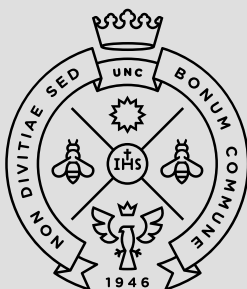


UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
INSTITUTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

# REVISTA DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA



EDITOR

Pedro E. Moncarz

COMITÉ CIENTÍFICO

*Natalia Berti • Juan Carlos Cuestas Olivares • Víctor J. Elías • Mariana Heredia*

*Leonardo Letelier • Alfredo Navarro • Lila Ricci*

*Walter Sosa Escudero • Federico Weinschelbaum • Mariano Zukerfeld*

COEDITORES

*Carina Borrastero • Fernando García • Ivan Iturralde • Juan Ignacio Staricco*

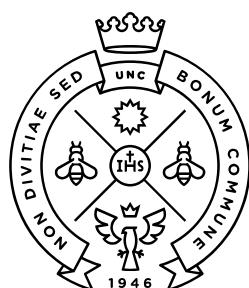
VOL LXI    NÚMERO 1    AÑO 2023

ISSN 0034-8066 (PAPEL) | ISSN 2451-7321 (EN LÍNEA)



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
INSTITUTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

# REVISTA DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA



Decana: Catalina Alberto  
Vice-Decano: Ricardo Descalzi

Director  
Pedro E. Moncarz

Editores Académicos  
Carina Borrastero • Fernando García • Ivan Iturralde • Juan Staricco

Comité Científico  
Natalia Berti • Juan Carlos Cuestas Olivares • Víctor J. Elías • Mariana Heredia  
Leonardo Letelier • Alfredo Navarro • Lila Ricci  
Walter Sosa Escudero • Federico Weinschelbaum • Mariano Zukerfeld

Asistente del Director  
Claudia Palacios

VOL. LXI - NÚMERO 1 - AÑO 2023

---

Córdoba (República Argentina) - Ciudad Universitaria  
Facultad de Ciencias Económicas



La Revista de Economía y Estadística se encuentra disponible en formato digital en el **Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba**, espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://www.revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE>

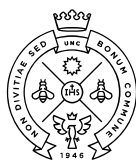
La Revista de Economía y Estadística (ISSN 0034-8066 versión papel; ISSN 2451-7321 en línea) es una publicación del Instituto de Economía y Finanzas (IEF) con sede en la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. Contacto: Bv Enrique Barros, Ciudad Universitaria (5000), Córdoba, República Argentina. Teléfonos: 54-351-433-4089/90/91 Fax: 54-351-433-4436.

E- mail: [reya@economicas.unc.edu.ar](mailto:reya@economicas.unc.edu.ar)

Website: <https://www.eco.unc.edu.ar/publicaciones-ief/>

Los trabajos que se publican son de carácter teórico o empírico sin restricciones que no sean la de su calidad científica, pero son de particular interés para la Revista las investigaciones que contribuyan al conocimiento de la realidad y política económica argentina y latinoamericana, siguiendo la tradición de la publicación, con énfasis en los temas ligados al desarrollo humano.

La presente edición de esta Revista es posible gracias al apoyo financiero de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Córdoba. Además el presente número cuenta con la valiosa colaboración de la Editorial de la Facultad de Ciencias Económicas.



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



Instituto de  
Economía y  
Finanzas



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

Las opiniones expresadas en los artículos firmados son propias de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de los editores. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida en su totalidad; sin embargo está permitido realizar copias impresas o digitales de manera parcial, exclusivamente para uso personal o académico. Cualquier otra utilización con fines comerciales, para beneficio personal o para incluir textos como componentes de otras obras requerirá la autorización y el pago de derechos.



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons  
Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional



## Índice

- Un pilar 0 para la seguridad social uruguaya .....11  
*A pillar 0 for Uruguay's social security system*  
ALVARO FORTEZA
  
- Historical Factors of Long-Term Economic  
Growth and Declination in Argentina:  
An analysis of the 20th Century.....43  
*Factores del Crecimiento de Largo Plazo y Declinación en Argentina: Un análisis del Siglo XX.*  
CARLOS DABÚS Y FERNANDO DELBIANCO
  
- La economía de la atención:  
de la reconfiguración de las relaciones de poder al control social.....71  
*The economy of attention: from the reconfiguration of power relations to social control*  
MATÍAS BOGLIONE
  
