gonzalo Carrión

gcarrion@unvm.edu.ar

Licenciado en Economía (UNVM), Máster en Historia del Pensamiento Económico y Empresarial (UCM), Doctor en Filosofía (UCSF). Docente en áreas de Historia del Pensamiento Económico y Epistemología de la Economía. Línea de investigación: Filosofía de la economía (Adam Smith, David Hume, Albert Hirschman). Director de la Escuela de Cs. Económicas (UNVM).

La economía popular cordobesa como resistencia al sentir precario neoliberal: la importancia de las prácticas del cuidado

The popular economy of Córdoba as a resistance to the neoliberal precariousness sentiment: the importance of care practices

Mariano Fuentes

mnf.fuentes@gmail.com

Universidad Católica de Córdoba, CONICET. Argentina

Resumen

En oposición a la gubernamentalidad neoliberal, y a modo de alternativa posible a la precariedad que este produce, la economía popular se presenta como una resistencia posible. Son las organizaciones de la economía popular las que generan estrategias organizativas y productivas a modo de respuesta y lucha contrahegemónica a las dinámicas neoliberales. El territorio de la provincia de Córdoba, Argentina, no es ajeno a estos nucleamientos y resistencias-otras, así como tampoco lo es el territorio argentino en su totalidad. Si algo caracteriza a los estudios de la economía popular, son los análisis en torno a las estrategias organizativas y productivas que se manifiestan en las diferentes unidades que componen este tipo de economía. Ahora bien, también existen una serie de dinámicas y prácticas necesarias para la sostenibilidad de la vida llamadas “no económicas” o “políticas del cuidado”. Con el interés de dar cuenta en qué consisten estas últimas, y haciendo hincapié en los merenderos, es que en este artículo se analizan cualitativamente dos encuentros en el que participaron una serie de organizaciones de la economía popular cordobesa (FACCyR, Cooperativa Hortícola El Quirquincho, Cooperativa Textil FUEGOR, Traut Refugio Libertad.)

Palabras clave: economía popular, análisis cualitativo, precariedad, neoliberalismo.

Abstract

In opposition to neoliberal governance and as a potential alternative to the precarity it produces, the popular economy emerges as a viable resistance. Organizations within the popular economy develop organizational and productive strategies as a form of counter-hegemonic response and resistance to neoliberal dynamics. The territory of the province of Córdoba, Argentina, is not immune to these formations and alternative resistances, nor is the entire Argentine territory. What characterizes studies of the popular economy are analyses of organizational and productive strategies within its various units. However, there are also a series of necessary dynamics and practices for the sustainability of life known as "non-economic" or "care politics". With the aim of understanding these dynamics, particularly emphasizing community kitchens, this article qualitatively analyzes two events in which various organizations from the popular economy in Córdoba participated (FACCyR, Cooperativa Hortícola El Quirquincho, Cooperativa Textil FUEGOR, Traut Refugio Libertad).

Keywords: popular economy, qualitative analysis, precarity, neoliberalism.

La economía popular cordobesa como resistencia al sentir precario neoliberal: la importancia de las prácticas del cuidado. años de democracia en la Argentina: los partidos políticos

Introducción:

Se toma como punto de partida la siguiente afirmación: la economía popular¹ se erige como una posible alternativa de resistencia ante la precariedad engendrada por las políticas neoliberales gubernamentales². Este estudio³ se sumerge en el análisis de las estrategias que emergen desde la economía popular como respuesta y resistencia a las dinámicas neoliberales, centrándose en las experiencias productivas que se desarrollan en la provincia de Córdoba⁴ y están integradas en la Unión

¹ Es necesario explicitar, como bien advierten Avalle, Ferrero y Ciuffolini (2023), que al hablar de economía popular se deben realizar una serie de distinciones para tomar “distancia del concepto de “economía social”, “non profit sector” y “tercer sector” (Levitt, 1973; Defourny et Monzón, 1992; Desroche, 1983; Weber y Vienney, 1983; Monzón, 2006), y de “economía solidaria” (Eme y Laville, 1999; Polanyi, 1983)” (p.3). Esto es necesario dado que sus orígenes se sitúan en Francia del siglo XIX y representan el espíritu de las organizaciones obreras de generar mutuales, cooperativas, asociaciones de empleo, socios trabajadores, que luego se extendió al continente europeo, pero en un marco de regulación del mercado y solidez del empleo que dista de las condiciones de extrema informalidad y desigualdad presentes en Latinoamérica.

² Aunque el tema sigue siendo debatido en la bibliografía actual, en el contexto de este artículo la afirmación cobra sentido gracias a la combinación de los datos primarios generados y los datos previos recopilados por el Colectivo de Investigación El Llano en Llamas en proyectos anteriores.

³ El análisis cualitativo presente en este trabajo es producto de mi investigación y participación en el proyecto de investigación titulado: “Precariedad y economía popular. Estrategias de organización y producción comunitaria en el territorio cordobés” (periodo 2023-2025) dirigido por Gerardo Avalle, en el Área de Ciencias Sociales y Humanidades, UA-Conicet, de la Universidad Católica de Córdoba; cuyo objeto de estudio queda formulado de la siguiente manera: ¿cuáles son las estrategias organizativas y productivas que generan las organizaciones de la economía popular, frente a la gubernamentalidad neoliberal y la precariedad del mundo del trabajo, y cómo se relacionan estas estrategias con la economía reproductiva y del cuidado? El objetivo general y específico del proyecto se advierten en su título. En lo pertinente al primero de estos, consiste en indagar, comprender y proponer estrategias de fortalecimiento de la “economía popular” desarrollada por diferentes organizaciones políticas y sociales a lo largo del territorio nacional. A tal efecto, procuramos dar cuenta de las particularidades que presentan distintas experiencias productivas en la provincia de Córdoba, agrupadas en la Unión de Trabajadores de la Economía Popular (UTEPEP). Mientras que los segundo (objetivos específicos), están delimitados de la siguiente manera: analizar los desplazamientos políticos y epistémicos de las subjetividades de la economía popular, identificar los modos de vida que organizan las prácticas de economía popular, comprender las formas económicas, políticas, territoriales, ético-morales y del cuidado que disponen esas prácticas, analizar las resistencias que se le oponen a las lógicas neoliberales de mercado, y las formas de autogobierno que generan. Esta problematización acerca de la organización, dinámicas y prácticas de organización, autogestión y resistencia de lo popular en su deriva económica tiene su razón de ser en una inquietud de más investigada por el Colectivo de Investigación El Llano en Llamas, que desde el 2004 desarrolla sus actividades de investigación, formación y extensión en la Universidad Católica de Córdoba y la Universidad Nacional de Córdoba. Sus investigaciones se han especializado en estudios del trabajo, tierra y género en contextos urbanos y rurales. Entre las temáticas trabajadas podemos mencionar la producción de subjetividades populares en torno al mundo del trabajo (Avalle, 2010, 2014, 2020; Azarian, 2016 y 2015), las disputas por la producción y reproducción en el mundo del trabajo (Azarian, 2020), la apropiación, uso y conflictos por la tierra urbana local y regional (Ferrero, 2018; Azarian, Villegas Guzmán y Whitney, 2017); la apropiación de la renta urbana (Ferrero, 2019; Job y Ferrero, 2011); la producción de comunidad de los sectores populares (Ferrero, Villegas Guzmán y Reinoso, 2017; Avalle y Reinoso, 2022) los dispositivos de control y represión de las luchas populares (Avalle y Caccia, 2021; Caccia, 2019; Job 2016, 2014a), la configuración del orden global y legal (Job 2014b) y la producción de un “pueblo” (Job, 2013), las políticas habitacionales (Job y Ferrero 2011; Avalle y Hernández, 2019) y de empleo joven (Avalle, 2017). Son estas problematizaciones e investigaciones previas de sus miembros (tesis de maestrías y doctorado) los principales antecedentes.

⁴ Para un análisis más exhaustivo, completo y riguroso sobre la realidad de la economía popular en Córdoba, revisar el informe: Agostinho, M. A. (2023). Caracterización cuali-cuantitativa: Rasgos y problemáticas de las/os trabajadoras/es de la

de Trabajadores de la Economía Popular (UTEPE).

En cuanto a la temporalidad y coyuntura analizada, es importante señalar que, aunque este trabajo aborda el neoliberalismo, no permanece ajeno a sus cambios y adaptaciones. Observamos una reestructuración y crisis en la forma neoliberal de gobernabilidad del capitalismo; sin embargo, esta no representa una crisis del capitalismo en sí, sino del neoliberalismo como “plataforma de organización y diseño de la dinámica de acumulación capitalista” (Ciuffolini & de la Vega, 2022, p.130). Por ende, el sentir precario de las vidas populares continúa vigente, afectando a aquellos cuerpos marginados, silenciados y oprimidos durante las últimas cuatro décadas de capitalismo neoliberal.

Este trabajo se posiciona centralmente en la idea de situar la economía popular como una respuesta y alternativa a los mecanismos neoliberales, como una plataforma de lucha y resistencia basada en la premisa de que “todas las vidas deben ser tratadas de igual manera y poseen el mismo derecho a ser vividas” (Butler, 2017, p. 72).

Aunque los estudios sobre la economía popular inicialmente se centraron en el análisis de estrategias organizativas y productivas, es clave reconocer el viraje teórico, metodológico y epistemológico que han experimentado. Este cambio ha dado lugar a un mayor interés en el estudio de dinámicas y prácticas fundamentales para la sostenibilidad de la vida, que suelen ser catalogadas como “no económicas” o “políticas del cuidado”. Es por ello que, mediante un diseño sincrónico y cualitativo, este trabajo examina las experiencias y discursos de diversas unidades productivas de la economía popular en Córdoba, con el propósito de responder a la pregunta: *¿Cómo los miembros de la economía popular significan las prácticas de cuidado, y por qué estas representan una forma de resistencia al neoliberalismo?* De esta manera, se analizan las experiencias y significados construidos en relación con las actividades y formas de organización, especialmente en las prácticas de cuidado que ponen a la vida como eje central. Estas reflexiones provienen de las voces y perspectivas de referentes y miembros de diversas organizaciones (FACCyR, Cooperativa Hortícola El Quirquincho, Cooperativa Textil FUEGOR, Traut Refugio Libertad) que participaron en las dos jornadas del “Ciclo de formación en economía popular” durante 2022 en la Universidad Católica de Córdoba.

En resumen, a continuación, se presenta una explicación y definición sobre el neoliberalismo, seguido de una exploración de la economía popular, particularmente en Córdoba. Posteriormente, se analizan los dos encuentros del ciclo de formación sobre economía popular, enfocándonos en las políticas de cuidado, qué implican y cómo se interpretan. Finalmente, se ofrece una breve conclusión, en la que se destacan posibles implicancias, resultados y posibles futuros de investigación a indagar.

Economía popular

Definir y delimitar una realidad y un sujeto político⁵ tan diverso y complejo como es la

economía popular de la provincia de Córdoba en base a investigaciones y fuentes estadísticas disponibles. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CONICET, 2022: Julieta Quirós y Karina Tomatis (Coords.). *Otra Economía*, 16(29), 271-276.

⁵ Al mencionar que la economía popular debe entenderse como un sujeto, no es en los términos de un sujeto acabado, soberano, inmóvil, estable y preestablecido, así como tampoco debe entenderse en relación con la idea de identidad. Por el contrario, al referir a la economía popular como sujeto político, se lo hace en relación con las formas de producción de la subjetividad, las cuales son propias de cada momento histórico. La subjetividad es producida por la cultura, a la vez que el individuo resulta productor de ésta, dando vida a la forma social. La subjetividad es, por tanto, una producción histórico-social (D’Alfonso y González, 2015). Carpintero (2016) señala que toda subjetividad da cuenta de la singularidad de un individuo en el interior de un sistema de relaciones de producción. La subjetividad política se entiende como el proceso de un “llegar a ser sujeto” incesantemente diferido, que no sabría fijarse ni estabilizarse bajo la forma de “sujeto” (Tassin, 2012). Este proceso no es aislado, sino que se debe a la existencia de condiciones exteriores políticas por las cuales un “no ser” llega a ser un “no-sí-mismo”, y en las que se configuran sentidos, identidades, valores y filiaciones políticas que se modulan con relación a los dispositivos de poder, sean estos sentidos dispuestos en resistencia o en adaptación a tales dispositivos (Ciuffolini, 2015). Es en este marco que la economía popular representa un sujeto político en sí misma, así como individualmente lo son cada una de las organizaciones que ésta engloba y enmarca. El carácter de “sujeto político”, debe entenderse como producto del proceso de luchas y resistencias por reivindicación y reconocimiento de derechos (políticos-sociales), realizadas por las diferentes experiencias y vivencias de lo popular, que lograron “darse cuerpo” para, desde ahí, enunciarse y posicionarse políticamente. De ahí, también, que todo cuerpo es político.

economía popular, en su pluralidad de expresiones empíricas (formas de organización, producción, acción y resistencia), es una tarea ambiciosa. Sin embargo, es posible establecer ciertas limitaciones y características que abordan los aspectos más relevantes de este “fenómeno estructural que responde a la incapacidad del sistema productivo de absorber a una parte relevante de la población en edad de trabajar” (Terranova, 2021).

En este punto es preciso reconstruir, sintéticamente, la situación del mundo del trabajo en Argentina. Desde mediados de la década de 1940, Argentina desarrolló lo que se conoce como la sociedad salarial, caracterizada por la inserción de amplios sectores de la fuerza de trabajo urbana dentro de las garantías de los derechos laborales, la protección de la seguridad social y la estabilidad relativa del empleo (Torre, 2017). Situación que cambia en Argentina, si se quiere, a partir de 1976, con el proceso neoliberal. Este proceso encontró su auge en los 90 y un límite en la crisis de diciembre de 2001, la cual marcó un antes y un después en la configuración de las clases sociales del país (Zarazaga, 2019). Es por ello que, en términos de tiempo y espacio, las condiciones de posibilidad del surgimiento de la economía popular para el caso argentino, se hallan, en primer lugar, en la situación de precarización del trabajo y crecimiento del desempleo en los 90 -donde se da un cambio de paradigmas, entre aquel que consideraba a “la estabilidad económica como precondition para el desarrollo (pensado como crecimiento) en oposición con el desarrollo como precondition de la estabilidad” (Tomasti & Serra, 2017, p.14)- y, en segundo lugar, en las manifestaciones, representaciones y expresiones del 2001. En este punto, si bien son procesos diferenciados, su devenir no es solitario en términos históricos, ya que emergió a la par de los movimientos sociales que se originaron en el país desde finales de la década del 90, como expresiones organizativas diversas que las clases subalternas fueron construyendo en sus confrontaciones durante la fase capitalista neoliberal (Baraldo, 2010). Los sujetos que emergen ya no se condicen con la imagen característica del obrero industrial comprendido en el sistema de trabajo formal, sino que son sujetos múltiples, dinámicos y diversos que, individualmente, “expresa y articula múltiples relaciones de explotación y opresión capitalistas” (Bruno y Palumbo, 2017, p. 132). Por último y, desde una mirada internacional y macro, hay que mencionar dos cuestiones: la primera, como menciona Almeyda (2005) hay que hablar de *movimientos sociales en Argentina* y no de *movimientos sociales argentinos*. La razón de ser es que estos agenciamientos y levantamientos sociales en Argentina, son solo una expresión -y respuesta- local en relación con una fase concreta del capitalismo mundial, su configuración neoliberal, con todo lo que esta etapa implicó e implica. La segunda cuestión a considerar, es la antesala del origen y desarrollo de estos movimientos en la Argentina, es decir, el contexto internacional de fines de los 80, “caracterizado por la vigencia del Consenso de Washington y la hegemonía ideológica de la Doctrina del Pensamiento Único Neoliberal. Lo cual se tradujo para América Latina, en políticas de ajuste económico, flexibilización laboral y soberanía del Mercado” (Rodríguez, S. L., 2013, p. 1).

Actualmente, en Argentina, el universo de la economía popular representa un sector precarizado en términos sociopolíticos que abarca alrededor de un tercio de la población económicamente activa⁶, es decir, aproximadamente 9 millones de trabajadores sin derechos que pertenecen a un sector social fuertemente afectado a lo largo de las últimas décadas, experimentando y habitando la precariedad entendiendo como el método y modelo de gestión laboral y social del neoliberalismo (como se mencionará luego). Es por ello que son personas que se desenvuelven en un escenario de permanente inseguridad y desprotección. Y que, ante la exclusión estructural del mercado capitalista, han creado sus propias oportunidades laborales, ya sea de forma individual, familiar o mediante la organización en Unidades Productivas que presentan, en algunos casos, un perfil u horizonte cooperativo, unitario y solidario. En relación con aquellas que sí están organizadas estas son solo una minoría (se calcula que menos de un millón y medio). Es por ello que la gran mayoría sigue por fuera de toda posibilidad de ser comprendidos por instancias asistencialistas o, por lo menos, considerados por algún tipo de política pública. Este estudio se centra en aquella minoría que ya se encuentra organizada, institucionalizada y

⁶ Con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA), según datos correspondientes al primer trimestre de 2022, se estima que el 30,6% de la PEA está compuesto por personas involucradas en la Economía Popular. Esta cifra se basa en el estudio llevado a cabo por Wolanski, Sorroche, Mate y Santín Ruffo (2022), titulado ‘La economía popular, sus números y dinámica entre el 4t-20 y el 1t-22’.

comprendida en la política “formal”⁷. Por lo que, las siguientes características y dinámicas refieren a este sector y sus experiencias.