- Las ferias urbanas de la Economía Popular:  
Discusiones en torno a lo legal/ilegal del fenómeno .....95  
*Urban fairs of the Popular Economy: Discussions around the legal/illegal aspects of the  
phenomenon*  
PAULA DANIELA AMAYA Y FERNANDO NICOLÁS ORTIZ SOSA
  
- Taxonomías de Empresas de Software Libre y Open Source.  
Sus limitaciones a partir de casos de PyMEs.....119  
*Taxonomies of Free and Open Source Software Companies. Its limitations based on cases of  
Argentine SMEs*  
HERNÁN ALEJANDRO MORERO, JUAN GABRIEL VÉLEZ,  
IGNACIO JUNCOS Y JORGE JOSÉ MOTTA





## Nota Editorial

### *Editorial*

#### **EQUIPO EDITORIAL**

*Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas,  
Universidad Nacional de Córdoba (Argentina)*

Estimados/as lectores/as,

En este volumen LXI de la Revista de Economía y Estadística, les acercamos los resultados de cinco investigaciones, que buscan contribuir al conocimiento de diferentes fenómenos económicos. Desde aspectos macro de largo plazo, como los artículos de Forteza, que presenta una propuesta de “pilar 0” para el sistema previsional uruguayo, y el de Dabús y Delbianco, que estudian los determinantes del crecimiento argentino durante el siglo veinte, hasta fenómenos locales como el estudio de Amaya que se enfoca en la regulación de las ferias de la Economía Popular en espacios públicos. Los dos restantes trabajos persiguen hacer una contribución metodológica a dos áreas de la economía, Boglione se enfoca en la economía de la atención y los riesgos para la democracia y las identidades colectivas, mientras que Morero y otros buscan contribuir a mejorar los métodos de relevamiento y a la discusión sobre las formas de clasificar las empresas FLOSS.

En el primer artículo, Alvaro Forteza, en el marco de la reciente reforma del sistema de jubilaciones y pensiones del Uruguay, discute y presenta una propuesta de “pilar 0” de protección social, que el autor propusiera en el marco de la comisión de expertos en seguridad social creada por la ley 19.889 de 2020, y de la cual formó parte. La propuesta de un ingreso universal para adultos mayores residentes está inspirada en programas similares existentes en otros países, como los casos de Canadá, Suecia y Chile. Como señala el autor, el objetivo central del pilar 0 es el fortalecimiento de la red de protección social. Es un componente central en el objetivo de alivio de la pobreza en la tercera edad, que es usualmente considerado uno de los objetivos



centrales de los programas previsionales. El interés en este instrumento ha crecido a raíz de las limitaciones que muestran los programas exclusivamente contributivos para lograr adecuadas coberturas en la vejez. A lo largo del trabajo, se presenta y analizan las características del pilar 0, así como se realizan algunos ejercicios de simulación para el caso del Uruguay, con énfasis en sus efectos de largo plazo, así como durante la transición. Si bien los resultados de un programa como el propuesto dependen de diferentes elementos que debe decidir el hacedor de política, el costo del programa alcanzaría a 2,1 puntos del PBI, cifra que se ubica por debajo de los 3,1 puntos que actualmente recibe el Banco de Previsión Social de parte del gobierno nacional, a lo cual se podrían agregar otros recursos derivados de gravámenes y aportes que el estado realiza para financiar otros programas de previsionales. Por último, en cuanto a los temores que sobre los incentivos al trabajo genere un pilar 0, se plantea que los programas supuestamente contributivos que hay en Uruguay en la actualidad tienen un importante componente no contributivo que genera, al menos teóricamente, mayores desincentivos al trabajo que la nueva propuesta.

El segundo trabajo, cuyos autores son Carlos Dabús y Fernando Delbianco, está dedicado a estudiar empíricamente los factores del crecimiento de largo plazo y declinación en Argentina durante el siglo veinte. Los resultados obtenidos por los autores indican que a principios de siglo la apertura económica jugó un rol clave para explicar el exitoso desempeño alcanzado, hasta la ocurrencia de gran crisis de 1930. Luego, y hasta mediados de los '70s, muestran que la economía mantuvo un crecimiento similar al del periodo previo, impulsado por la demanda doméstica, en especial por medio de la inversión. Por último, durante el último cuarto del siglo el crecimiento económico se redujo drásticamente, principalmente debido a la inestabilidad económica, que los autores aproximan por la inflación y la volatilidad del crecimiento del producto per cápita. La explicación propuesta por los autores es que, una vez que el país perdió mercados para sus exportaciones pudo mantener temporariamente el crecimiento gracias a la demanda interna, pero una vez que esta estrategia se agotó la economía entró en un largo periodo de turbulencia y estancamiento, desde 1975 en adelante. Esto lleva a sugerir que se deben desarrollar nuevos sectores productivos orientados a la exportación, que contribuyan a mitigar la restricción externa, al tiempo que eviten políticas procíclicas buscando reducir la inestabilidad económica.



Matias Boglione, en el tercer artículo, lleva a cabo una revisión bibliográfica y expone de algunas reflexiones sobre las consecuencias y desafíos que la economía de la atención plantea para la democracia y las identidades colectivas; en las sociedades de control altamente mediatizadas, proponiendo estrategias de resistencia. En el trabajo se plantea que el superávit informativo generado por la explosión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación al que está expuesta la sociedad, ha derivado en una escasez atencional sin precedentes. La sociedad se encuentra expuesta a la competencia de oligopolios tecnológicos, que buscan captar la atención social y mantener a los usuarios el mayor tiempo posible mirando sus contenidos. El autor destaca la ausencia de neutralidad del modelo de negocios de las plataformas digitales, que nada tiene nada que ver con la información ni con la comunicación, sino en la continua captura y comercialización de la atención humana, buscando fomentar el tiempo que los usuarios pasan en sus aplicaciones. Más allá de que se sostiene que la captura de la atención humana es algo que los medios de comunicación tradicionales vienen practicando hace al menos un siglo, se plantea que la diferencia ahora está dada por las asombrosas capacidades técnicas que sirven para manipular y dirigir la atención y, como sugiere el autor, también la voluntad de los usuarios, por medio del uso de algoritmos y otras herramientas que diseñan gratificaciones instantáneas personalizadas. En función de lo anterior, es que se plantea la necesidad de un análisis exhaustivo del tema, buscando reflexionar sobre las consecuencias y los desafíos que la economía de la atención plantea para la democracia y las identidades colectivas, principalmente en lo referido al control social.

Morero, Velez, Juncos, y Motta, plantean, en el cuarto artículo, como la aparición del Free/Libre Open Source Software (FLOSS) y su generalización han modificado las actividades de la cadena de valor de la industria del software. Sin embargo, señalan que no hay aún una buena base de información estadística que de cuenta de la importancia y el rol que tienen en la economía las empresas FLOSS. El objetivo del trabajo es contribuir a mejorar los métodos de relevamiento y a la discusión sobre las formas de clasificar las empresas FLOSS. Por medio del uso de una metodología cualitativa, y en base a siete estudios de caso de empresas FLOSS de Argentina, se analiza el grado de colaboración con la comunidad FLOSS y los modelos de negocios. El estudio le permite a los autores realizar un análisis crítico de las clasificaciones ya disponibles de las empresas FLOSS, como primer

paso hacia el objetivo de delinear una tipología de empresas que puedan ser identificadas mediante relevamientos tecnológicos. Por último, alertan que la consideración de la participación en las comunidades FLOSS de grandes corporaciones (incluso también de PyMEs) típicamente dedicadas al negocio del software privativo impondrá nuevos desafíos y complejidades a las líneas taxonómicas propuestas, requiriendo su atención en futuras investigaciones.

En el último artículo, cuya autora es Paula Daniela Amaya, se busca dar cuenta de cómo los Estados Locales en la Provincia de Córdoba regularon el fenómeno de las ferias de la Economía Popular en espacios públicos a través de Ordenanzas Municipales. Motiva el objeto de estudio la importancia que el fenómeno adquirió luego del quiebre en el sistema formal del trabajo y la crisis del 2001. Se busca plantear un análisis en torno a la categoría de informalidad, y las discusiones que existen en torno a su carácter legal/ilegal. El estudio se circunscribe a los casos de las tres principales aglomeraciones urbanas de la Provincia de Córdoba, esto es, las ciudades de Córdoba Capital, Río Cuarto y Villa María, para lo cual se analizaron los marcos legales locales, identificando tensiones que se generan con los feriantes y su trabajo. El aspecto central sobre los conflictos y el control que se ejerce se deriva principalmente del uso del espacio público; y por otra parte, se plantea que el debate sobre estas experiencias de economía popular, siguen estando en torno al sentido de lo legal/ilegal y lo formal/informal.