En primer lugar, las economías populares son aquellas que representan todo aquel “paisaje del trabajo por fuera de las especialidades laborales reconocidas como tales, a la vez que constituyen un escenario de evidente persistencia y consolidación, cartografiando nuevas dinámicas de producción de valor y disputa por su apropiación” (Aymar, et al., 2023, p. 37).

En segundo lugar, esta economía se caracteriza por poner los medios de producción y trabajo en manos de los sectores populares, ya que “está conformada por todas las actividades que surgieron como consecuencia de la incapacidad del mercado para ofrecernos a todos un trabajo digno y bien remunerado como obreros en una fábrica o empresa” (Grabois, 2015, p.33).

En tercer lugar, los trabajadores de la economía popular se ven afectados no solo por las complicaciones que las estructuras de flexibilización neoliberales han causado sobre los trabajadores formales, sino también por otras dificultades, que, a su vez, relacionan con la flexibilización, como son: la exclusión de las empresas formales, la falta de registro, la carencia de derechos y la escasez de tecnología y recursos.

En cuarto lugar, la situación del paisaje y las experiencias que habitan en la economía popular, son dinámicas, discontinuas y polimórficas. Esto se debe a que siempre están en movimiento, ya que se expanden y desplazan las diversas especialidades laborales no reconocidas como tales por la lógica formal-legal. En este punto, en los últimos años, los procesos organizativos de la economía popular han mostrado un crecimiento cuantitativo y cualitativo⁸. Los motivos son un incremento en la magnitud de las exclusiones, lo que ha llevado a un empeoramiento de la situación de los sectores que ya se encontraban en situación de vulnerabilidad, en primer lugar; el desplazamiento de personas que antes eran comprendidas por la estructura y sistema formal, en segundo lugar; un proceso de acumulación y aprendizaje de ensayos y errores, se ha logrado un perfeccionamiento y evolución en los sectores que ya venían llevando a cabo instancias de organización popular y, con ello, han logrado avances en reconocimiento y reivindicación. Entre ellas encontramos modalidades de debates y toma de decisiones en torno a problemáticas que vinculan territorio, escasez de recursos, necesidad e incapacidad del Estado para resolver dichas demandas, entre otras cuestiones. Cabe mencionar que lo distintivo de esta experiencia política son la creatividad, el movimiento, la particularidad de la forma de producir y organizarse, en la que se realzan, valoran y toman en cuenta una serie de sujetos, saberes y vivencias propias de los sectores populares. Como menciona el plan de trabajo del proyecto de investigación “Precariedad y economía popular. Estrategias de organización y producción comunitaria en el territorio cordobés”: “Se trata de instancias donde se aprende a “decir la propia palabra” y a construir también “voces colectivas”, que sedimentan en criterios propios que en adelante organizan las prácticas políticas, económicas y sociales de las organizaciones”

Dos características destacables de estas estrategias populares son: por un lado, las experiencias pedagógicas, donde las formas políticas comunitarias que han enfrentado y combatido desigualdades son evaluadas y retroalimentadas por la propia comunidad. Esto ha dado lugar a un acervo y cúmulo de saberes, experiencias organizativas y resistencias que sirven como insumo para el autogobierno y

⁷ La justificación de por qué centrarse en esta minoría se debe, principalmente, a que, como se mencionó, este trabajo se encuentra dentro del proyecto “Precariedad y economía popular. Estrategias de organización y producción comunitaria en el territorio cordobés”; que trabaja con las experiencias productivas en la provincia de Córdoba, agrupadas en la Unión de Trabajadores de la Economía Popular (UTEP). Es decir, experiencias organizadas y ya institucionalizadas. Con esto no se menosprecia la importancia y relevancia que implican y significan toda aquella mayoría no organizada y, por lo tanto, más excluida.

⁸ De acuerdo con los datos proporcionados por el Registro Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (ReNaTEP), se ha registrado un total de 3.618.606 personas entre julio de 2020 y abril de 2023, provenientes de un universo considerablemente extenso. Durante el último año, se incorporaron 160.937 individuos, lo que representa un aumento del 4,4%. Continuando con los datos presentados en el informe y centrando la atención en aspectos cualitativos, se identificó una diversidad de actividades, que se desglosan de la siguiente manera: Servicios sociocomunitarios, Comercio popular y trabajos en espacios públicos, Servicios personales y otros oficios, Construcción e infraestructura social y mejoramiento ambiental, Agricultura familiar y campesina; Recuperación, reciclado y servicios ambientales, Industria manufacturera, Transporte y almacenamiento.

alternativas sociales para el cuidado de la vida. Y, por otro lado, es relevante destacar el rol predominante de la mujer en estas instancias mencionadas. Desde el territorio y con una perspectiva comunitaria, las mujeres lideraron las luchas e idearon nuevas estrategias, considerando los saberes arraigados y las tramas comunitarias. Según los datos recabados por el Registro del Registro Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (ReNaTEP)⁹ entre julio 2020 a febrero 2022, y sistematizados en el informe de abril 2022, la mayor parte de la labor en la(s) economía(s) popular(es) es realizada por las mujeres, representando un 58% de la participación total.

Las formas de organización y autogobierno difieren de un territorio a otro. En cada configuración territorio-comunidad, ciertas dinámicas prevalecen sobre otras, así como también ciertos sentidos en lugar de otros. Además, se destacan las estrategias propias de cada territorio, junto con sus saberes y desventajas. No obstante, en cada una de las diferentes experiencias populares se pueden establecer parámetros transversales a las mismas: el territorio como elemento aglutinador y generador de las experiencias de gobiernos populares, por un lado, la democracia ya no en su dimensión institucionalizada republicana-liberal, sino entendida como un ejercicio genuino y respetuoso de la escucha y la palabra en el que se comparten pareceres, consultas, pensamientos y sentimientos, por el otro.

Además, de la conglomeración y organización en torno a las políticas y práctica del cuidado, así como también en lo que respecta a lo productivo (recicladores urbanos, agricultores familiares, carreros, cartoneros, textiles, trabajadores de oficio, etc.), desarrollan verdaderas instancias de autogobierno, en donde la apropiación y reorganización de los medios de existencia tiene como sitio privilegiado el territorio. Estas se configuran como una batalla contra las culturas políticas dominantes y, en particular, contra los sentidos sedimentados acerca de las poblaciones pobres como poblaciones asistidas y gobernadas. Por este motivo, no hay que olvidar que sin estas disputas reivindicativas de recursos y sin estas nuevas propuestas de organización social, los sectores de la economía popular apenas pasarían el umbral de la supervivencia y, por lo tanto, sus posibilidades de subsistencias, así como sus condiciones materiales de existencia, serían peores.

Después de explorar las dinámicas y estrategias propias de la economía popular, es importante examinar cómo el neoliberalismo, impactó profundamente en estas experiencias. Hay una lógica relacional, compleja e histórica entre neoliberalismo y economía popular. Por ello, a continuación, se esclarece este vínculo entre el neoliberalismo y precarización, en particular, cómo la implementación de medidas neoliberales, contribuyen a la precarización de sectores ya vulnerables, evidenciando la complejidad de las interacciones entre las lógicas del mercado neoliberal, la precariedad que estas generan (a través de la cual organiza y determina lo social), y las prácticas arraigadas en la economía popular.

Neoliberalismo y (su) precarización

En este punto se hace imprescindible definir y esclarecer qué se entiende por neoliberalismo y cuál es su relación y tensiones con las experiencias y situación de las economías populares. El neoliberalismo es mucho más que un mero cúmulo de políticas económicas basadas en la desregulación financiera y en una utopía del mercado puro y perfecto. Es un proyecto político cuyo propósito es borrar toda presencia del asistencialismo y del Estado benefactor, destruyendo, sistemáticamente, todos los bastiones y las prácticas del viejo orden (bienestarista) (Bourdieu, 1997). Además, el neoliberalismo constituye una lógica de gobierno en sí misma, que comprende una serie de discursos y prácticas implementadas por los dispositivos de poder con el fin de establecer una nueva racionalidad

⁹ El Registro Nacional de Efectores Sociales y Responsables del Registro Nacional de Trabajadores/as de la Economía Popular, se originó bajo la órbita de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo social de la Nación en el 2016, en el contexto de la Ley de Emergencia Social (Ley 27.345, sancionada en diciembre de 2023), es consecuencia de la gran relevancia y visibilidad que en las últimas décadas ha tenido la economía popular en la Argentina. Es particular, se relaciona con la demanda de reconocimiento de dicho sector. Siguiendo a Lombardo (2020), este registro tenía dos grandes motivos/objetivos: Por un lado, conocer a toda la población de la economía popular específicamente, quiénes son, qué hacen, cuántos/as son, dónde hacen el trabajo. Por otro lado, reconocer en términos de derechos (p. 114)

gubernamental, es decir, un nuevo modo de gobierno de los individuos, basado en la competencia. En esta perspectiva, el gobierno se concibe como la actividad que consiste no solo en regir la vida de los hombres (Laval y Dardot, 2013), sino también como una nueva grilla de inteligibilidad, a través de la cual se interpreta, comprende y actúa en la escena político-social, basada en los imperativos de mercado, de la maximización, el emprendedurismo, de la competencia (Foucault, 2021).

Como consecuencia, y siguiendo con lo que plantea Mark Fisher (2018), prima una “ontología de los negocios”; se introduce “el principio de mercado como regulación de la sociedad, operación que se traduce en mecanismos de normalización y disciplinamiento de la sociedad basados en la competencia” (Ciuffolini, 2016, p. 90). De esta manera, se expande la “forma-empresa” en la semantización de todos los ámbitos de interacción social y, concomitantemente, se difumina la idea de hacer de uno una empresa, la idea del empresario de sí, como una “suerte de empresa permanente y múltiple” (Foucault, 2021).

En su curso “*Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)*”, Foucault se sumerge en una rigurosa y minuciosa exploración del Neoliberalismo, a pesar de que su título original aluda a la biopolítica. Foucault interpreta el Neoliberalismo como una novedosa forma de ejercicio del poder y, a lo largo de su análisis, resalta varias características y peculiaridades inherentes a este fenómeno. Asimismo, examina las tensiones, relaciones de dominio y fuerzas que han propiciado su surgimiento, estableciendo comparaciones y contrastes con respecto al liberalismo clásico. En este estudio, no solo destaca los cambios en la construcción de la subjetividad (el surgimiento del “emprendedor de sí mismo”) y la primacía del mercado sobre la competencia en el contexto neoliberal, sino también cuestiones de diversa índole, como la “nueva” concepción de la justicia penal. Entre estas transformaciones fundamentales respecto al liberalismo clásico, hay que resaltar el papel del Estado y la disolución de la división entre lo público y lo privado. Se deja de abogar por un Estado mínimo (Smith, 1996), basado en una idea de clivaje público-privado, en donde el mercado se da por dinámicas naturales, por lo que el Estado no debía interferir en la vida privada y debía dejar que funcione libremente la mano invisible del mercado, ya que de no ser así atentaría contra la libertad. Se rechaza la idea de que todo intervencionismo es negativo, desde esta nueva óptica, no solo es positivo, sino necesario. En consecuencia, nos encontramos no con un estadio en donde el Estado es nulo o mínimo, al contrario, las mismas condiciones de producción y organización para la producción y reproducción del capital, está dada desde la estatalidad misma. Lo que se desplaza es la dirección, sus intereses y preocupaciones: pasamos de un Estado que intervenía en pos de lo social y el bienestar colectivo, a un Estado de mercado, individualista y a la merced de los caprichos del capital.

La hegemonización del neoliberalismo como proyecto político que ha configurado una serie de innovaciones en torno a un conjunto de prácticas, normas y sentidos (Laval, C. y Dardot, 2017), mientras consolidaba nuevos repertorios de conceptos y formas de percepción con relación al mercado, al Estado, a las relaciones sociales y las maneras de vivir y de producir, llevó a una naturalización de la lógica neoliberal, al punto de convertirse en sentido común. Esto implicó la promoción del posfordismo¹⁰, la reducción y desmantelamiento del Estado de bienestar, a la vez que obturó la producción y potencia de cualquier agenciamiento de carácter colectivo o de orientación keynesiana. También se tradujo en liberalización del mercado laboral, fragmentación del movimiento sindical, la proliferación de empleos precarios y, sobre todo, la promoción de la inseguridad social como motor principal de la actividad económica. En síntesis, todas estas (des)regulaciones tenían un mismo factor común; un idéntico propósito y fin: desarmar todo el andamiaje bienestarista centrado en brindar seguridad y protección social, laboral y económica.

¹⁰ En pocas palabras, el fordismo se caracterizaba por un desarrollo intensivo de la división del trabajo en las fábricas, con un sistema de producción en serie que empleaba mano de obra poco especializada y estandarizada. Los trabajadores seguían una rutina diaria fija, realizando las mismas tareas durante todo el año, “iba de la casa al trabajo, del trabajo a la casa”. No había lugar para la contingencia, por lo contrario, hay una cierta certeza del devenir del futuro (ingreso regular, ahorro, ocupación fija). Esta realidad cambió drásticamente con la crisis del fordismo y la aparición del sistema productivo postfordista, caracterizado por la racionalidad neoliberal y una flexibilización desregulada. En la era postfordista, la estabilidad es incierta y los trabajos son precarios, flexibles y esporádicos. Los trabajadores deben demostrar constantemente sus habilidades, competencias y certificaciones, en lugar de limitarse a una o dos tareas en turnos fijos. La adaptabilidad y la certificación de aptitudes se han convertido en requisitos clave en este nuevo contexto laboral.

El problema con la proliferación y consolidación de estos ideales radica en que, mediante la retirada del compromiso económico del Estado, la liberalización de los flujos financieros, la flexibilización del mercado laboral, la reducción de las redes de seguridad social y una intensa promoción de la responsabilidad individual, entre otras dinámicas y mecanismos, se pasan por alto los efectos de exclusión, discriminación y dominación que generan y continúan perpetuando.

En resumen, el neoliberalismo puede entenderse de tres maneras: como un sistema político-económico impulsado por el programa neoliberal, que se caracteriza por sus dinámicas, prácticas, comportamientos e instituciones; como un nuevo marco de comprensión, una racionalidad, una forma de percibir el mundo y relacionarse con los demás basada en los valores y principios del mercado, como la competencia, la búsqueda de beneficios económicos y los ideales de gestión y éxito; y, por último, como un productor de individualidad, ya que, debido a la gran celebración moralizante de la responsabilidad individual se van sedimentando y permeando los cuerpos, una serie de axiomas y parámetros que llevan a sujetos individuales, atomizados (Fisher, 2018; Laval y Dardot, 2013; Brown, 2021; Lorey, 2016). Este último punto es fundamental porque es la individualización la que hace a la esencia del trabajo posfordista conduciendo a la fijación de objetivos individuales, evaluaciones individuales, carreras individualizadas, competencia extrema donde el mérito cobra un papel muy relevante. Además, son estas dinámicas las que, por el clima de precariedad laboral, sumado al trabajo flexible y siempre inestable, llevan a que mediante prácticas de responsabilización los individuos se hagan cargos de sus propios devenires, sus triunfos y sus aciertos¹¹. La única causa del fracaso solamente puede hallarse en uno mismo, observándose socialmente un volumen creciente de individuos cada vez más estresados, ansiosos y depresivos. En suma, esto es lo que caracteriza a la subjetividad neoliberal, “un sujeto que, por su propio deseo, se comporta competitivamente, maximiza sus resultados, se expone a riesgos y asume la entera responsabilidad ante posibles fracasos” (Martínez, 2016, p. 14). Es un sujeto competitivo, completo, acabado, ejemplar, flexible, dinámico, móvil, que todo lo puede, que maximiza sus utilidades y minimiza sus pérdidas mientras asume los riesgos.

De esta manera, el neoliberalismo, en cuanto nueva forma de racionalidad gubernamental, pero más bien en tanto gubernamentalidad (arte de gobernar, entendido como aquel conjunto de prácticas que limitan, estructuran y condicionan las acciones de los individuos y, por lo tanto, de lo social) basada en la generalización del mercado, la utilidad y la competencia, crea un escenario de producción y gestión de la precariedad (Lorey, 2016). En donde la precariedad “deja de ser un atributo de los desposeídos para pasar a ser la regla que atraviesa la vida de los grupos poblacionales imaginados como centro o medios” (Villegas y Godoy, 2022, p.18).

Se instala, en diversos planos de lo social, un modo de vida “precario” (Butler, 2006). La precariedad no es simplemente una condición económica o laboral, sino que debe entenderse como un nuevo mecanismo de control y dominio que se ejerce sobre la población; un nuevo modo de gobierno que busca minimizar la inhabilitabilidad de las vidas, distribuyendo la precariedad de manera desigual entre la población y dictaminando qué vidas merecen ser vividas y cuáles no (Butler, 2017). De lo que se trata es de lograr que todas las vidas reciban el mismo trato y de que gocen y comprendan el mismo derecho a ser vividas (Butler, 2017). A esto cabe sumarle aquello que Judith Butler (2011) menciona en relación con la naturaleza de la producción y reproducción de la precariedad, en cuanto norma de la vida cotidiana y gestión de lo social: “Para poder sujetarlas a una operación de violencia efectiva y sostenida, a las vidas que se hallan bajo dichas condiciones de precariedad no se les debe extraer todas sus vísceras” (p. 22).

Por último, la naturaleza y dinámicas de la gestión neoliberal no terminan allí, ya que “combina precariedad con un paradigma inmunitario del ejercicio del gobierno que habilita el despliegue de estrategias de control” (de la Vega y Ciuffolini, 2020, p. 777). Paradigma que traza y establece hacia

¹¹ Esta dinámica de la responsabilidad individual es tratada por Mark Fisher en La privatización del estrés. Artículo en el cual da esbozo de cómo funciona un voluntarismo mágico acompañado de un emprendedorismo psíquico en el neoliberalismo, según el cual “las trabas a nuestro potencial productivo son internas. Si no tenemos éxito, es porque no hacemos el trabajo necesario para reconstruirnos” (Fisher, 2018, p. 137). Por otro lado, “la privatización del estrés es un sistema de captura perfecto (...) El capital enferma al trabajador, y luego las compañías farmacéuticas internacionales le venden drogas para que se sienta mejor” (Fisher, 2018, p. 135)

dónde debe dirigirse y cómo gestionar la precariedad que produce.

En lo que respecta al caso argentino, las políticas neoliberales alcanzaron su máxima expresión y apogeo en los 90¹². Y, desde un comienzo, “expresaron claramente sobre quiénes recaerían las consecuencias de ese modelo. Los sectores de menos recursos y capital —social, cultural, etc.— verían diezgadas sus posibilidades de acceso al trabajo y con ello el acceso a la sociedad misma” (Avalle, 2009, p.3).

En este contexto crítico, de gran impacto para los sectores más vulnerables, se vislumbra un punto de inflexión que propiciará la formación de nuevas subjetividades y alianzas entre diversos sectores. Este cambio surge a partir de un sentido común, entendido como un sentido político, motivado por la insatisfacción generalizada ante demandas insatisfechas y un creciente número, cada vez mayor, de necesidades comunes y compartidas que los aquejaban. En síntesis, como bien menciona Avalle: “la necesidad se volvió el punto de coincidencia y encuentro, la estrategia colectiva el catalizador de esos problemas, y la organización como la instancia de identificación y lucha” (2009, p. 14)

La crisis política, económica y social terminó actuando como incentivo para la extensión de estas formas alternativas de reproducción económica (Moreira, 2009). Es en este contexto, es importante situar y pensar el rol de la economía popular, en tanto posible respuesta y alternativa a los mecanismos neoliberales. Como una instancia y plataforma de resistencia fundamentada en la premisa de que “todas las vidas deben ser tratadas de igual manera y poseen el mismo derecho a ser vividas” (Butler, 2017, p. 72).

Considerando que la finalidad es entender ¿cómo significan los miembros de la economía popular a las instancias del cuidado, y, por qué estas prácticas del cuidado representan una resistencia al neoliberalismo?, después de desentrañar las implicaciones del neoliberalismo en la economía popular y su conexión intrínseca con la precarización (en tanto dispositivo de control y dominación dirigido intencionalmente hacia los sectores vulnerables), es importante ver su puesta en escena a través de un caso empírico y analizar, detalladamente, estas estrategias de resistencias, así como las formas de organización, lucha, autogobierno y cuidado, que emergieron en respuesta a estas condiciones adversas. Con dicho fin, a continuación, se problematizan algunas experiencias de las unidades productivas nucleadas en la UTEP Córdoba, sin olvidar que la economía popular, sus diversos actores y organizaciones, no se limitan únicamente a aquellas experiencias, individuos, dinámicas y estrategias que se circunscriben bajo la organización formal de la UTEP.

La situación cordobesa

La Unión de Trabajadores de la Economía Popular Córdoba, antes CTEP (Confederación de Trabajadores de la Economía Popular), sostiene y representa a un conjunto de experiencias territoriales de economía popular de la provincia de Córdoba, nucleando a más de 10.000 trabajadores/as. Además de las organizaciones con presencia o desarrollo nacional (como el Movimiento Evita, el Movimiento de Trabajadores Excluidos, Federación de Organizaciones de Base, Barrios de Pie, CCC, la Federación Argentina de Carreros, Cartoneros y Recicladores - FACCyR), en Córdoba la UTEP está compuesta por organizaciones locales como el Encuentro de Organizaciones (EO) y la Unión de Trabajadores Rurales (UTR), entre otros, que a su interior contienen a otras organizaciones más pequeñas o de cobertura local.

Por su parte, por medio del análisis de las miembros de las diferentes unidades y experiencias de

¹² Ejemplos de las políticas neoliberales implementadas en Argentina en los 90: privatización de empresas estatales, como la venta de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel), Aerolíneas Argentinas y Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF); la concentración del capital y la extranjerización de la economía; la reducción drástica de la intervención estatal; la desregulación de la economía y la liberalización del mercado interno; así como la disminución del gasto público, son elementos característicos del período. Además, la implementación del Plan de Convertibilidad, que incluyó el establecimiento legal de la paridad cambiaria del austral con el dólar, y acciones como el incremento de impuestos y tarifas para recaudar fondos destinados al pago de la deuda, marcaron una etapa de transformaciones económicas y políticas en Argentina.

la economía popular que formaron parte de los dos encuentros de formación en economía popular, este trabajo se centra en FACCyR (Federación Argentina de Cartoneros, Correos y Recicladores) con fuerte presencia a nivel provincial y gran desarrollo en la ciudad de Córdoba, en primer lugar. En segundo lugar, la Asamblea de Quinteros y Medieros El Quirquincho en el Cinturón Verde Sur (de composición migratoria en su gran mayoría). En tercer lugar, TRAUT (Trabajadores Unidos por la Tierra) en el Valle de Paravachasca, Santa María y Calamuchita. Y finalmente Cooperativa Textil FUEGOR dentro del EO (Encuentro de Organizaciones).

Metodología

Como se mencionó previamente, la pregunta de investigación que guía este artículo es: *¿Cómo los miembros de la economía popular significan las prácticas de cuidado, y por qué estas representan una forma de resistencia al neoliberalismo?*

Para responder a esta pregunta, se adoptó una estrategia metodológica basada en el análisis de contenido y el análisis del discurso. El corpus discursivo utilizado como referente empírico está compuesto por las intervenciones recogidas durante dos jornadas del “Ciclo de Formación en Economía Popular”, realizadas los días 13 y 20 de septiembre de 2023.

Estas jornadas fueron organizadas por los proyectos de Responsabilidad Social Universitaria: "Organización Comunitaria y Economía Popular: Espacios de Encuentro e Intercambio de Saberes" (dirigido por el Dr. Gerardo Avalor) y "La Política Plebeya: Prácticas y Espacios de Formación Política" (dirigido por la Dra. Candela de la Vega) en la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Católica de Córdoba.

En esta oportunidad participaron no solo miembros de organizaciones de la economía popular cordobesa de FACCyR, Cooperativa Hortícola El Quirquincho, Cooperativa Textil FUEGOR, Traut Refugio Libertad, sino también titulares, miembros de cátedra y alumnos de la Universidad Católica de Córdoba de las asignaturas de “Epistemología de las Ciencias Sociales Contemporáneas”, “Epistemología de las ciencias Sociales” y “Teoría Política Contemporáneas”.

Durante estas instancias de diálogo y formación, se brindó la oportunidad a los miembros y participantes de las diversas unidades que conforman y contribuyen a la economía popular para que expresen sus perspectivas, posicionamiento, vivencias y realidades. Sin olvidar que el propósito es comprender cómo significan sus prácticas y estrategias organizativas y productivas, enfatizando en las prácticas del cuidado, y como estas representan una respuesta y resistencia al neoliberalismo, se hizo hincapié en que compartan detalles sobre la naturaleza de sus actividades, las funciones que desempeñan dentro de sus propias unidades, cómo se organizan, cuál es su origen, los desafíos que enfrentan en sus estrategias organizativas y productivas, así como su relación con el Estado y sus diferentes subunidades.

El principal interés en analizar estos encuentros consiste en recuperar, en un primer momento mediante el análisis de contenido cualitativo (identificando lexemas, recursos narrativos, identidad, redes verbales, oposiciones), y, luego, vía técnicas propias del análisis del discurso (trabajando con procesos de constitución de sujetos y de sentidos, así como también con las propiedades discursivas que refieren a la lengua histórica para dar cuenta de la relación entre lenguaje y contexto), aquellas gramáticas que dan cuenta estrategias productivas, organizativas y del cuidado. Y, de esta manera, tratar de aproximarnos al sentido y a cómo significan-resignifican a través de su materialidad lingüística e histórica; cómo interpretan y entienden su entorno, más allá de lo establecido, lo formal o lo que se considera como verdadero.

Para llevar a cabo este análisis, en materia de codificación, categorización y análisis del discurso, nos apoyamos en una herramienta fundamental: el programa ATLAS. Ti. Este software ofrece diversas funciones que facilitan un enfoque sistemático y organizado de los datos, ya sean archivos de texto, gráficos, audio o video. Además, permite la interacción y la relación simultánea entre estos diversos tipos de datos en un único formato de archivo, conocido como unidad hermenéutica. De esta manera,

proporciona una comprensión integral del proceso de análisis.

Políticas o prácticas del cuidado

Las jornadas del “*Ciclo de formación en economía popular*” fueron un espacio valioso para fomentar el intercambio de conocimientos y experiencias, permitiendo un mayor entendimiento de las dinámicas y desafíos que rodean a la economía popular. Al dar voz a los protagonistas de este sector, se logró recuperar dinámicas, mecanismos y formas de vivir otras, propias de estos sectores y que, si bien no están fuera del capitalismo ni son inmunes a la racionalidad neoliberal, si son ajenas o, mejor dicho, buscan escapar y resistir, a las formas de vivir dictaminadas por el capitalismo y la racionalidad neoliberal. Esto incluye dinámicas que van más allá de lo meramente económico, productivo y lucrativo, y que comprende, también, estrategias individuales y colectivas que mejoran el bienestar material y emocional de las vidas populares en cuestión. Es por ello que es preciso comprender de forma más abarcativa a la economía, al modo que lo plantea Fernández Álvarez (2016):

la economía como constitutiva de todo proceso que involucra aquello que hacemos para “ganarnos la vida” en un sentido amplio del término. Esto incluye dinámicas comúnmente consideradas no económicas como las relaciones sociales que pueden constituir “inversiones” o las prácticas de cuidado (de L’estoile, 2014) que contribuyen a garantizar la reproducción social e involucran sistemas colectivos para sostener la vida incluyendo las posibilidades objetivas y subjetivas para proyectarse hacia el futuro. (p.74)

En suma, a las estrategias organizativas (autogobierno) y productivas (económico-productivas), que significan y ofrecen una respuesta y resistencia a la racionalidad neoliberal, hay que sumarles las prácticas de cuidado, todas aquellas dinámicas de cuidados socio comunitario que devuelven el “cuidado de la vida” al centro de la acción política.

Hay distintas formas en que se reflejan estas estrategias y prácticas no asalariadas que demandan muchas horas constantes en cada familia, y que, por lo tanto, son fundamentales para el desarrollo de las vidas en el territorio, ya que expresan una resistencia a las diversas configuraciones y formas en la que la precariedad neoliberal se hace presente en su cotidianidad y atenta contra su bienestar. A gran escala podemos enmarcar bajo esta noción a los merenderos, promotoras de salud, las guarderías, cuidado de adultos mayores, acompañamiento a personas que no pueden servirse por sí solas, etc. No hay que olvidar que, sin considerar en el análisis estas prácticas relacionadas con el cuidado, es imposible comprender la potencialidad de la resistencia y supervivencia de la Economía Popular en cuanto sujeto y, en particular, de quienes la integran y habitan. Esto se debe a que, siguiendo a Serra (2014), la Economía Popular, en tanto negatividad y opuesta al ajuste estructural de la hegemonía neoliberal:

constituye un sujeto subalterno no como mera «consecuencia negativa» o efecto perverso, sino como sujeto que resiste el ajuste mediante el desarrollo de sus estrategias, prácticas y organizaciones más allá de que las formas en que se organiza ese sujeto no sean necesariamente diferentes a las de otros sectores que no pertenecen a la Economía Popular (p.14)

Como se mencionó, la ejecución de medidas neoliberales contribuyen a la precarización de sectores ya vulnerables, acentuando su estado de vulnerabilidad y desprotección. En este punto si bien las estrategias y dinámicas de producción, organización y autogobierno, son una instancia fundamental de resistencia y supervivencia, las políticas/prácticas del cuidado son fundamentales. Todas aquellas medidas y actividades relacionadas con el cuidado, como el cuidado de personas mayores, personas que no pueden valerse por sí solas y los merenderos, deben entenderse como imprescindibles en términos de defensa y contraofensiva a la precariedad neoliberal. Son espacios en donde la supervivencia, la dignidad y la autonomía, en tanto esferas y condiciones necesarias para la vida, son revalorizadas, sanadas y puestas en el eje de la vida social.

Es por todo lo mencionado que en cuanto estrategias, prácticas y relaciones no remuneradas o no económicas, pero que hacen a la subsistencia, proporcionan una mejora en términos de buen-vivir y, por lo tanto, son un contrapeso y resistencia al ajuste estructural neoliberal, a continuación, se analizan

dos casos de “prácticas del cuidado” tal como lo expresaron los referentes y miembros de las diversas organizaciones de la economía popular que participaron en las dos jornadas del “Ciclo de formación en economía popular”.

Cuidados de personas mayores y acompañamiento de personas que no pueden servirse por sí solas

Cuando nos referimos a que una práctica, actividad, política o estrategia está relacionada con el cuidado, hablamos de un concepto que trasciende su significado de sentido común. Más bien, se trata de una imbricación y lógica relacional entre pares. Son todas aquellas actividades realizadas por una persona en pos de ayudar a otra que se encuentra en situación de dependencia. Siguiendo a Sayago-Peralta (2024), se entiende por cuidado

“al vínculo emocional, usualmente recíproco, entre la persona que brinda el cuidado y la que lo recibe (Hochschild, 2008) y en el marco de ese vínculo, la persona que brinda el cuidado siente responsabilidad por el bienestar de otros y lleva a cabo un trabajo mental, emocional y físico a fin de cumplir con esa responsabilidad” (p. 113)

El cuidado de adultos mayores, al igual que el acompañamiento a personas que no pueden valerse por sí solas, son ejemplos de prácticas del cuidado. En este punto es importante recuperar dos situaciones comentadas en el ciclo de formación de economía popular por Horacio “el negro” de FACCyR (Federación Argentina de Cartoneros, Correos y Recicladores). La primera es la de un miembro de la organización, que consiguió acceder a una tarjeta bancarizada, pero que “no sabe usar el cajero, entonces la lleva a su hermana, su hermana le cobra el 20% de lo que hay en el cajero, porque ella no sabe leer ni escribir... su hermana... imagínense cualquiera, de cualquier hijo de vecino lo que pueda llegar a hacer a las personas...”. Si bien, en primera instancia, esta escena parecería mostrar que el no saber usar los dispositivos bancarios y financieros equivaldría a no estar subsumido por las lógicas neoliberales y, por lo tanto, carecería de carácter de resistencia al neoliberalismo, por el contrario, debemos entender que el enseñar cómo utilizar las diferentes disposiciones y los diferentes dispositivos bancarios, es una actividad no asalariada y que significa una ayuda y acto de empoderamiento y autonomía de la persona. Es en este punto en donde cobra valor esta actividad de enseñanza, ya que brinda una contención que excede la búsqueda de devolverle su dignidad en tanto autonomía. Lo que se deja entrever en la situación comentada por Horacio (FACCyR), es una comprensión y entendimiento de la contención, la seguridad y el cuidado de una forma más extensa y amplia que la vigente. Tanto en términos de ubicación territorial y cercanía de los vínculos sociales (vecinos, familiares, compañeros de trabajo), al igual que las vigentes y potenciales amenazas al bien-estar de los individuos. En síntesis, hay dos cuestiones por destacar: por un lado, no protege solamente de la desprotección estructural, producidas por las instituciones del sistema político y de la economía capitalista, que genera la informalidad y precariedad que habita y lo atraviesa; por otro lado, tampoco se limita a los familiares, ya que también apunta a resguardar del aprovechamiento de su situación por parte de “cualquier hijo de vecino”.

En segundo lugar, y en relación con el cuidado y protección de adultos mayores, Horacio comentó el caso de Marcelino; un hombre de “72 años, dos ACV, no se entiende cuando habla”. Cuya hija, “se queda con el Potenciar, ... Lo tienen encerrado en una pieza, hemos hecho denuncias, un montón de cosas”. En esta situación, también entran en juego los sentidos y significados en torno al cuidado comentado para el caso anterior, así como también lo mencionado con relación a la ubicación territorial y cercanía de los vínculos sociales. Pero, además, en la manera en que diseñan, planifican y ejecutan estas instancias del cuidado, se deja entrever una concepción del trabajo y del rendimiento de los trabajadores, alejada y antagónica a la del capital ya mencionados previamente basada en lógicas resultadistas, del rendimiento, la meritocracia y el management. Esto se refleja en que no se considera a la hora de brindarle salud y seguridad a un compañero de la unidad, cuántos años tiene (72 años), su condición de salud (dos ACV) o facultades (no se entiende cuando habla).