# Un pilar 0 para la seguridad social uruguaya<sup>\*,\*\*</sup>

*A pillar 0 for Uruguay's social security system*

**ÁLVARO FORTEZA**

Departamento de Economía, FCS-UDELAR (Montevideo, Uruguay)

[alvaro.forteza@cienciassociales.edu.uy](mailto:alvaro.forteza@cienciassociales.edu.uy)

## RESUMEN

*En mayo de 2023, el gobierno uruguayo promulgó la ley 20.130 que reforma el sistema previsional uruguayo. El título VII, relativo a “los niveles mínimos de protección”, dispone cambios significativos en lo que usualmente, en la jerga especializada, se denomina “pilar 0” de protección social. En el presente documento, comparto algunas ideas sobre el pilar 0 que presenté en la comisión de expertos en seguridad social (CESS) creada en la ley 19.889 de 2020. Propongo la creación de un ingreso universal para adultos mayores residentes en el país, inspirado en programas similares existentes en otros países, como son el “complemento al ingreso garantizado” (guaranteed income supplement, GIS) de Canadá, la pensión garantizada (pension guarantee) de Suecia y la pensión solidaria de Chile. Estas ideas fueron un insumo, entre muchos otros, para la elaboración de las propuestas de la CESS y posteriormente de la ley de reforma.*

Palabras Clave: Seguridad social, Sistema previsional, Pensiones, Pilar 0.

Código JEL: D31, H55, I38.

---

\*. Atento a ser un artículo por invitación, el presente trabajo no ha sido sometido al habitual procedimiento evaluación externa por pares

\*\* Este documento fue escrito en el marco del Plan anual de trabajo entre UNFPA y la APFCS para 2021 y de los trabajos de la Comisión de Expertos en Seguridad Social (CESS), creada en la ley 19.889, a fin de presentar un diagnóstico y propuestas de reforma del sistema previsional uruguayo. Versiones preliminares de este informe fueron discutidas en la comisión. Agradezco los comentarios recibidos, pero las opiniones contenidas en este documento son de mi entera responsabilidad.



## ABSTRACT

*In May 2023, the Uruguayan government enacted Law 20.130 reforming the Uruguayan pension system. Title VII, on "Minimum levels of protection", provides for significant changes in what is usually referred to as "pillar 0" of social protection. In this paper, I share some ideas about pillar 0 that I presented to the Commission of Experts on Social Security (CESS), created by Law 19.889 of 2020. I propose the creation of a universal income for older adults residing in the country, inspired by similar programs in other countries, such as Canada's Guaranteed Income Supplement (GIS), Sweden's Pension Guarantee and Chile's Solidarity Pension. These ideas were one input, among many others, into the drafting of the CESS proposals and later the reform law.*

Keywords: Social security, Pension system, Pensions, Pillar 0.

JEL Codes: D31, H55, I38.

## I. INTRODUCCIÓN

Este documento contiene una propuesta de una prestación previsional no contributiva que presenté en 2021 en el marco de los trabajos preparativos para la reforma previsional de Uruguay. Esta propuesta sirvió de insumo para la reforma aprobada en 2023, pero difiere en varios aspectos del régimen finalmente aprobado.

Esta propuesta apunta a fortalecer la protección social de los adultos mayores en un contexto de crecientes desafíos para la cobertura de los programas contributivos ante los cambios que se están produciendo en el mundo del trabajo y en la demografía.

La propuesta que presento en este documento no es original. Es una variante de lo que en la literatura se conoce como un pilar 0 (Holzmann y Hinz, 2005; Holzmann et al, 2000). Tiene relación con las propuestas de renta básica universal (Van Parijs, 1995) e impuesto negativo a la renta (Friedman, 1962) pero a diferencia de éstas, el pilar 0 se orienta casi exclusivamente a la protección de los adultos mayores y se articula con los sistemas de jubilaciones y pensiones. Viñales (2021) propone una renta universal en

la vejez para Uruguay que guarda relación con la que presento en este documento, pero que difiere en algunos aspectos importantes.

El objetivo central del pilar 0 es el fortalecimiento de la red de protección social. Es un componente central en el objetivo de alivio de la pobreza en la tercera edad, que es usualmente considerado uno de los objetivos centrales de los programas previsionales. El interés en este instrumento ha crecido a raíz de las limitaciones que muestran los programas exclusivamente contributivos para lograr adecuadas coberturas en la vejez (Forteza et al 2009; Gill et al 2005; Holzmann et al, 2009; Packard et al, 2003; Rofman y Oliveri, 2011).