Por otro lado, tenemos la salud comunitaria. Esta es una de las prácticas de cuidado en donde la

vida está en el centro del eje. Carolina, trabajadora textil que forma parte de “cociendo por nuestro sueño” (FUEGOR), y, a su vez, de promotoras de salud del EO, manifiesta que entienden “la salud de forma colectiva y no individual”, y que, su trabajo principal, ha consistido en diferentes actividades “en las cuales se trabajó con adultos mayores, se hizo gimnasia preparto, también realizó acompañamiento a personas con hipertensión, también hicimos talleres de salud sexual con niños adolescentes y también con las madres de los chicos que iban en el cole”.

Las gramáticas que atraviesan y trascienden todo este sentir vinculado a entender “la salud en un sentido comunitario”, son productivas y dejan entrever que hay un horizonte y un fin que excede y supera al mero cuidado. Como menciona Carolina, “la salud, de forma colectiva y no individual”, es entendida desde una mirada esperanzadora y posibilitadora de la libertad necesaria para desarrollarse, ya sea produciendo, aprendiendo y conviviendo en el espacio social. Sin un compañero sano, no hay cuerpos activos en las unidades productivas, no hay organización ni autogestión posible. En este punto, es una condición de oportunidad y de necesidad que contribuye a un propósito de igualdad de oportunidades para lograr un desarrollo integral de la personal en lo común, en el barrio. Por lo tanto, es en este sentido que la labor del cuidado de adultos mayores, de las mujeres, niños y niñas en situación de vulnerabilidad deben considerarse como estrategias y dinámicas que atenúan el estado de precariedad.

Cabe destacar que la labor desempeñada creció cualitativamente y cuantitativamente en la pandemia, en donde, realizaron diversas estrategias organizativas en pos de la salud y el cuidado de los vecinos del barrio. Como fueron: elaboración de barbijos, crearon comité de crisis, se distribuyen elementos de higiene y salud, así como también kit de salud y bolsones de comidas, información sobre síntomas y acerca de centros de testeos, recomendaciones de cuidado, etc.

Por todo ello, la salud comunitaria implica —e implicó— una clara expresión de la capacidad organizativa, además de una expresa reivindicación de la importancia de las prácticas y estrategias del cuidado.

Redes de contención alimentaria: Los Merenderos

Con la finalidad de profundizar en los sentidos que se construyen y ubican alrededor de las diferentes instancias del cuidado mencionadas por los miembros de la economía popular, se analizan las siguientes citas extraídas de discursos que corresponden a diferentes miembros de las unidades de la economía popular.

Jimena, de Trabajadores Unidos por la Tierra (TRAUT) del refugio Libertad, al comentar cómo se organiza el merendero del que está a cargo, expresó que esta instancia excede y va mucho más allá de la mera acción de “dar un vaso de leche y algo de comer”. En relación con esto se pueden establecer dos formas a partir de las cuales es significado el merendero: la primera, el objetivo, rol y propósito del merendero; mientras que la segunda, es a través de comprender al merendero como lugar de contención no solo para los niños, sino también para sus madres y, en algunos casos, a los papás.

Con respecto al propósito del merendero y su rol, Jimena manifiesta que en el mismo se dan talleres, así como también apoyo escolar, ya que, como se mencionó, esta instancia excede y va mucho más allá de la mera acción de dar un vaso de leche y algo de comer.

“la idea no es que vayan los chicos y tomen la copita leche y se vayan a su casa. Yo siempre hablo con ella y con los otros coordinadores que le digan, ¿no?, esa no es la idea. La idea es darle la contención no solo a ellos, sino también a las mamás o los papás”.

La última parte del fragmento da cuenta de que la contención no es solo para los niños, sino que abarca a sus padres también, pero, en general, a las madres.

“como estamos retirados de los pueblos y por el lugar donde estamos nosotros, las mamás nos acompañan. Entonces también es como que las mamás tienen su lugar, digamos ahí para que las mamás también conversen, se tomen un mate. Es más, por ahí tenemos, eh, la mesa para los nenes y la mesa para las mamás, y la mamá se pone a tomar

mate y bueno, ahí sale todo esto que los compañeros se van conociendo y van saliendo estos temas. Incluso nosotros, antes de empezar, eh, con los comedores, eh, hacíamos ronditas de mujeres y también, o sea, nos vinculamos”

Estos espacios donde las mujeres con sus hijos son contenidos, han dado lugar a diferentes instancias de diálogos y debate en donde se pone en común cuestiones y situaciones relacionadas con la violencia.

En suma, en lo que respecta a la experiencia del merendero en los Trabajadores Unidos por la Tierra (TRAUT) del refugio Libertad, se deduce que estos lo significan, en primer lugar, como un lugar de contención para madres e hijos, cuya función y propósito no se reduce al dar leche y comida, sino que brinda talleres y apoyo escolar, entre otras cuestiones. Y, en segundo lugar, como una instancia potencial en términos organizativos, de lucha y resistencia de las mujeres contra la violencia de género.

Desde una mirada ya no rural, sino urbana, Natalia, del EO (Encuentro de Organizaciones), también da cuenta de cómo significan, al igual que los Trabajadores Unidos por la Tierra (TRAUT) del refugio Libertad, el merendero como contención, distracción y formación. En donde los chicos,

“no van por la leche o el pan que vos le des, sino que es la distracción de ellos, de su cabeza, de salir a jugar, de estar con los chicos, de sentirse contentos porque uno le da amor a la leche y a los niños cuando hace las cosas, entonces ellos se sienten contentos. No quiere decir que la mamá no los quiere, sino que están necesitando ese afecto, entonces ellos se aferran”

Y, en cuanto a la formación y educación:

“En nuestro espacio, estamos abiertos y tenemos abierto comedores, también se busca espacio donde los niños puedan estar, en un tiempo de leche, donde hay talleres, talleres de robótica, hay de danza, de pintura, pastelería, para niñas, se buscó hacerlo talleres culturales a los niños para que tengan esa distracción en su cabeza”

En el decir de los discursos y relatos de vida brindados por los diferentes miembros de las ramas trabajadas en esta instancia, hay algo común a la hora de pensar el cuidado, al igual que las prácticas y políticas a las que conduce.

Tanto la ayuda proporcionada a Marcelino, a la mujer que “no sabe usar el cajero, entonces la lleva a su hermana”, a los destinatarios de las acciones de las promotoras de salud, a los niños y niñas en los merenderos (tanto en materia de alimento, así como también, en términos de contención y desarrollo de habilidades y herramientas por medio de los cursos ya actividades que desempeñan), a las mujeres que encuentran un lugar de organización y apoyo en los mismos merenderos a los que llevan a sus hijos, etc., en cada una de estas instancias el cuidado y su puesta en acción generaron cambios y proporcionaron soluciones más que importantes. Ahora bien, de lo que se trata es de entender el significado que desde las unidades productivas le dan al cuidado. Es por ello que el análisis cualitativo de sus enunciados es crucial para entrever y llegar al sentido que circula cuando refieren al cuidado. Es por ello que en este punto es relevante la siguiente conclusión que es común a todas las dinámicas mencionadas: en primer lugar, y como ya se mencionó, el cuidado se entiende en términos colectivos y con una función esperanzadora y posibilitadora de la libertad necesaria para desarrollarse, ya sea produciendo, aprendiendo y conviviendo en el espacio social. En segundo lugar, el cuidado en tanto apoyo, sustento, escucha y contención, basado en el compañerismo y la empatía. De lo que se trata es de dar un lugar de libertad y resguardo, en donde “mi compañero”, con quien comparto y convivo en los espacios comunes de trabajo, se pueda sentir libre de poder expresarse y contar su situación, se le escuche y no sea juzgado. En relación con este segundo punto es que debe mencionarse que se pone en juego el par compañerismo-empatía para dar lugar a un sujeto y a una forma otra de amistad, ya que es a la vez compañero de trabajo, es mi contención, posibilitador y compañero de lucha y resistencia.

A pesar de lo mencionado, sí hay una cuestión novedosa e importante por resaltar en el discurso y forma de significar al merendero, y sus efectos, por parte de Natalia, que no surgió por parte de la experiencia rural del mismo: el merendero y sus efectos lúdicos. Los efectos y propósitos de distracción y contención que conlleva el merendero, producen, en tanto efecto, dinámicas e instancias lúdicas. Esto se expresa en la forma en que Natalia (Encuentro de Organizaciones), describe cómo actúan los chicos y cómo estos perciben y entienden al merendero:

“En el barrio, es un barrio en el que hay muchos chicos y es normal que estén en la plaza todo el día. Están jugando a la pelota y dicen “vamos a tomar la leche en lo de la sole o la negra” y ya saben dónde quedan, y van en grupos, y nos ha pasado, creo que, a todos los comedores, que hay 3 que van siempre y vienen con amiguitos, “lo traje a él, lo traje a ella para que vengan conmigo” y después ya vienen, se hace normal. Ya saben “hoy está acá, mañana allá” y ello lo toman como un juego. Y vos, cuando ves la realidad, que no tiran la leche, que cuando vos le das no lo tiran, sino que comen cuando charlan, vos ves que es necesidad la que ellos tienen.”

Ahora bien, ¿cómo se integran y relacionan las categorías y el análisis realizado en este artículo dentro de la pregunta de investigación y el objeto de estudio del PICT (¿cuáles son las estrategias organizativas y productivas que generan las organizaciones de la economía popular, frente a la gubernamentalidad neoliberal y la precariedad del mundo del trabajo, y cómo se relacionan estas estrategias con la economía reproductiva y del cuidado?)

Para responder a este interrogante es preciso desglosar la pregunta de investigación. En primer lugar, las estrategias organizativas y productivas, fue uno de los códigos que se construyó y el cual refiere al conjunto de actividades, mecanismos, dinámicas, propuestas que, siendo más de carácter organizativo-productivo, reflejan una forma-otra de producir, de vincularse y de luchar, por fuera de las lógicas del sistema formal, lo establecido y reconocido en términos estatales-institucionales. Esto se debe a que, si bien la economía popular convive con el modo capitalista de acumulación global, esta convivencia:

no es una convivencia pacífica, sino que registra una permanente tensión con los modos de producción, comercialización y circulación del capital. Tiene dinámicas particulares que todo el tiempo la exponen a los dispositivos de producción y control de la gubernamentalidad neoliberal. En ese sentido, los lenguajes que la interpelan refieren a microemprendedores, emprendedurismo, modos productivos colaborativos y cooperativos, de cercanía al cliente, flexibilidad laboral, social y afectiva, autogobernada y autogestiva, que privilegia el trabajo al capital. (Avalle, Ferrero y Ciuffolini, 2023, p. 3)

Siguiendo con Gago (2014) las formas productivas y, por lo tanto, organizativas ejecutadas y diagramadas por las unidades de la economía popular se caracterizan por ser de carácter autogestivo (sin patrón), comunitario (propiedad común de los medios de producción), solidario (reconstrucción de vínculos) y organizado (construcción de comunidad organizada como proyecto político). (Avalle et al., 2023, p. 3)

“trabajamos sin jefes, sin patrón. No tenemos jerarquía dentro de nuestra cooperativa (...) nos reunimos en una asamblea en donde nos juntamos los once talleres, charlamos y discutimos qué ofrecemos, qué hacemos y para quienes” (Lorena, trabajadora textil, cooperativa textil “FUEGOR”)

“el compañerismo que se crea entre las compañeras, un lazo, una alianza entre nosotros mismos, o sea, que a uno le pasa algo, nos pasa a todos, o sea, tanto para la compañera como también tema de las organizaciones, si tocan a una, tocan a todas” (Lorena, trabajadora textil, cooperativa textil “FUEGOR”)

“...es un trabajo en el cual está toda la familia incluida, tenemos desde mujeres trabajadoras que trabajan en la quita y también los esposos” (Rosalinda, productora hortícola, cooperativa “El quirquincho”)

En un estadio social, político y económico atravesado y subsumido por un sentir neoliberal, las prácticas y dinámicas, como ya se ha mencionado, se basan en la carrera individual, la competencia acérrima, el egoísmo, y no en la empatía, lo colectivo y las necesidades y organizaciones más de tipo mancomunal. En donde este tipo de relacionarse representa una resistencia y una alternativa de lucha, así como también de contención, para la gran precariedad concentrada y dirigida por el neoliberalismo contra estos sectores. Es en este punto en donde la economía popular viene a (re)significar y a plantear una radical alternativa a dicho modelo.

De las entrevistas se advierten distintas formas de estas estrategias productivas y organizativas, como son: asambleas barriales, cooperativas, unión de organizaciones e instituciones ya consolidadas, corte de calles, ferias de venta de verduras y frutas, visualizaciones en plazas, participación de instancias formativas y de difusión de conocimiento, elaboración desde el territorio de bienes con el fin de dar solución a diferentes demandas y necesidades insatisfechas por los medios y vías instituciones-estatales, etc.

La relación entre las mencionadas estrategias organizativas y productivas, y las prácticas del

cuidado, no solo recae en que estas últimas también expresan una lucha y resistencia a la gubernamentalidad neoliberal y la precariedad que esta produce, sino más bien en la propia inmanencia de las prácticas de la economía popular; es decir, en esa naturaleza versátil en donde lo común, lo doméstico (como lugar de producción autogestiva), la creatividad, la escucha, la pluralidad de voces, las necesidades, dan cuenta de “tramas comunitarias de larga data en nuestros pueblos; tramas que el arrasamiento del capitalismo neoliberal y la crueldad patriarcal no han logrado aún desarmar” (Avalle, Ferrero y Ciuffolini, 2023, p. 11)

Es en este punto en donde el rol de reproducción del hogar y tareas de cuidado se presentan como una alternativa a la falta de respuesta a las demandas de los sectores populares de bienes, servicios y objetos para satisfacer aquellas necesidades más acuciantes y que más adolecen a estas personas (tierra, techo, trabajo, vidas libres de violencias)

Por lo tanto, las estrategias, dinámicas, políticas, agenciamientos y cursos de acción llevados a cabo por el conjunto de las áreas y aristas de la economía popular, son luchas que garantiza un sustento material tal que permite alcanzar condiciones materiales de existencias lo más óptimas posible, ante los reiterados saqueos y despojos capitalistas (Gutiérrez Aguilar, 2015). Lo organizativo, lo productivo, reproductivo y lo propio del cuidado, son diferentes frentes a través de los cuales recibir a la precariedad dirigida por las prácticas neoliberales hacia las vidas populares a modo de forma de gobierno.

Conclusión

Estas breves páginas presentan algunas reflexiones que surgieron no solo del análisis de las jornadas del “Ciclo de formación en economía popular”, sino también, de intensas discusiones teóricas y formativas previas, desempeñadas al interior del equipo de investigación, sobre las temáticas que vinculan economía popular, precariedad, territorio, subjetividades populares, estrategias productivas y organizativas, entre otras. Todo ello en el contexto cordobés.

Debido a la mayor producción en materia de estrategias productivas y organizativas, este artículo se centró en indagar lo propio de las dinámicas y prácticas necesarias para la sostenibilidad de la vida, llamadas “no económicas” o “políticas del cuidado”. En este sentido, los discursos de Lorena, Rosalinda, Horacio, etc. dejan entrever la importancia de comprender las necesidades y demandas de la economía popular, como una cuestión mucho más compleja, y con una trama difusa que excede y subsume lo meramente económico-productivo y combativo. Es en este punto en donde se destacó, por un lado, la situación de dos organizaciones (FACCyR y FUEGOR) en donde quedaba en manifiesto como problema y políticas del cuidado, el cuidado y protección de adultos mayores y la salud comunitaria. Por otro lado, y ya en profundidad, se plasmó, vía un análisis cualitativo de las narrativas y discursos de miembros de (TRAUT y EO), cómo significan al merendero, qué sentidos emergen y vislumbran en torno a él y, por último, como expresa una instancia de resistencia, contra la precariedad producto del sentir neoliberal.

De lo anterior se concluye que: Por un lado, lo distintivo de esta experiencia política (la economía popular) son la creatividad, el movimiento, la particularidad de la forma de producir y organizarse, en la que se realzan, valoran y toman en cuenta una serie de sujetos, saberes y vivencias propias de los sectores populares.

En lo que respecta a las formas de organización y autogobierno, algunas de las maneras en que se manifiestan, expresan y presentan son: asambleas barriales, cooperativas, unión de organizaciones e instituciones ya consolidadas, corte de calles, ferias de venta de verduras y frutas, visualizaciones en plazas, participación de instancias formativas y de difusión de conocimiento con el fin de dar solución a diferentes demandas y necesidades insatisfechas por los medios y vías instituciones-estatales, etc.

En lo que respecta a las formas productivas ejecutadas y diagramadas por las unidades de la economía popular estas se caracterizan por ser de carácter autogestivo (sin patrón), comunitario (propiedad común de los medios de producción), solidario (reconstrucción de vínculos) y organizado

(construcción de comunidad organizada como proyecto político). (Avalle et al., 2023, p. 3)

Por otro lado, la realidad de la economía popular, en su diversidad toda, está atravesada por la precariedad neoliberal que, en sus múltiples frentes de ataques, lleva a que las experiencias económicas de lo popular se transformen y modifiquen tanto cuantitativa como cualitativamente.

También se advierte que es evidente que, con las dinámicas organizativas y productivas, no solo no basta, sino que, éstas se ven acompañadas de otras lógicas que ponen como eje de su accionar, la vida; estas son las prácticas o políticas del cuidado. En relación con estas prácticas recién mencionadas, destacar aquello que el análisis de contenido y discurso nos permite entrever y vislumbrar el sentido de la misma. En primer lugar, “la salud, de forma colectiva y no individual”: el cuidado se entiende en términos colectivos y con una función esperanzadora y posibilitadora de la libertad necesaria para desarrollarse, ya sea produciendo, aprendiendo y conviviendo en el espacio social. En segundo lugar, el cuidado en tanto apoyo, sustento, escucha y contención, basado en el compañerismo y la empatía. Además, hay que mencionar que no se limita a hacer frente a la desprotección estructural, producidas por las instituciones del sistema político y de la economía capitalista, que genera la informalidad y precariedad que habita y lo atraviesa; sino que tampoco se limita a los familiares, ya que también apunta a resguardar del aprovechamiento de su situación por parte de “cualquier hijo de vecino”.

Por último, en estas experiencias analizadas, surge una nueva idea del compañerismo. Lógica que pone en juego el compañerismo-empatía para dar lugar a un sujeto y a una forma otra de amistad, puesto que es a la vez compañero de trabajo, es mi contención, posibilitador y compañero de lucha y resistencia.

Para finalizar y con el fin de pensar posibles escenarios futuros, así como la realidad –precaria– que depara para la economía popular, hay dos cuestiones por preguntar y problematizar. La primera es qué horizontes y posibilidades se presentan para la economía popular, en el contexto de asunción como presidente de la república argentina, de Javier Milei. Como es de público conocimiento, el economista ultraliberal, representa una batería de propuestas y políticas que, por el momento, dejan entre ver que tienen como blanco de ataque todo lo que significa el brazo asistencialista y social del Estado. Por lo que la situación popular se va a ver más amenazada que con los gobiernos anteriores. Las estrategias productivas y cualitativas deben ser más diversas, productivas, efectivas e innovadoras. Es posible que se dé un crecimiento en términos cuantitativo y cualitativo de este sector.

En segundo lugar, en lo que respecta a problematizar la economía popular, es más que necesario profundizar en el estudio y análisis de las experiencias, agenciamientos (si es que hay) y vivencias que se hallan y componen todo aquel sector por fuera del ya formalizado e institucionalizado.

Bibliografía

- Agustinho, M. A. (2023) Caracterización cuali-cuantitativa: Rasgos y problemáticas de las/os trabajadoras/es de la economía popular de la provincia de Córdoba en base a investigaciones y fuentes estadísticas disponibles. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CONICET, 2022: Julieta Quirós y Karina Tomatis (Coords.). *Otra Economía*, 16(29), 271-276.
- Almeyra, G. (2005) Los movimientos sociales en Argentina, 1990-2005. *Argumentos*, (48-49), 43-68.
- Alonso, L. (1999) La mirada cualitativa en sociología. Cap. 6 "El análisis sociológico de los discursos: una aproximación desde los usos concretos". Madrid: Fundamentos. Pp. 187-220.
- Avalle, G. (2008) "Conflictos Localizados. Anclajes territoriales de las luchas piqueteras en Córdoba". (Cap. 2). En Ciuffolini, M. A. (Comp.) *En el llano todo quema: movimientos y luchas urbanas y campesinas en la Córdoba de hoy*. Córdoba: EDUCC. Págs. 75-108.
- Avalle, G. (2009) *Clases y territorio: construcción de subjetividades en los movimientos sociales*.
- Avalle, G. (2010) *Las luchas del trabajo: sentidos y acciones de docentes, meretrices y piqueteros en Córdoba*. EDUCC: Córdoba.
- Avalle, G. (2014) "La contienda sindical. Luchas docentes en la Argentina contemporánea". Tesis Doctorado en Política y Gobierno. Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Universidad Católica de Córdoba. Córdoba, Argentina.
- Avalle, G. (2017) "Técnicas de gubernamentalidad y degradación de derechos. Análisis de programas laborales en Argentina". En *Sudamérica: revista de ciencias sociales*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Mar del Plata. N° 6.
- Avalle, G. (2018) "Nuevos rostros a viejas formas del trabajo: sindicalización de las mujeres meretrices en Argentina". *Revista Latinoamericana de Estudios sobre Cuerpos, Emociones y Sociedad*. N° 28. Pp. 23-38.
- Avalle, G. (2019) "El procesamiento estatal de las demandas populares. El caso de Córdoba, Argentina". En *Revista de Ciencias Sociales*. N° 165. Pp. 29-44. Universidad de Costa Rica.
- Avalle, G. (2020) "Sindicatos y movimientos sociales. Una confluencia teórico metodológica desde Latinoamérica". En *Revista Sociología del Trabajo*. 97, 71-83.
- Avalle, G. (2022) "Condiciones estructurales del mundo del trabajo pre o post pandemia en Córdoba: entre el mercado formal y la economía popular". XX Jornadas Interdisciplinarias y XI Jornadas de Psicología. Universidad Católica de Córdoba. 4 y 5 de octubre.
- Avalle, G. y Caccia, A. (2021) "¿Nuevo paradigma? Análisis de la política de seguridad en Córdoba desde 2015". XXI Congreso Nacional y XI Latinoamericano de Sociología Jurídica (SASJU). Rosario. 27, 28, 29 Y 30 de octubre.
- Avalle, G. y Hernández, J. (2019) "Vidas en tránsito. El sueño de la casa propia en el programa habitacional Hogar Clase Media". En *Revista Conocimientos*. N° 4 (2).
- Avalle, G. y Reinoso, P. (2022) "Neoliberalismo y pandemia: estrategias de producción y reproducción para la subsistencia de los sectores populares en la ruralidad. La experiencia del territorio de Cochatalasacate, Punilla (Córdoba)". En *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*. V6, N°14. En prensa.
- Avalle, G., Brandán Zehnder, M.G. (2011) "El cuerpo entre la lucha y trabajo: el caso de las Trabajadoras Sexuales de la Ciudad de Córdoba, Argentina". En *Revista Pequen*. Escuela de Psicología. Universidad del Bío Bío. Chile. Vol. 1, N° 1, Pgs. 93-107.
- Avalle, G., Ferrero, M.M. y Ciuffolini, M.A. (2021) "Experimentación política, organización comunitaria y economía popular en la provincia de Córdoba, Argentina. Estudio de casos urbanos y rurales de producción y gestión de lo común". Primer congreso internacional "Democracia Comunal". Bilbao, España. 13 al 16 de octubre.
- Avalle, G., Ferrero, M. M. y Ciuffolini, M. A. (2023). Experimentación política, organización comunitaria y economía popular en la provincia de Córdoba, Argentina. Estudio de casos urbanos y rurales de producción y gestión de lo común. *Política y Sociedad*, 60(1), e84089. <https://doi.org/10.5209/poso.84089>

- Azarian, F. (2015) “Políticas de vida. Resistencias de los carreros de la cooperativa La Esperanza a la gestión neoliberal de la basura en Córdoba”. En Revista Espacios Políticos. XI Edición: “La política en agenda: Debates y desafíos regionales”. Disponible en: <http://espaciospoliticos.com.ar/revista-xi/>
- Azarian, F. (2016) “La lucha de Ammar-Córdoba. Trabajadoras sexuales resistiendo el dispositivo de la sexualidad en momentos biopolíticos”. En Debates Actuales de Psicología y Sociedad. Volúmen 1. Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Católica de Córdoba. DOI: 10.22529/daps . Pág. 132-137.
- Azarian, F. y Caccia, A. (2017) “Precarización, vida y lucha social. El caso de los carreros de la Cooperativa La Esperanza”. I Jornadas de Estudios sobre el Trabajo en Córdoba – PREASET. 30 y 31 de mayo.
- Azarian, F., Villegas Guzmán, S.M. y Whitney, L. (2017) “Judicializar, institucionalizar, formalizar: el estado frente a las luchas por la tierra en Córdoba (Argentina)”. XVIII Congreso Nacional y VIII Latinoamericano de Sociología Jurídica. “Nuevos contextos en América Latina, derechos y sociedades en crisis. Tendencias y alternativas”. Mendoza, 11, 12 y 13 de octubre.
- Azarian, F. (2021) “Articulaciones anti-neoliberales del movimiento de la diversidad y de la disidencia sexual argentino por la inclusión laboral travesti/trans”. En Crítica y Resistencias. Revista de conflictos sociales latinoamericanos, N° 12, Págs. 162-171.
- Azarian, F. (2020) “Producción y reproducción de la vida. Disputas feministas en el mundo del trabajo”. En Revista Politikon. Géneros, feminismos y diversidad sexual. Vol. 2. Núm. 3. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Universidad Nacional del Litoral. I
- Baraldo, Natalia. (2010). “Educación en y desde los movimientos sociales: ¿nuevo objeto y nuevos abordajes en educación? Algunas tendencias en estudios recientes”. Cuadernos de Educación, 8, 165-176.
- Bourdieu, P. (1997). La esencia del neoliberalismo. Revista Colombiana de Educación, 35. <https://revistas.pedagogica.edu.co/index.php/RCE/article/view/5426>
- Bourdieu, P. (2000). Contrafuegos: reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal. Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2002). La nueva vulgata planetaria. Revista Colombiana de Educación, 42. <https://core.ac.uk/download/pdf/234805496.pdf>
- Brown, W. (2015). El pueblo sin atributos: la secreta revolución del neoliberalismo. Barcelona: Malpasó.
- Brown, W. (2021). En las ruinas del neoliberalismo: El ascenso de las políticas antidemocráticas en Occidente. Traficantes de sueños.
- Bruno, D. P., & Palumbo, M. M. (2017). La construcción del discurso pedagógico de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular.
- Butler, J. (2006). Vida precaria. Buenos Aires: Paidós.
- Butler, J. (2010). Cuerpos que importan. Sobre los cuerpos materiales y discursivos del “sexo” (A. Bixio trad.). Buenos Aires: Paidós.
- Butler, J. (2011). Violencia de Estado, guerra, resistencia. Por una nueva política de la izquierda: + " Las categorías nos dicen más sobre la necesidad de categorizar los cuerpos que sobre los cuerpos mismos"(entrevista de D. Gamper Sachse). Katz Editores.
- Butler, J. (2017). Cuerpos aliados y lucha política: hacia una teoría de la asamblea. Buenos Aires: Paidós.
- Caccia, A. (2019). Habitar las resistencias: un análisis sobre la configuración de territorios de violencia. VIII Jornadas de Estudiantes, Tesistas y Becarixs: Lo político, la política y las políticas. ¿Las Ciencias Sociales, sus desafíos y aportes para la transformación?
- Cáceres, P. (2003). "Análisis cualitativo de contenido: una alternativa metodológica alcanzable". Psicoperspectivas, vol. II, pp. 53-82
- Ciuffolini, M. A. (2017a). La Dinámica del Neoliberalismo y sus desplazamientos. Para una crítica inmanente en orden a su superación. Studia Politicae, 40 (pp. 85-101).
- Ciuffolini, M. A. (2017) Luchas por la tierra. Contexto e historias de las tomas en Córdoba. Córdoba: EDUCC..
- Ciuffolini, M.A. (Edit.) (2018). Quien no se mueve, no siente sus cadenas. Estudios sobre las luchas político-sociales en Córdoba. Córdoba: EDUCC.

- Ciuffolini, M.A. y de la Vega, C. (2022). "La crisis del capitalismo y reestructuración de su hegemonía neoliberal en Latinoamérica". En Laura HUERTAS y Fabian VILLARRAGA (comp.), *Ante la astucia del zorro: estudios sobre hegemonía, cultura política y procesos desubjetivación en la teoría y en los casos*, pp. 129-150. Ranelagh: Extramuros ediciones/ Theomailibros.
- de la Vega, C., & Ciuffolini, M. A. (2020). El paradigma neoliberal de gobierno: precarización, inmunidad y control. *Anales De La Facultad De Ciencias Jurídicas Y Sociales De La Universidad Nacional De La Plata*, (50), 066. <https://doi.org/10.24215/25916386e066>
- Economías populares: una cartografía crítica latinoamericana / Patricia Aymar ... [et al.]; Compilación de Verónica Gago; Cristina Cielo; Nico Tassi. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO, 2023. Libro digital, PDF - (Agendas emergentes).
- Fernández Álvarez, M. I. (2016). Experiencias de precariedad, reacción de derechos y producción colectiva de bienestar(es) desde la economía popular. *Revista Ensamblés*, 2016, año 3, n.4 y 5, pp. 72-89.
- Ferrero, M.M.; Villegas Guzmán, S.; Reinoso, P. (2017). *La Piedra: ocupar, resistir, producir y crear comunidad*. Bolivia: Movimiento Regional por la Tierra. Cochabamba, Bolivia. Disponible en <http://porlatierra.org/casos/136>
- Ferrero, M. y Caccia, A. (2019). *Modos de habitar y hacer ciudad: el caso de Resistencia*. 4º Jornadas Interdisciplinarias sobre Conflictos y Problemáticas Sociales. Universidad del Nordeste.
- Fisher, M. (2018). *La privatización del estrés*. In *Realismo Capitalista: ¿No hay alternativa?* (Primera). Buenos Aires: Caja Negra.
- Foucault, M. (2021). *El nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: FCE.
- Gago, V. (2014). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Buenos Aires: Tinta Limón.
- Grabois, J. & Persico, E. (2015). *Trabajo y organización en la economía popular*. Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular: Argentina.
- Gutiérrez Aguilar, R. (2015). "Mujeres, reproducción social y luchas por lo común. Ecos de la visita de Silvia Federici a México en otoño del 2013". *Bajo el Volcán*, 22, pp. 63-70.
- Job, S. (2014a) "Criminalización de las luchas sociales en Córdoba". En *Rebelión*. 26-06-2014. Disponible en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=186533>
- Job, S. (2014b) "Nuevo Orden Mundial, Nuevo Orden Legal" En *Revista Contrapunto*. Seguridad. Montevideo: Centro de Formación Popular del Oeste de Montevideo. N° 4.
- Job, S. (2016) "Policialización, ineficacia y discriminación políticas en seguridad en la Córdoba actual". En *Rebelión*. 16-07-2106. Disponible en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=214579>
- Job, S. y Ferrero, M.M. (2011) "Ciudades made in Mahattan". En *Política y territorialidad en 3 ciudades argentinas* En CIUFFOLINI, M.A. y NÚÑEZ, A. (Comp.), . Buenos Aires: Ediciones El Colectivo. Pag. 167 a 190
- Lombardo, S. (2020). Registro Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular: institucionalización del sector y ampliación de derechos. Entrevista realizada por Valeria Mutuberría y Malena Hopp. *Revista Idelcoop*, 232.
- Moreira, J. (2009). Desafíos y tensiones para la consolidación del movimiento de economía social en Argentina. El caso de la provincia de Córdoba. In *XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología.
- Navarro, P., & Díaz, C. (1999). "Análisis de contenido". En Valles, M. *Técnicas cualitativas de investigación social*. España: Síntesis. Pgs. 177-224.
- Peralta, E. G. S. (2024). Desigualdades de Género en los Trabajos de Cuidados en la Economía Popular. *Anduli: revista andaluza de ciencias sociales*, (26), 111-134.
- Rodríguez, S. L. (2013). *Los movimientos sociales en la Argentina a partir de la década del 90*. Argentina: Ponencia presentada el, 31.

Serra, H. (2014). La forma feria en la Economía Popular. Arraigo, sentidos y regulación del trabajo en la Argentina pos neoliberal. El caso de Villa el Libertador-Córdoba (Doctoral dissertation, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, Escuela de Trabajo Social, UNC).

Smith, A., La Riqueza de las Naciones. Trad. Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid, 1996.

Terranova, L. Grupo Temático N 1: Mercados de trabajo y salarios.

Tomatis, K. L., & Serra, H. R. Economía popular: el derecho al trabajo. Formas, estrategias y experiencias de la economía popular. Rol del Estado ante la economía popular. La organización popular en la economía no formal.

Torre, J. C. (2017) Los huérfanos de la política de partidos revisited. Revista SAAP., 11, 2, 241-249.

Wolanski, S., Sorroche, S., Mate, E., & Santín Ruffo, B. (2022). La economía popular, sus números y dinámica entre el 4t-20 y el 1t-22.

Zarazaga, S. R. (2019). «Todos unidos triunfaremos. Nuevas dificultades para la unidad electoral peronista. Revista SAAP, 13(1), 1-10.

Sobre el autor

Mariano Fuentes

mnf.fuentes@gmail.com

Estudiante avanzado de Ciencia Política en la Universidad Católica de Córdoba (UCC). Durante su carrera, ha destacado por su participación en diversas cátedras, incluyendo Teoría Política Contemporánea y Epistemología de las Ciencias Sociales Contemporáneas, donde ha ejercido como ayudante alumno. Además, ha sido ponente en varios congresos, abordando temas relacionados con el neoliberalismo, economía popular y la intersección entre psicoanálisis y política. Actualmente, forma parte de dos equipos de investigación, uno en la Universidad Católica de Córdoba y otro en la Universidad Nacional de Villa María. Su interés investigativo se centra en temas de relevancia latinoamericana, buscando comprender los procesos políticos y sociales en la región desde una perspectiva crítica y reflexiva.

Irak para armar: apuestas y límites en un contexto convulsionado

Iraq to build: stakes and limits in a troubled context

Nicolás Mondino

nicolassuardi_92@hotmail.com

Universidad Nacional de Córdoba. Argentina

RAIGAL. Revista Interdisciplinaria de Ciencias Sociales
N°11, Abril de 2024 - Marzo de 2025 (Sección Artículos, pp. 137-151)
e-ISSN 2469-1216

Villa María: IAPCS, UNVM

<http://raigal.unvm.edu.ar>

Recibido: 27/06/2024 - Aprobado: 10/12/2024

Resumen

El principal propósito de este artículo es dar cuenta de los movimientos de la política iraquí en torno a la formación del último gobierno en el año 2022, actualmente en ejercicio.