La propuesta intenta articular mejor los componentes no contributivos que ya existen hoy en la seguridad social uruguaya con los componentes contributivos del sistema. Un problema fundamental del actual diseño de los programas contributivos es que tratan mal a personas con historias de contribución incompletas, típicamente personas de escasos recursos (Bucheli et al 2010, Forteza et al 2011). Hasta la flexibilización aprobada en 2008, una persona que hubiera contribuido, por ejemplo, 34 años al Banco de Previsión Social (BPS) sólo habría accedido a una jubilación contributiva a los 70 años, a través del programa llamado jubilación por edad avanzada. La reforma de 2008 redujo la brecha, al reducir de 35 a 30 los años requeridos para acceder a la jubilación común a los 60 años de edad y al reducir la edad de jubilación por edad avanzada a los 65 años. Pero la brecha sigue existiendo. Personas con historias de contribución fragmentadas reciben un tratamiento desventajoso de los programas previsionales contributivos (Forteza y Rossi 2013). La articulación del pilar 0 con pilares contributivos con mayor equidad actuarial que la actual permitiría dar un mejor tratamiento a estas personas.

Esta propuesta también aspira a lograr una mayor integración de los programas previsionales del país y lograr una mayor equidad. El pilar 0 tiene vocación de universalidad. Puede articularse con el programa del BPS-AFAPs, pero también con los restantes programas que existen en el país. Existiendo el piso de protección social que supone este pilar, no habría razones para mantener otros subsidios que actualmente benefician en forma desigual a distintos programas. Varios países tienen un componente de este tipo en su sistema previsional, incluyendo el “complemento al ingreso garantizado” (*guaranteed income supplement*, GIS) de Canada, la pensión

garantizada (*pension guarantee*) de Suecia y la pensión solidaria de Chile. La propuesta que se presenta en este documento toma varios elementos de estos programas.

## II. PRESENTACIÓN INFORMAL DEL PILAR 0

En esta sección presento informalmente la propuesta. A los efectos de facilitar la comprensión, supongo algunos valores de los parámetros del sistema. Claramente, la propuesta consiste en un diseño y no en los valores de los parámetros elegidos con fines exclusivamente expositivos. En la siguiente sección presento el diseño en un formato general.

Los principios fundamentales son los siguientes:

1. Todos los individuos tienen acceso a un ingreso mínimo garantizado (IMIN) a los 65 años de edad. Es decir que una persona sin aportes recibe IMIN a los 65. En las simulaciones presentadas supuse que IMIN es igual a la pensión vejez vigente en agosto de 2021, es decir \$13.035.
2. Se reconoce el esfuerzo contributivo: personas con contribuciones a la seguridad social reciben jubilaciones mayores a IMIN. Las jubilaciones con subsidio son iguales a IMIN más dos tercios de la jubilación contributiva que corresponde de acuerdo a las contribuciones realizadas.
3. Las jubilaciones con subsidio están topeadas por el ingreso máximo con aporte solidario (IMAS). Quienes tengan derecho a jubilaciones contributivas financiadas exclusivamente con los aportes personales y patronales mayores a IMAS reciben su jubilación contributiva.
4. Si la persona tiene otros ingresos, se deducen del subsidio. De este modo, el programa garantiza que todos los beneficiarios tienen un ingreso igual o mayor a IMIN, pero nadie que tenga ingresos no previsionales mayores recibirá subsidio.
5. Los supuestos anteriores implican que:
  - o IMAS es igual a tres veces IMIN, es decir \$39.105, y
  - o la jubilación a recibir nunca será inferior a la jubilación que puede financiarse con los aportes personales y patronales realizados.

A modo de ejemplo, supongamos que, a valores de 2021, las contribuciones realizadas por una persona sólo permiten financiar una jubilación contributiva de \$1.000. La jubilación con subsidio que recibirá es

$$13.035 + 1.000 \times 2/3 = 13.702$$

Lo mismo puede calcularse como:

$$1.000 + 13.035 \times [(39.105 - 1.000)/39.105] = 13.702$$

El segundo sumando en esta última expresión es el monto del subsidio, igual en este ejemplo a \$12.702.