Para ello, proponemos un recorrido previo que refleje su marco histórico, su ordenamiento constitucional, sus instituciones y principales actores políticos involucrados, de cara a la vida interna e internacional de Irak.

Se presta particular atención al conflicto sectario que atraviesa al país, y como el mismo se ve reflejado en leyes, disputas entre partidos políticos y repartos institucionales de poder. Se analizará la delicada situación en la que está sumido el país, que pone de manifiesto la necesidad de cambios por parte de la población en contra de ese sectarismo (que tanto ha dañado la arena política y social del país) y la corrupción de un sistema que hipoteca su futuro, en medio de una política exterior íntimamente tensionada por rivalidades de actores con intereses en Irak.

Palabras claves: Irak; constitución; sectarismo; política iraquí

Abstract

The main purpose of this article is to examine the dynamics of Iraqi politics surrounding the formation of the latest government in 2022, currently in office.

To this end, we propose an initial overview that highlights its historical framework, constitutional structure, institutions, and the main political actors involved, considering Iraq's domestic and international spheres.

Particular attention is given to the sectarian conflict affecting the country and how it manifests in laws, disputes among political parties, and the institutional distribution of power. The analysis delves into the country's fragile situation, underscoring the population's demand for changes to combat sectarianism (which has deeply harmed Iraq's political and social landscape) and the corruption of a system that jeopardizes its future. This unfolds against the backdrop of a foreign policy deeply strained by rivalries among actors with vested interests in Iraq.

Keywords: Iraq; constitution; sectarianism; iraqi politics

Irak para armar: apuestas y límites en un contexto convulsionado

Una realidad en constante tensión

Acercarse a una comprensión más adecuada de lo que está sucediendo en Irak implica considerar el devenir histórico del país, marcado por conflictos y tensiones desde el momento de su creación¹. Tanto el sectarismo², presente en el interior de su diversa sociedad, como la permanente injerencia extranjera serán claves para entender la actualidad del país. Es que desde su nacimiento, Irak fue objeto de disputa para potencias extranjeras; más reciente en el tiempo, lo ha sido para Estados Unidos e incluso para sus vecinos, como veremos a continuación.

¿Podrá Irak alcanzar un desarrollo institucional y un compromiso político maduro que le otorgue estabilidad y confiabilidad a sus habitantes, tan desencantados con la clase dirigente de un país riquísimo en recursos, pero sumergido en la corrupción y en la pobreza? Las diversas movilizaciones espontáneas de los iraquíes expresan ese desencanto, pero sobre todo el deseo de construir un Estado con un andamiaje menos permeable al sectarismo y a la corrupción³.

En este artículo nos proponemos describir e interpretar el panorama político e institucional reciente de Irak, haciendo hincapié en el proceso convulso que permitió finalmente la formación de un gobierno en el año 2022. Ofreceremos algunas claves de comprensión relacionadas a su historia, su ordenamiento jurídico e inserción en un contexto internacional complejo y turbulento como lo sigue siendo Medio Oriente.

Herramientas para el análisis

Poner la lupa sobre Irak y la región en la que está inserto implica el uso de herramientas pertinentes; en este caso Raymond Hinnebusch (2014) con su propuesta de análisis por capas o niveles, nos auxiliará adecuadamente con su modelo para interpretar esta región. La pertinencia de la

¹ Irak surge fruto de la división del Imperio Otomano, luego de haber finalizado la Primera Guerra Mundial. Con un trazo de fronteras artificial digitado principalmente por Gran Bretaña, en 1920 se constituye formalmente en un Mandato, es decir, en una forma de administración prevista por la Sociedad de Naciones para gestionar ciertos territorios que las potencias consideraban dignos de tutela. El Mandato Británico de Mesopotamia (así se llamaba formalmente) recién alcanza su independencia en 1932, aún bajo injerencia británica, tal como profundizaremos posteriormente.

² Entendemos por sectarismo al enfrentamiento de facciones que exacerban hasta el conflicto sus identidades en torno a valores en disputa; cuando se habla de ese fenómeno en el contexto de Medio Oriente, nos referimos específicamente a la rivalidad entre sunitas y chiitas, dos ramas troncales del Islam. En ese sentido, la sectarización se constituye como un “un proceso conformado por actores políticos que operan en contextos específicos, persiguiendo objetivos políticos que involucran la movilización popular en torno a indicadores de identidad particulares” (Hashemi & Postel, p.4, 2017). El concepto de sectarismo ha sido abordado por varios autores, aplicado sobre todo al análisis de Medio Oriente (Gause, 2014; Haddad, 2019; Mabon & Lynch, 2020). Haddad incluso manifiesta en forma explícita la dificultad de ofrecer una definición concreta del término, ya que eso podría llevar a un análisis reduccionista de la situación sociopolítica en Medio Oriente. En esto coincidimos: pensar que el sectarismo (como división meramente religiosa) es el único factor que explica los conflictos que atraviesa Irak y Medio Oriente conlleva una mirada miope y hasta simplificada de lo que sucede en esa región (Haddad, 2019).

³ Sobre el tema existe una vasta producción académica, incluso centrada en el ámbito regional que investigamos. Al respecto, siguiendo autores especializados, entendemos por corrupción a la “ausencia de imparcialidad en el ejercicio del poder público” (Kube & Varrach, p.7, 2020). Esto implica que un funcionario público utiliza su posición para obtener beneficios personales, lo que puede incluir actos como el soborno, el nepotismo, y el uso indebido de recursos públicos. Esta definición abarca tanto el abuso de autoridad para ganancias privadas como la falta de equidad en la toma de decisiones que afectan al interés público (Kube & Varrach, 2020).

conceptualización que nos ofrece este autor se acrecienta en tanto y cuanto aborda Medio Oriente en múltiples trabajos: el autor, reconocido teórico del ámbito de las Relaciones Internacionales, concibe esta herramienta de análisis teniendo en cuenta la cuestión de la identidad, tan vinculada a los conflictos sectarios que atraviesan a Irak y Medio Oriente.

Hinnebusch propone cuatro niveles (o “capas”) de análisis que interactúan entre sí:

- Nivel doméstico o estatal, “donde los constructores del Estado intentan crear estructuras burocráticas y la legitimidad para asegurar la lealtad de los miembros de su población” (Hinnebusch, 2014, p.8). En este caso, nos referimos al nivel de la política estatal iraquí, con las tensiones y enfrentamientos al interior de sus sistema de goberna y política doméstica.
- Nivel transestatal de flujos, movimientos y discursos, donde se evidencia la existencia de identidades y redes transestatales que compiten con las lealtades a los Estados y cuestionan su legitimidad (Hinnebusch, 2014). En un contexto donde la identidad sectaria permea la vida política de toda la región, la existencia de redes transestatales basadas en aspectos sectarios está más que vigente: milicias chiítas iraquíes leales a Irán, por un lado, y grupos sunnitas con vínculos políticos a países de la región, por otro lado, son ejemplos de actores propios de este nivel que influyen con contundencia en la vida de Irak.
- Nivel del sistema regional interestatal (o nivel regional), con “Estados rivales que se equilibran entre sí” (Hinnebusch, 2014, p.8) que tratan de influir consistentemente en sus países vecinos, a fines de imponer o persuadir la ejecución de sus intereses estratégicos regionales. El conflicto Irán-Arabia Saudita⁴, entendido como el enfrentamiento político y sectario regional por antonomasia, se encuadra en este nivel, con una clara lucha por el liderazgo regional. Irak, como vecino de ambos países, es una especie de tablero donde Irán y Arabia Saudita miden sus capacidades de influencia.
- Nivel de jerarquía global (o nivel global), en “la que la región [Medio Oriente] está integrada como periferia al núcleo mundial” (Hinnebusch, 2014, p.8). Los recursos y el capital político de esta zona son formidables, por lo que es crucial para las grandes potencias favorecer allí un equilibrio de poderes y la imposición de sus intereses. A modo de ejemplo, para Estados Unidos Irak se convirtió en un blanco insoslayable en el diseño de su política exterior, sobre todo desde⁵ la década del noventa. Lo que estratégicamente significaba aquel país para Washington quedó claramente expuesto en lo que fue la mismísima invasión de 2003.

Estas cuatro capas o niveles se interrelacionan constantemente, y en esa vinculación forman el entramado político y social de los países de la región; en este trabajo procuraremos aplicarlo para comprender la vida política iraquí reciente.

Una sociedad marcada por la turbulencia

No han sido las primeras (y seguramente, no serán las últimas), pero las manifestaciones que sacudieron al país en octubre de 2019 marcaron el terreno para cambios más profundos, que aún siguen repercutiendo en la vida del país. Los reclamos por una vida más digna en un contexto marcado por el sectarismo y por la percepción de corrupción por parte de la sociedad llegaron en ese entonces con mucha fuerza, con obvias consecuencias en el plano político: primero, la renuncia del primer ministro Adil Abdul-Mahdi en noviembre de ese año; luego, la elección de Mustafa Al Khadimi en mayo del 2020 (en el marco de una pandemia que azotó con fuerza a Irak); después, las elecciones legislativas

⁴ En el marco de los enfrentamientos sectarios que se dan en Medio Oriente, Irán se erige como baluarte del chiísmo y Arabia Saudita como sostén del sunismo. Muchos autores abordan en profundidad este tema, que algunos nombran como una Nueva Guerra Fría Árabe (Gause, 2014) que confronta a ambos países.

⁵ Existen múltiples marcos de análisis capaces de dar cuenta de los movimientos internos de la política iraquí; nosotros optamos por el propuesto por Hinnebusch porque realiza el papel de los actores internacionales en lo que sucede al interior de cada uno de los países de la región.

anticipadas en octubre de 2021, que dieron la victoria (relativa) al Movimiento Sadrista; y finalmente la hecatombe institucional acaecida en 2022, con las renunciadas legislativas del bloque Sadrista (ante la imposibilidad de formar gobierno) y manifestaciones violentas (donde se mezclaron múltiples reclamos), para terminar con un nuevo presidente y nuevo primer ministro. ¿Pero quienes son estos actores? ¿De qué naturaleza fueron esas manifestaciones? ¿Qué sectores políticos se vieron involucrados? ¿Se puede hablar de una relativa estabilidad en Irak?

Para entender en profundidad lo que está sucediendo, es inevitable, por un lado, explorar el pasado reciente de Irak, conociendo la estructura actual del Estado iraquí y de su ordenamiento constitucional; y por otro, comprender el fenómeno del sectarismo en el que está inmerso el país, en un contexto de lucha regional de poder entre potencias vecinas (como lo es Arabia Saudita e Irán) que saben explotar esas divisiones. Acercarnos a estos tópicos nos dará acceso a coordenadas más precisas para leer adecuadamente la realidad política e institucional del país.

El corazón de Mesopotamia

Irak es un Estado joven, con apenas poco más de cien años. Tras una larga presencia otomana, el inicio de la Primera Guerra Mundial marcó el comienzo de grandes cambios para el futuro de lo que sería Irak. La ocupación británica, primero de Basora y luego de todo el país, propició la posterior división de la región en zonas de influencia occidentales (el famoso Acuerdo Sykes-Picot) entre el Reino Unido y Francia; una vez finalizada la Gran Guerra, efectivamente se concreta esta dominación con la creación del Mandato Británico de Mesopotamia, por orden de la reciente Sociedad de Naciones, tal cual fue dispuesto por la Conferencia de San Remo, en abril de 1920.

El Mandato dota al país de una Constitución y de un Parlamento; incluso se define la forma del Estado: será una monarquía a todos los efectos desde 1921, pero todavía bajo Mandato hasta 1932. Finalmente, y al menos formalmente, Irak alcanza la independencia ese año, en forma pacífica, o mejor dicho, porque así lo permitió el Reino Unido, luego de cumplimentar Bagdad varios acuerdos. Sin embargo, las influencias de las grandes potencias en su vida interna se hacen notar profundamente, a pesar de haber logrado la autonomía.

Comienza la ardua tarea de darle forma al Estado iraquí, y la no menor de construir una identidad nacional: tanto la escuela como el ejército serán claves para alcanzar ese objetivo. Esto se da en medio de una creciente tensión entre la identidad árabe⁶ (en plena efervescencia en aquel entonces) y la naciente identidad iraquí, que, si bien no niega esa filiación árabe, se pretende distinta.

Ya desde entonces se empiezan a denotar las características de este nuevo Estado, que lamentablemente, en algunos puntos, siguen perdurando. Esta nueva historia estará marcada por un sistema cuyo centro de gravedad y poder será el aparato estatal, enmarcada por los discursos que justifican los compromisos políticos de los actores que intentarán copar sus estructuras (Tripp, 2003). Según este autor, tres serán los factores que atraviesan el devenir de esta nueva nación: relaciones políticas marcadas por un sistema de patronazgo-clientelismo, la centralidad de la distribución de tierras y recursos (principalmente petróleo) como base de ese sistema, y la violencia política y social que enmarca todo ese proceso.

Estas características están presentes desde el momento cero de su fundación, y aparecerán con fuerza en hitos claves de su vida institucional, como el derrocamiento de la Monarquía, en el año 1958, y los diferentes golpes de Estado que lo sacudirán sucesivamente, ya a manos del poder militar.

Sin lugar a dudas, la figura y actuación política de Saddam Hussein serán fundamentales para comprender la fisonomía de este país: es que prácticamente desde 1968 hasta 2003 (ocupando distintos

⁶Indagar en la conceptualización de "lo árabe" no es objeto de este trabajo, pero sí podemos brindar una noción que satisfaga el uso que hacemos de esta. Maxime Rodinson, destacado historiador y sociólogo francés especialista en Medio Oriente, lo vincula con la identidad que asumen aquellas comunidades humanas cuya lengua materna sea el árabe, considerando como propios los rasgos culturales e históricos de los pueblos que les transmiten esa herencia (Rodinson, 1981)

puestos en la estructura estatal⁷, por un lado, y partidaria del poderoso partido Baaz, por otro) fue Saddam Hussein el centro gravitatorio de la vida política, social e institucional de Irak. La pleitesía al líder, la apropiación de los recursos del Estado como propios y una férrea vigilancia y control sobre la población fueron notas insoslayables de su gobierno.

En un contexto de Guerra Fría, la realidad iraquí no era ajena al panorama mundial: en un tablero siempre convulso, las potencias se acercaron a Saddam Hussein tejiendo alianzas cuando era conveniente a sus fines, y declarándole la guerra cuando no se ajustaba a lo que ellas pretendían, sobre todo ante el ocaso soviético.

Así, por ejemplo, los niveles de amistad con Occidente alcanzaron puntos álgidos cuando su vecino Irán se declaró en contra de este (estando Teherán bajo la égida del poder de la Revolución Islámica), cuyo punto máximo de apoyo se vio en la guerra entre estos dos países (que duró desde 1980 a 1988), cuando el régimen de Saddam Hussein recibió asistencia occidental.

Ahora bien, cuando las decisiones del dictador no iban en dirección a lo pretendido (y ya en un contexto de distensión mundial post Guerra Fría), estas alianzas se rompían: así tenemos el caso de la Guerra del Golfo (1991), donde una coalición internacional liderada por Estados Unidos le declaró la guerra a Irak (luego de la invasión de este país a Kuwait), y el más reciente de la invasión occidental a Irak en 2003, suceso que marcó el final de ese gobierno.

Con el fin del régimen de Saddam Hussein, muchos creían haber solucionado el mal endémico de Irak. Sin embargo, su desaparición no hizo más que desatar los conflictos sectarios y políticos que aquel mantuvo bajo presión a la fuerza. Es que la rica diversidad social de Irak fue y sigue siendo instrumentalizada por partidos políticos y gobernantes, lo que no quita la cuota de responsabilidad al ciudadano común que con su adhesión también contribuye a sostenerla.

Si bien la clave sectaria no explica todo, la represión a la que se vio sometida la mayoría chiíta por una minoría sunnita bajo el gobierno de Saddam Hussein (sobre todo, cuando por conveniencia política su retórica se volvió más religiosa y antichiíta, particularmente en la guerra contra Irán) nos permite ver que buena parte de la posterior segregación a la comunidad sunnita luego de la caída de su gobierno (cuando los chiíes alcanzaron puestos de mando) tiene origen en esa represión. Es más, muchas de las revueltas posteriores a la ocupación occidental y el apoyo de grupos sunnitas a Estado Islámico (también de raíz sunnita) tienen sus raíces en esta cuestión sectaria a la que acabamos de aludir.

Durante el mandato de Saddam Hussein, no solo fueron reprimidos los chiítas, sino diversos grupos étnicos y/o religiosos, como los kurdos: no olvidemos que el Kurdistán iraquí, región siempre díscola a Bagdad con pretensión de independencia, sufrió una dura campaña de “arabización” (*ta’arib*) por parte de ese gobierno; aunque la más dura fue la conocida como al-Anfal, con su corrección de nacionalidades⁸ (Ospina Morales, 2018), que también afectó a muchísimas minorías. Muertes, represión y violaciones constantes a los derechos humanos fueron notas características de aquellos años: en definitiva, cualquier oposición al régimen era castigada duramente, de múltiples formas.

El régimen de Saddam Hussein llegaría a su fin cuando las diferencias con Occidente fueran insalvables, sumado al descontento de la población, sometida a las vejaciones y a la corrupción del gobierno.

⁷ Tras su ascenso dentro del Partido Baaz, alcanza el puesto de Vicepresidente del país en el año 1968. Desde allí consolida su poder, que lo catapultará a la presidencia en el año 1979, hasta su derrocamiento en 2003. Aparte del máximo cargo, ocupará otros, en vistas a unificar en sí la mayor cuota de poder y control.

⁸ Con corrección de nacionalidades, el autor Ospina Morales se refiere al proceso a través del cual el gobierno de Saddam Hussein pretendía negar la diversidad étnica de Irak, lanzando violentas medidas a fines de homogeneizar a la población bajo la consigna de dotarla exclusivamente de características árabes. Por ejemplo, “a los recién nacidos de los grupos minoritarios les era negada su identidad prohibiéndoles usar los nombres tradicionales de sus comunidades, los cuales eran considerados por el régimen de Hussein como extranjeros, inusuales o ajenos a la sociedad iraquí” (Ospina Morales, p.21, 2018), favoreciendo exclusivamente el uso de nombres árabes para tales situaciones.

Un nuevo Irak

La invasión a Irak dirigida por los Estados Unidos en 2003 abrió otra etapa de crisis e incertidumbre para la historia de aquel país, luego de tantas que lo asolaron (Tripp, 2003). Las esperanzas de un nuevo período estaban más que cargadas para la mayoría de los iraquíes: sin embargo, los intereses de las grandes potencias, la disolución del Estado iraquí, la ebullición de las identidades sectarias, junto a las necesidades y reclamos insatisfechos de los ciudadanos, hicieron de Irak un caldo de cultivo para más violencia y desencuentros. Como veremos, a nivel doméstico, la estructura estatal y política de este nuevo Irak post invasión reflejará divisiones y posturas sectarias irreductibles.

Los revanchismos sectarios, por un lado, y la oposición a la ocupación extranjera, por otro, fueron algunos de los principales problemas posteriores a la invasión, que originaron espirales virulentos y mortíferos. Canalizar los reclamos fue tarea imprescindible del gobierno de transición, gobierno en el que empezaron a tomar voz los iraquíes (permeados por las estructuras partidarias). Ordenar Irak fue tarea imprescindible, tanto para sus ciudadanos como para las potencias que allí habían intervenido, como garantía para la estabilidad en una región en la que sus intereses eran vitales.

El establecimiento de una Constitución en 2005 y de un sistema democrático autónomo pero forzado (con tutela norteamericana en su territorio hasta 2011) apenas logró contener aquellos factores que permanecían latentes, en un entorno altamente inestable como lo es el sistema regional de Medio Oriente (Torres Soriano, 2009): es más, aquella no hizo más que acentuar las divisiones sectarias al interior del país (Ospina Morales, 2017), utilizadas por grupos políticos en la consecución de sus intereses. Entre esos factores contamos al ya aludido conflicto sectario entre sunnitas y chiitas, que a pesar de los intentos políticos de zanjarlo, no se ha visto más que profundizado (Benraad, 2016).

Detenernos brevemente en el asunto de la Constitución que dio forma al actual Estado iraquí es necesario para comprender con mayor precisión lo que allí sucede, ya que marca el ritmo institucional y el reparto de poder a nivel doméstico.

Una vez sancionada, tras un largo y no simple proceso electoral en el que se manifestaron otra vez las diferencias y el rencor sectario (Hiltermann, 2006), la nueva Carta Magna (la primera oficialmente sancionada desde que el país era una república), dotaba a Irak de una forma estatal específica: se convertía definitivamente en una república federal representativa y parlamentaria, tal como lo establece en el artículo primero.

El Parlamento es el encargado de elegir al Presidente, cuyo mandato es de cuatro años, y es este el que elige y encarga al candidato de la mayoría parlamentaria para que asuma las funciones de primer ministro y forme gobierno, siempre y cuando obtenga la posterior confianza del Parlamento, o como oficialmente se llama, Cámara de Representantes. Actualmente la Cámara de Representantes cuenta con 329 escaños, ocupados por diputados de múltiples partidos que replican la división sectaria del país: sin lugar a dudas, la filiación marcada de los partidos con líneas sectarias es un factor clave a considerar, como veremos posteriormente.

Aparte de los grandes partidos que detentan el poder, la ley electoral y fallos de la Corte Suprema prevén cuotas que asignan escaños a distintas facciones sectarias o étnicas, de acuerdo a cierta cantidad de habitantes (UNAMI, 2020). Si bien esto puede considerarse una garantía a la representación de las distintas partes, no hace más que profundizar las divisiones y la extrañeza a la idea de aspirar al sentimiento de ser iraquí (y no simplemente chiíta, sunnita, kurdo o la minoría que fuese): vale decir aquí que la dura tarea de construir la nación iraquí sigue siendo eso, una dura tarea con más retrocesos que avances para un país trazado de manera algo artificial desde sus orígenes.

Respecto al ordenamiento electoral, las diversas modificaciones a este han sido criticadas por esa división a la que propenden: la última, en 2019, que divide al país en 83 circunscripciones electorales, con una banca cada 100.000 residentes, fue ampliamente sostenida por los partidos chiíes, que representan a esta mayoría en el país (presentes sobre todo en el sur y en Bagdad), pero duramente criticadas por otros partidos que ven diluidas sus capacidades de influir en las nuevas formaciones del Parlamento (Grau Sivera, 2021).

Sumado a estas cuestiones expuestas, existe un complejo acuerdo para el reparto de poder denominado *muhassasa*, a través del cual los partidos políticos más poderosos crearon disposiciones (válidas entre ellos) para la elección de los cargos ejecutivos y legislativos más altos del país, basada en el sectarismo. Según este acuerdo, que se respeta desde el 2005, el Presidente del país deberá ser kurdo, el Primer Ministro chiíta y el Presidente del Consejo de Representantes, sunnita.

Todo lo dicho no hace más que profundizar las líneas divisorias entre la sociedad iraquí, marcada a fuego por intrigas y violencias entre su nutrido mosaico de facciones. Estos acuerdos partidarios y las leyes electorales son como un alimento que nutre al sectarismo, y parecen traicionar al espíritu de unidad e igualdad que fomenta la propia Constitución, tal como establece, entre otros, en su artículo 14: “Los iraquíes son iguales ante la ley, sin discriminación por razón de sexo, etnia, procedencia, origen, color, religión, confesión, creencia, opinión o por estatus socioeconómico”

Estado Islámico, o el colmo del sectarismo

Pensar desde la categoría de nivel transestatal nos puede ayudar a comprender con fuerza el surgimiento de Estado Islámico, grupo extremista islámico con amplias redes en distintos países que tuvo fuerte influencia en la historia reciente de Irak.

La llamada Primavera Árabe (Filiu, 2017) trajo una ola de esperanzas basadas en la democratización para los países árabes, tanto como los del Norte de África como los de Medio Oriente. Sin embargo, las promesas que traía consigo apenas dieron frutos duraderos. En la mayoría de los casos, abrió una caja de Pandora que puso al desnudo las profundas disidencias, necesidades y confrontaciones al interior de las sociedades árabes: en vez de la consolidación de democracias, en varios puntos de aquella geografía reapareció el islamismo sectario. Si bien en Irak no se dieron estas revueltas “primaverales” significativas el año en que estallaron en el resto del mundo árabe, sí se dieron en los años sucesivos (2012 y 2013) un ciclo de protestas en contra del gobierno, calificado de chiíta y proiraní por parte de protestantes suníes, entre otros. Estas protestas se reforzaban frente a la presencia de milicias chiítas iraquíes leales a Irán, muestra clara del nivel transestatal en que operan múltiples actores de Medio Oriente.

La convulsión que atravesaba Medio Oriente se vio con particular evidencia en Irak, que sufrió los estragos de la emergencia de actores políticos transnacionales frutos de esa “primavera”, particularmente Estado Islámico, que se convirtió incluso en un baluarte para las facciones sunnitas más radicalizadas, que se veían representadas en sus planteos extremistas antichiítas.

El ascenso y ejercicio del poder por parte de este actor, con un programa político concreto favorable al sunnismo (Martini, 2016), y exponente de un islamismo radical, puso en entredicho la legitimidad del Estado Iraquí y la relativa estabilidad del sistema regional, en el marco de una nueva Guerra Fría Árabe (Gause, 2014) que enfrenta, con fuerza y vehemencia, a Irán y Arabia Saudita (Zaccara, 2016; Al Khoei, 2016). En este sentido, y al día de hoy, Irak se ha convertido en un tablero donde distintos Estados y actores transnacionales miden sus fuerzas, en perjuicio de los iraquíes y su país. Asumir la importancia del nivel regional, por un lado, y del transestatal, por otro, para comprender lo que sucede en Irak nos permite vislumbrar la importancia que tienen los actores de cada nivel en el desarrollo de la vida política iraquí.

Si bien la derrota “oficial” de Estado Islámico se proclama en 2017⁹, tras tres años excesivamente convulsos para la vida social iraquí y con la intervención de fuerzas extranjeras (no olvidemos el compromiso de la administración Obama al respecto, usado a la vez como bandera de humanismo por su gestión), las consecuencias nefastas que dejó su accionar se siguen palpando al día de hoy. Aunque no cuentan con el poder de antaño, células de Estado Islámico siguen operando y manifestando su violencia por suelo iraquí, pero también en otros puntos del planeta.

⁹ Tal como fue anunciada por el Primer Ministro de ese entonces, Haider al-Abadi.

El panorama partidario iraquí

Respecto a esta cuestión, para nada menor a la hora de comprender la actualidad del país (ya que refleja claramente la división sectaria de la sociedad iraquí), podríamos decir que existen cuatro líneas partidarias principales¹⁰: la de los partidos chiítas (con una división fundamental entre ellos respecto al papel de Irán en la vida política de Irak), la de los partidos kurdos, la de los partidos sunnitas y la de los partidos independientes y de minorías. Todos conforman el variopinto panorama partidario de este país, de los cuales daremos referencias (Amaya Porras, 2021; Shakir, 2021).

Dentro de los partidos chiítas, encontramos, por un lado, al Movimiento Sadrista, liderada por el clérigo y político Muqtada al Sadr, de clara vocación nacionalista, alejada de Teherán; por otro lado, múltiples partidos chiítas proclives a Irán se reúnen bajo la Alianza Fatah, en la que están involucradas las Fuerzas de Movilización Popular, milicias¹¹ chiítas de relativa fuerza e importancia en la vida social y política iraquí (fueron de los grupos paramilitares armados que lucharon contra Estado Islámico con éxito, y que aún siguen ejerciendo presión en diversos asuntos nacionales) a la que se suman las milicias Badr: de hecho, el principal dirigente de esta alianza es Hadi al-Hamiri, que a la vez lidera a estas. La coalición chiíta Estado de la Ley, liderado por el ex primer ministro al-Maliki, también comparte con la Alianza Fatah la cercanía a Irán: no olvidemos que el principal partido que la compone es el partido islámico Dawa¹², del que al-Maliki es integrante principal. Otro ex primer ministro que actualmente dirige una facción política chiíta de estas características es Haider al-Habadi, cuyo partido Alianza para la Victoria tiene claras relaciones con el Movimiento de Sabiduría Nacional, encabezado por el clérigo chiíta Ammar al-Hakim, por años parte de la Asamblea Suprema Islámica de Irak, partido inspirado en la Revolución Islámica Iraní.

Los sunnitas tienen en el Partido del Progreso una gran representación, cuyo principal representante es Mohamed al-Halbousi, presidente del Consejo de Representantes desde el año 2018. Por otro lado, la Alianza Azem, dirigida por el empresario Khamis al-Khanjar, representa a buena parte del electorado sunnita, e incluso es sostenida por varios ex ministros y dirigentes de esta facción.

Dentro de la línea kurda, encontramos dos partidos principales: el Partido Democrático del Kurdistan (PDK), dirigido por la familia Barzani; y la Unión Patriótica del Kurdistan (UPK), cuyo líder principal es el viceprimer ministro de la región autónoma homónima, Qubad Talabani, y de cuyas filas han salido todos los presidentes iraquíes desde la sanción de la nueva Constitución.

La línea independiente y de minorías incluye múltiples partidos, que apenas logran escaños en el Parlamento y pretenden ser la voz de minorías religiosas y étnicas, como yazidíes, cristianos, sabeos-mandeos, partidos laicos, entre otros, aunque en muchos casos la filiación de las estructuras partidarias con estas minorías suele estar en disputa o provocar intensos debates al interior de estas comunidades¹³.

Cambios en una continua inestabilidad

Teniendo presentes algunas claves de comprensión, referidas a notas históricas y a la forma

¹⁰ Este panorama no pretende ser exhaustivo, ni dar cuenta de todos los partidos políticos de Irak, sino que pretende dar a conocer los principales partidos iraquíes, sobre todo aquellos que participaron en las últimas elecciones legislativas nacionales del mes de octubre de 2021.

¹¹ La relevancia de la milicias en la vida iraquí ha sido constante desde la invasión occidental del año 2003, pero han adquirido mucha fuerza con la llegada de Estado Islámico (EI), ya que han ocupado el vacío que dejó el Estado iraquí ante el avance de EI en ciertas regiones y ámbitos, llevando a cabo tareas que le correspondían a este, como defensa y seguridad. Con la eliminación, al menos oficial, de la amenaza de EI y con la integridad territorial iraquí reconstituida, estos movimientos han sido objetos de intensos debates sobre el papel que deben ocupar en la actualidad, acusados de abusos y acciones ilegales.

¹² Dawa es de los principales partidos iraquíes, cuya importancia se revela en que cuatro de los seis últimos primeros ministros son de esta facción partidaria, con claras simpatías hacia Irán.

¹³ Por ejemplo, si bien la previsión de escaños incluye unos 5 para la minoría cristiana, los dirigentes y miembros de grandes Iglesias iraquíes, como el Cardenal Sako, se han opuesto a estas participaciones partidarias por fragmentar el espacio político según criterios religiosos.

estatal del país, incluidos sus actores partidarios fundamentales, estamos en condiciones de esbozar los trazos generales que han sacudido los destinos del país en este último tiempo.

Las violentas protestas de octubre de 2019 estuvieron marcadas por los pedidos populares para poner fin a la corrupción y a la injerencia iraní en el desarrollo de la política iraquí, donde las banderas sectarias no hicieron presencia, a diferencia de otras protestas en años anteriores. De hecho, uno de los detonantes de esta crisis fue la destitución del teniente general Abdul Wahab al-Saadi de las prestigiosas Fuerzas Contrterroristas de Irak, quien fue una de las figuras claves del ejército iraquí en la lucha contra Estado Islámico. Se cree que el Primer Ministro Abdul-Mahdi hizo esto en un claro guiño a las Fuerzas de Movilización Popular y a Irán, frente a una figura que acaparaba el favor de los nacionales y se caracterizaba por tener una postura alejada de Teherán (Saadoun, 2019, al-Monitor). Esta fue una de las razones que desencadenaron las protestas, para las cuales la consigna inmediata era el cambio de un gobierno al que consideraban corrupto y afín a Irán: los incendios provocados a varios consulados iraníes eran la muestra patente de esos reclamos.

Efectivamente, y a consecuencia de un conflicto social y político que atravesaba a todo el país y amenazaba con seguir escalando, el primer ministro puso a disposición su renuncia y la hizo efectiva a fines del mes siguiente, es decir, noviembre de 2019. Pero para ese entonces, las protestas ya se habían radicalizado y se convirtieron en enfrentamientos virulentos entre los manifestantes y miembros de las milicias chiítas proiraníes, donde hubo muchos muertos y detenidos, tal como informaron varias agencias y organizaciones no gubernamentales, como por ejemplo Amnistía Internacional (2019).

Uno de los actores que han capitalizado el descontento y la nueva ventana que se abría en lo político fue Muqtada al-Sadr, del ya mencionado partido Movimiento Sadrista, de clara orientación chiíta antiiraní, logrando el apoyo de muchos manifestantes. Incluso el influyente clérigo Al-Sistani pidió con fuerza que se escuchen los reclamos del pueblo, en un gesto que ha sido interpretado como muchos como un pedido a Teherán para que deje de inmiscuirse en la vida interna iraquí.

Los motivos de esta injerencia iraní son varios, pero a todos podemos situarlos en el marco más amplio de la ya mencionada nueva Guerra Fría de Medio Oriente, que enfrenta directa e indirectamente a dos potencias regionales: Arabia Saudita e Irán. Aparte de que explotan las grandes divisiones sectarias (no dejemos de mencionar el férreo compromiso de Arabia Saudita con el sunismo, donde incluso la casa regente se identifica con una de las ramas más exigentes del mismo), estos países ven en Irak un tablero en el que miden sus fuerzas (que aparte es el único vecino en común con el que comparten fronteras). Por ello el empeño de Irán en influir en su política es tan grande, lo que podría afianzar su papel como potencia regional e incluso ganar así el apoyo incondicional de otro Estado en el sistema internacional, donde el panorama para Irán no es nada sereno: al respecto, no olvidemos el ya largo conflicto entre Irán y Estados Unidos, sobre todo en el ámbito militar y de desarrollo nuclear.

Las negociaciones parlamentarias para la elección de un nuevo primer ministro comenzaron, mas no prosiguió de manera fluida debido a los múltiples intereses partidarios que las frenaban. En medio de una situación inestable, la elección y aprobación de un candidato independiente, como lo fue Mustafá al Kadhimí, se demoró hasta mayo, luego de haberse rechazado dos propuestas anteriores (Espinosa, 2020).