Otra persona contribuyó más y adquiere derechos a una jubilación contributiva de \$20.000. Si bien esta jubilación supera al ingreso mínimo garantizado (\$13.035), no alcanza al ingreso máximo con subsidio (\$39.105). Por lo tanto, tiene derecho a un complemento a su jubilación. La jubilación con complemento de esta persona será:

$$20.000 + 13.035 \times [(39.105 - 20.000)/39.105] = 26.368$$

Considero ahora un caso de una persona que tiene derecho a una jubilación contributiva igual a \$39.104, es decir un peso menos que IMAS. Tiene derecho a un complemento muy pequeño:

$$39.104 + 13.035 \times [(39.105 - 39.104)/39.105] = 39.104,3$$

Es decir que esta persona no obtiene casi subsidio.

Finalmente, por diseño del pilar 0, una persona que tiene derecho a una jubilación contributiva igual o mayor a IMAS (\$39.105), obtiene su jubilación contributiva y no recibe subsidio.

### III. UNA PRESENTACIÓN FORMAL GENERAL Y ALGUNAS VARIANTES

Son beneficiarios del programa todos los residentes con una edad mínima ( $e_m$ ) y condición de residencia a determinar.

Defino primero la jubilación financiada con los aportes, lo que en esta nota llamaré *Jub C*, por jubilación contributiva. El pilar 0 puede articularse con pilares contributivos de reparto, ahorro individual, ahorro colectivo y mixtos. Sólo excepcionalmente se suma a prestaciones con algún componente no contributivo, ya que uno de los objetivos fundamentales del programa es transparentar los subsidios y direccionarlos de acuerdo a fines bien definidos. Entonces, más allá de que el régimen financiero de los pilares contributivos sea reparto, capitalización o mixto, las *Jub C* que considero aquí son financiadas con contribuciones especiales de seguridad social.

Defino luego un ingreso mínimo en la vejez, *IMIN*, que es el ingreso mínimo por todo concepto que una persona de  $e_m$  o más años de edad va a percibir en el país, y un *IMAS*, que es el ingreso máximo subsidiado. La jubilación a pagar entonces resulta ser la siguiente:

$$Jub = \text{Max} \{Jub C; IMIN + b \times Jub C - y\} \quad (1)$$

Donde:

$y$  = otros ingresos en la vejez (ingresos del trabajo después de jubilado, rentas, etc.).

$$b = \frac{IMAS - IMIN}{IMAS} \in [0,1]$$

Lo mismo puede escribirse de la siguiente manera:

$$Jub = \text{Max} \left\{ Jub C; Jub C + IMIN \times \left( \frac{IMAS - Jub C}{IMAS} \right) - y \right\} \quad (2)$$

Este diseño implica varias cosas:

- a) Nadie cobra menos que su *Jub C*:  $Jub \geq Jub C$ .
- b) Nadie tiene un ingreso en la vejez inferior a *IMIN*:  $Jub + y \geq IMIN$ .
- c) La jubilación es cero si: (i)  $Jub C=0$  y, además, (ii)  $y \geq IMIN$ .



d) El subsidio a pagar desde rentas generales es:

$$S = Jub - Jub C = \text{Max}\{0; IMIN - (1 - b) \times Jub C - y\}$$

Y, por lo tanto:

1)  $S \geq 0$

2)  $S \leq IMIN$ .

3) Es decreciente (linealmente) en:

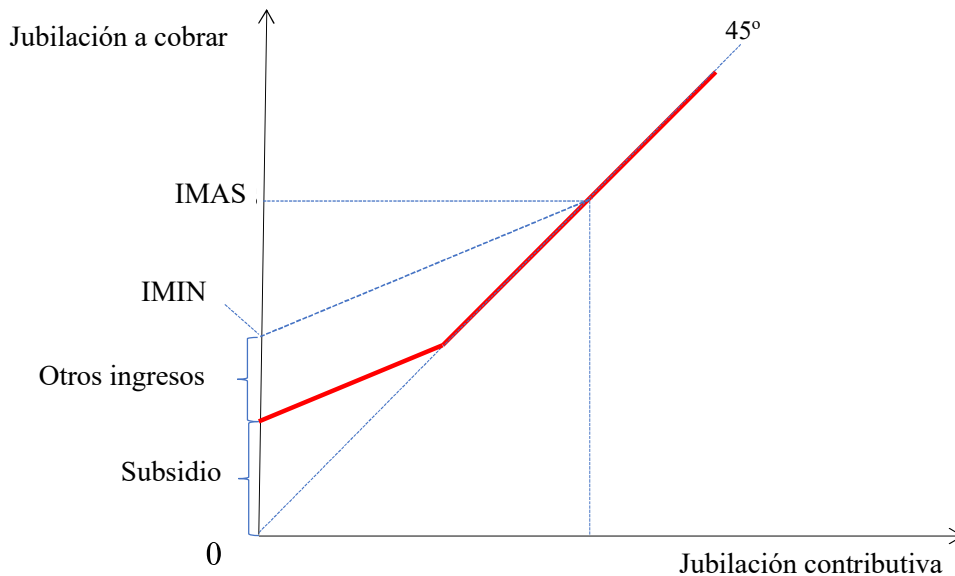
i.  $Jub C: \frac{\partial S}{\partial Jub C} \Big|_{S>0} = -(1 - b) < 0$ , y en