Con una nueva figura al mando de la jefatura de gobierno, las aguas parecían haberse calmado. Las protestas cesaron, pero la tarea del nuevo gobierno se anticipaba compleja para un contexto teñido por múltiples reclamos. El llamado a elecciones parlamentarias anticipadas para junio de 2021, que finalmente se pospuso para octubre de ese mismo año¹⁴, parecía ser parte de la solución a los pedidos de los manifestantes, ya que permitiría renovar los escaños de la cámara baja¹⁵.

En un contexto enrarecido, varios partidos llamaron a boicotear las elecciones, pero finalmente la participación de los más importantes en las mismas fue efectiva. Una de las expectativas en torno a

¹⁴ Uno de los motivos del aplazo de la fecha de elecciones fue la pandemia originada por el virus Covid-19, que azotó con fuerza a la población iraquí y fue parte del cóctel de crisis que venimos describiendo.

¹⁵ Aunque la Constitución prevé la creación de una Cámara Alta (el llamado “Consejo de la Federación”), esta nunca se ha constituido en Irak desde entonces, siendo el Consejo de Representantes el único órgano parlamentario de carácter nacional.

las mismas fue la referida a la intención de voto de la mayoría chiíta, ya que había una clara división entre partidos chiítas a favor de Irán y otros en contra de su injerencia en los asuntos internos iraquíes.

Esta cuestión quedó clara cuando la coalición liderada por Muqtada al-Sadr se llevó 73 escaños, mientras que la Alianza Fatah (íntimamente vinculada a Irán) se quedó con apenas 17. Incluso la coalición de al-Maliki, también cercana a Irán, obtuvo apenas unas 33 bancas, menos de la mitad de las que fueron para el sadrismo (Swissinfo, 2021). Sin lugar a dudas, a pesar de la filiación religiosa con Irán, la mayoría de los votantes chiítas se inclinaron por representantes alejados a las influencias de este país en la vida interna del propio.

Si bien el movimiento sadrista fue el partido con más bancas, esto no le alcanzó para ser mayoría absoluta necesaria para aprobar un gobierno del mismo signo político, por lo que este proyecto se vio constreñido desde el principio: las negociaciones tomaron el cariz de necesarias e indispensables.

Sin embargo, estas no alcanzaron ningún tipo de resultado: la política iraquí se vio paralizada durante varios meses, en lo que fue una pugna inextricable por el poder. Las negociaciones estancadas se convirtieron, poco a poco, en conflictos armados entre seguidores de cada partido y milicias partidarias. Meses sin elegir un nuevo Presidente y un nuevo Primer Ministro llevaron al sadrismo a tomar una decisión polémica: la renuncia en masa a las 73 bancas del Parlamento, como signo de rechazo a los bloqueos de sus propuestas. Esto desató otra crisis política y social muy fuerte, con muertos y heridos que se multiplicaban con el correr de las jornadas, alcanzando puntos álgidos durante el mes de agosto de 2022: las diferencias entre el sadrismo y el Marco de Coordinación (nombre de la organización coyuntural de los partidos chiítas proiraníes) parecían insalvables.

Con el cese de enfrentamientos, luego del llamado de varios líderes religiosos con ese fin, y tras el anuncio de la retirada de al-Sadr de la política, la facción chiíta proiraní estuvo en condiciones de moldear un gobierno conforme a sus intereses. Como la Constitución lo marca, a la elección del Presidente sucede la del Primer Ministro, siempre dentro de la lógica sectaria anteriormente descrita: el Parlamento, ya sin el sadrismo, eligió como Presidente al kurdo Abdelatif Rashid en el mes de octubre, y este designó al representante de la mayoría parlamentaria (es decir, del Marco de Coordinación) como posible Primer Ministro al chiíta Mohammed Shia Al Sudani, que ya había ocupado una cartera en el gobierno de al-Maliki. Este y sus ministros obtuvieron finalmente la confianza del Parlamento a los días, lo que sellaba una clara victoria para el chiísmo proiraní, facción de escasa legitimidad electoral, como hemos visto.

La política exterior del nuevo gobierno

La importancia que tiene Irak para el nivel global se pone de manifiesto en el delicado equilibrio de su política exterior, por un lado, y en los intentos de varias potencias extranjeras (regionales y globales) de influir en la vida interna del país, por otro.

Si bien el nombramiento de Al Sudani pudo haber representado una victoria relativa para Teherán (en contra de los deseos del sadrismo), el margen de maniobra del nuevo gobierno no le permite desconocer el apoyo y los intereses de las potencias occidentales en la región, y sobre todo, en el propio Irak, por lo que su postura está lejos de ser combativa y hostil a Washington (otro de los puntos a los que el sadrismo inflige duras críticas). Incluso ha abogado por sostener la presencia de tropas de apoyo occidentales en su territorio¹⁶. La visita del Secretario de Defensa de los Estados Unidos a Bagdad en los primeros días de marzo del 2023 confirmó estos lazos de naturaleza "amistosa".

Como uno de los mayores exportadores de crudo, Irak también se ha vuelto crucial para la política exterior rusa: la visita de Serguéi Lavrov, el canciller ruso, en febrero de 2023, marca los intereses de Moscú en la región, en un contexto energético internacional complejo, sobre todo después de la guerra que inició Rusia contra Ucrania hace un año. Las sanciones económicas a Rusia, incluida la

¹⁶ Si bien las tropas extranjeras en Irak se retiraron en 2011, estas vuelven en 2014 para luchar contra Estado Islámico. Las tropas de combate permanecerán varios años, hasta que a fines de 2021 se anuncia su retiro: sin embargo, permanecerán las de apoyo logístico y de entrenamiento, a las que el actual gobierno ha dado su beneplácito.

del tope de precio de compra a los barriles rusos, ha desatado otra línea de acercamiento por parte del Kremlin a países productores de petróleo, aparte de la tentativa de sumarlos al uso de otra moneda distinta al dólar para intercambios internacionales: han sido estas las propuestas de Serguéi Lavrov desplegadas en las reuniones que tuvo en Bagdad.

Esto parece haber tenido cierto eco en la política iraquí, ya que a fines de febrero el Banco Central de Irak autorizó el comercio con China en yuanes (Reuters, 2023), país que es el principal comprador de exportaciones iraquíes y que ha mostrado un acercamiento para nada velado del gigante asiático hacia Bagdad, que se viene tejiendo hace tiempo¹⁷. Sin embargo, esto no puede leerse como una pérdida total de la influencia estadounidense en la región, por el simple motivo, entre otros, de que Irak tiene sus reservas en dólares custodiadas por Washington, en la Reserva Federal (The Arab Weekly, 2023): todo esto es un capítulo más en el choque global de las dos potencias, que promete traer nuevos episodios.

Las continuas violaciones al espacio soberano iraquí se ven con claridad en los ataques tanto iraníes como turcos a objetivos kurdos¹⁸ en suelo de Irak. Los reclamos por parte de Bagdad no suelen ser enérgicos, lo que de alguna manera puede interpretarse como cierta connivencia al respecto: ambos países son socios económicos claves, amen del interés ya claro de Teherán en influir en la política interna de su vecino. Esto también confirma la complejidad de la relación entre Bagdad y Erbil.

El primer ministro parece conocer muy bien este fino equilibrio internacional al que está jugando Irak: en una política de sostener relaciones amistosas con todos, puede traicionar muchos de los pedidos del pueblo iraquí. También es consciente de la influencia de Washington y de Teherán en su país: en una entrevista concedida a un medio francés (con motivo de su visita a París para sellar acuerdos estratégicos con Emmanuel Macron, otro actor occidental que ha mostrado su interés en Irak reiteradas veces), dijo sin ambages que "cualquier tensión entre EE. UU. e Irán y entre los países de la región, se reflejará negativamente en Irak" (France 24, 2023).

Conclusión: los retos al gobierno de Al Sudani y el futuro de Irak

Las críticas internas al nuevo gobierno no se aplacaron, sobre todo cuando el Marco de Coordinación pretendió modificar la ley electoral nuevamente. Por otro lado, el anuncio de Muqtada Al Sadr de su retorno a la política promete volver a traer sobre el tapete el conflicto chiíta intrasectario ya mencionado, retorno que es parte de un reclamo de buena porción del pueblo iraquí que critica las injerencias extranjeras en su país.

Si bien apenas han pasado dos años para evaluar el rumbo del nuevo gobierno, algunos puntos se pueden mencionar al respecto. Por un lado, que la política exterior es tan ambigua como endeble, sujeta a miles de compromisos con países que tienen intereses en disputa, y en muchos casos, que socaban la propia integridad iraquí: el actual conflicto ente Irán e Israel es prueba de ello, y aunque no es objetivo del artículo analizar la compleja situación a la que arrastra a Irak ese conflicto, no podemos dejar de mencionar que por ese carril discurre buena parte de la tensión que atraviesa al Ejecutivo actualmente. La situación en Siria tampoco es ajena a la vida iraquí, ya que el reciente derrumbe del régimen de Bashar al-Ásad promete reconfigurar las influencias las pretendidas potencias regionales y también de las globales en esta región.

De alguna manera podemos también afirmar que los reclamos de 2019 siguen atravesando a la

¹⁷ La influencia china en Medio Oriente tiene su propia historia, y su victoria diplomática más reciente es haber patrocinado el reanudamiento oficial de las relaciones diplomáticas entre Irán y Arabia Saudita en marzo de este año, luego de haberse roto en 2016.

¹⁸ La cuestión kurda sigue siendo crucial para comprender la región. La histórica región de Kurdistán abarca territorios soberanos de Irak, Irán, Siria y Turquía. Como los niveles de autonomía de la región kurda iraquí son los más altos en la región, cualquier intento de mayor autarquía o posible independencia son vistos con absoluto rechazo tanto por Teherán como Ankara, pero también por las grandes potencias occidentales, al sostener que desestabilizaría el tablero regional. Esa misma autonomía de la que goza el Kurdistán iraquí es otro de los motivos de fricción entre Bagdad y Erbil, la capital de la región.

sociedad: las quejas frente a la influencia iraní continúan presentes, así como también el descontento popular frente a la percepción de corrupción gubernamental. Es que, desde nuestra mirada, los problemas de fondo siguen siendo las estructuras sectarias y las mentalidades que la sostienen, ya que esto se refleja en las divisiones de organismos estatales, leyes y repartos de cuotas de poder. Estas cuestiones erosionan cualquier idea de ciudadanía que supere una mera diferencia religiosa o étnica y fomentan antiguas divisiones que no permiten acuerdos básicos claves para que el país pueda crecer.

Como hemos visto, los desafíos son claros y no pocos, pero la ciudadanía de este país ha dado sobradas muestras de que una conciencia iraquí que se piensa por encima de las diferencias está despertando, y que no se aplacará hasta construir lo que tanto está buscando.

Bibliografía

- Al Khoei, H. (2016). Iraq después del ISIS: milicias chiíes e influencia iraní. *Awraq* n°13, páginas 17-24.
- Amaya Porras, A. (12/10/2021). Elecciones en Irak: el clérigo chiíta Muqtada al Sadr lidera las parlamentarias. *France 24*. París. Recuperado el 18 de febrero del 2023 en <https://www.france24.com/es/medio-oriente/20211012-irak-elecciones-parlamentarias-resultados-preliminares-muqtada-alsadr-chiita>.
- Benraad, M. (2016). DAESH: Una larga década de alienación sunní en Iraq y Oriente Medio. *Awraq* n°13, páginas 7-16.
- Comisión electoral confirma victoria de Al Sadr en las legislativas. (30/11/2021). *Swissinfo*. Berna. Recuperado el 15 de febrero de 2023 en https://www.swissinfo.ch/spa/irak-elecciones_comisi%C3%B3n-electoral-confirma-victoria-de-al-sadr-en-las-legislativas/47154522
- “Cualquier tensión entre EE. UU. e Irán se reflejará negativamente en Irak”: primer ministro iraquí. (18/02/2023). *France 24*. París. Recuperado el 20 de febrero de 2023 en <https://www.france24.com/es/programas/la-entrevista/20230218-cualquier-tensi%C3%B3n-entre-ee-uu-e-ir%C3%A1n-se-reflejar%C3%A1-negativamente-en-irak-primer-ministro-iraqu%C3%AD>.
- Espinosa, A. (07/05/2020). Irak nombra a un nuevo primer ministro independiente tras seis meses de bloqueo político y protestas. *El Mundo*. Madrid. Recuperado el 16 de febrero de 2023 en <https://elpais.com/internacional/2020-05-07/al-kadhimi-recibe-el-respaldo-parlamentario-como-primer-ministro-de-irak.html>. 07/05/2020
- Filiu, J.P. (2017). “Primavera”, revolución y contrarrevolución. *Awraq* n°15, páginas 21-31.
- Gause, F.G. (2014). *Beyond sectarianism: the New Middle East Cold War*. Doha: Brookings Doha Center.
- Grau Sivera, C. (07/10/2021). La nueva ley electoral de Irak, garantía de más pluralidad en el Parlamento. *Swissinfo*. Berna. Recuperado el 20 de febrero de 2023 en https://www.swissinfo.ch/spa/irak-elecciones-votaciones_la-nueva-ley-electoral-de-irak--garant%C3%ADa-de-m%C3%A1s-pluralidad-en-el-parlamento/47009134.
- Haddad, F. (2019). The Diminishing Relevance of the Sunni-Shi'a Divide. *POMEPS Studies N°35 Religion, violence and the state in Iraq*, pp.47-54
- Hashemi, N. & Postel, D. (2017) *Sectarianization. Mapping the New Politics of the Middle East*. Oxford: University Press.
- Hiltermann, J.R. (2006). Elecciones y redacción de la Constitución en Irak, 2005. *Med.2006*, páginas 40-43.
- Hinnebusch, R. (2014). The Arab Uprisings and The MENA Regional States System. *Uluslararası İlişkiler*, Volume 11, No. 42, pp. 7-27. Estambul: International Relations Council of Turkey.
- Iraq allows transactions in Chinese yuan as it seeks to avoid US restrictions on use of the dollar. (23/02/2023). *The Arab Weekly*. London. Recuperado el 23 de febrero de 2023 en <https://the arabweekly.com/iraq-allows-transactions-chinese-yuan-it-seeks-avoid-us-restrictions-use-dollar>.
- Iraq: Authorities must immediately rein in security forces and protect freedoms of assembly and expresión. (03/10/2019). *Amnistía Internacional*. Recuperado el 19 de febrero de 2023 en <https://www.amnesty.org/en/latest/press-release/2019/10/iraq-authorities-must-immediately-rein-in-security-forces-and-protect-freedoms-of-assembly-and-expression/>
- Iraq to allow trade with China in yuan - state media. (22/02/2023). *Reuters*. Londres. Recuperado el 22 de febrero de 2023 en <https://www.reuters.com/business/iraq-allow-trade-with-china-yuan-state-media-2023-02-22/>
- Kubbe, I. & Varrach, A. (2019). *Corruption and Informal Practices in the Middle East and North Africa*, Routledge.
- Mabon, S. y Lynch, M. (2020). Introduction: Sectarianism and International Relations. *POMEPS Studies n°35*, pp.3-6
- Martini, A. (2016). El terrorismo global como amenaza al orden internacional. *El caso de Estado Islámico*. *Relaciones Internacionales (GERI)-UAM*, páginas 79-95.

- Ospina Morales, G. (2017). El Estado Islámico y la seguridad societal. Sectarismo y violencia intercomunitaria en Irak y Siria. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Ospina Morales, G. (2018). La formación del Kurdistán y la seguridad societal. Un análisis del gobierno kurdo en el norte de Irak, los grupos minoritarios y la lucha contra el Estado Islámico. Forum nº13, páginas 11-32.
- Rodinson, M. (1981). Los árabes. Madrid: Siglo veintiuno de España Editores.
- Saadoun, M. (03/10/2019). Iran's influence seen in transfer of Iraqi war hero. Al-Monitor. Recuperado el 16 de febrero de 2023 en <https://www.al-monitor.com/originals/2019/10/iraq-protests-abdul-wahab-al-saadi.html>.
- Shakir, L. (24/09/2021). Who's who in the Iraqi elections?. Rudaw. Erbil. Recuperado el 16 de febrero de 2023 en <https://www.rudaw.net/english/middleeast/iraq/240920211>.
- Torres Soriano, M.R. (2009). Sobre la viabilidad de la democracia. Lecciones de la posguerra iraquí. Revista CIDOB d'Afers Internacionals nº88, páginas 157-175.
- Tripp, C. (2003). Historia de Irak. Madrid: Cambridge University Press.
- United Nations Assistance Mission for Iraq/UNAMI. (2020). Iraq's Electoral Preparations and Processes - Report No. 4. Bagdad: UNAMI.
- Zaccara, L. (2016). Los países del Consejo de Cooperación del Golfo e Irak. Awraq nº 13, páginas 69-80.

Sobre el autor

Nicolas Mondino

nicolassuardi_92@hotmail.com

Nicolás Mondino es profesor de Ciencias Sagradas y maestrando en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de Córdoba. Docente de nivel medio y superior, también es investigador en el programa de Medio Oriente de la misma Universidad. Su tesis de Maestría trata acerca de la persecución a las minorías cristianas en Irak con el ascenso de Estado Islámico, por lo que sus trabajos e intereses rondan en este país. Cuenta con escritos y publicaciones sobre temáticas afines a su formación, y se dedica a la difusión de los mismos a través de medios.