ii.  $y: \frac{\partial S}{\partial y} \Big|_{S>0} = -1 < 0$

El diseño implica por lo tanto un impuesto implícito con tasa igual a  $(1-b)$  sobre las contribuciones y a 1 sobre los ingresos no previsionales en la vejez.

En la figura 1 represento este pilar 0.

**Figura 1: El pilar 0. Versión 1.**



Nota: La figura representa la jubilación a cobrar para distintos valores de la jubilación contributiva financiada exclusivamente con los aportes personales y patronales y con un nivel fijo de otros ingresos. Cambios en la jubilación contributiva implican desplazamientos sobre la curva y cambios de los otros ingresos implican desplazamientos de la curva.

### III.a Un pilar no contributivo siguiendo el esquema canadiense de la GIS

Canada tiene dos componentes en su programa no contributivo, la OAS y la GIS. La OAS (old age security) son 600 dólares que se pagan a todos los residentes. A esto se agrega la GIS o guaranteed income supplement. El ingreso garantizado es aproximadamente 960 dólares (lo calculo como  $18.744/12 - 600$ , donde 18.744 es el ingreso al que el suplemento se hace cero). La suma de estos dos componentes implica que nadie con 65 años o más recibirá menos de 1.560 dólares.

El GIS es, como el nombre lo indica, un suplemento para llegar a un ingreso meta o garantizado. El suplemento se reduce si la persona tiene otros ingresos, pero esa reducción no es uno a uno. Por cada peso adicional de ingreso, el suplemento se reduce entre 0,25 y 0,50, dependiendo de la franja de ingresos. A continuación presento una versión del pilar 0 inspirada en ese esquema.

$$Jub0 = \text{Max} \{ 0; IMIN - a \times (Jub C + y) \}$$

Donde:  $0 \leq a \leq 1$  e  $y$  representa otros ingresos que la persona pueda tener cuando está jubilado<sup>1</sup>.

La jubilación total es la suma de la jubilación del pilar 0 y la jubilación contributiva:

$$Jub = Jub0 + Jub C$$

Y, por lo tanto:

$$Jub = \text{Max} \{ Jub C; IMIN + (1 - a) \times (Jub C - ay) \}$$

Y, finalmente, el ingreso en la vejez es:

$$Jub + y = \text{Max} \{ Jub C + y; IMIN + (1 - a) \times (Jub C + y) \}$$

---

1. Puse un único valor del parámetro  $a$  por simplicidad. Canadá tiene al menos dos valores, según tramos de ingreso.

Algunas propiedades:

a) Nadie cobra una jubilación menor a su  $Jub C$ :  $Jub \geq Jub C$

b) Nadie tiene un ingreso en la vejez inferior a  $IMIN$ :

$$Jub + y \geq IMIN + (1 - a) \times (Jub C + y) \geq IMIN.$$

c) La jubilación es cero si: (i)  $Jub C = 0$  y, además, (ii)  $y \geq IMIN/a$ .

d) El subsidio a pagar desde rentas generales es  $S = Jub0$ .

Y, por lo tanto:

1.  $S \geq 0$

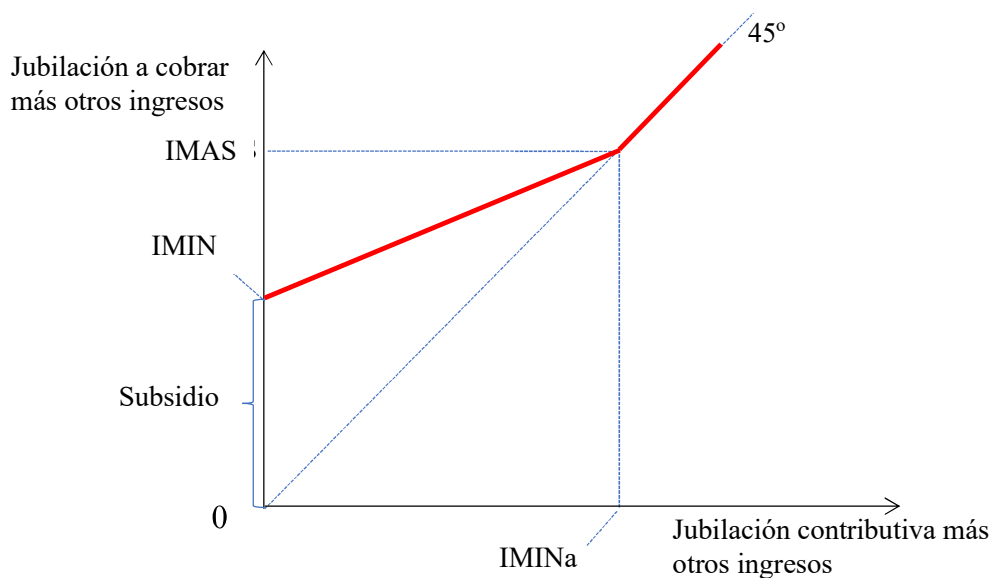
2.  $S \leq IMIN$

3.  $S = 0$ , si  $(Jub C + y) \geq IMIN/a = IMAS^2$

4. Es decreciente (linealmente) en  $Jub C$  y en  $y$ :

$$\left. \frac{\partial S}{\partial Jub C} \right|_{S>0} = \left. \frac{\partial S}{\partial y} \right|_{S>0} = -a < 0$$

**Figura 2: El pilar 0. Versión 2.**



2. Notar que este IMAS no es exactamente igual al del modelo anterior. Uso el mismo nombre porque conceptualmente apuntan a lo mismo, pero están definidos en forma un poco diferente. En el modelo anterior, IMAS es la máxima jubilación con subsidio y aquí es el máximo ingreso total (jubilación más otros ingresos) con subsidio.

A diferencia de la versión anterior del pilar 0, en esta versión la tasa del impuesto implícito es la misma para los ingresos previsionales y no previsionales. Además la tasa del impuesto para los ingresos no previsionales es menor en esta versión, por lo que desincentiva menos los ingresos después del retiro que la versión anterior.

## **IV. SIMULACIONES**

En esta sección presento algunas simulaciones del programa realizadas con los parámetros usados en la sección 2. En la subsección IV.1, simulo historias individuales de contribución y analizo cómo opera el programa en esos casos individuales. Las historias de contribución son solamente ilustrativas y no pretenden ser representativas de la población del país o de la población amparada por algún programa previsional particular. En la subsección IV.2 presento simulaciones realizadas a partir de microdatos del BPS.

### **IV.1. Simulación con historias escogidas de contribución**

En los escenarios A a F, el trabajador gana el salario mínimo a los 20 años, si trabaja a esa edad, y gana el mínimo multiplicado por los coeficientes de movilidad salarial estimados por el BPS, si trabaja a otras edades. En algunos de estos escenarios empieza a contribuir a los 20 y en otros empieza más tarde. En los escenarios G y H gana 2 y 4 veces el mínimo a los 20 años.

Los escenarios A a F difieren en las carreras de contribución. En A y B, el trabajador tiene una densidad de cotización casi 0, ya que aporta exclusivamente a los 20 y a los 64 años, respectivamente. En C tiene una densidad del 100% entre los 20 y los 64 años de edad, cuando decide retirarse. En los escenarios D, E y F tiene una densidad de 60% - lo que implica que contribuye 27 años-, pero con historias de interrupción variadas: en D empieza a aportar a los 38, en E aporta entre los 20 y los 46 y en F aporta en varios períodos sucedidos de varias interrupciones (detalles en nota F del cuadro).

Los escenarios G y H tienen la misma densidad y perfil de interrupciones que el escenario F.

El Cuadro 1 resume los principales resultados. Los escenarios A, B y H representan casos extremos casi sin contribuciones (escenarios A y B) y con contribuciones suficientes para financiar una jubilación igual o mayor a IMAS (escenario H). En el primer caso, escenarios A y B, el subsidio representa entre el 98 y el 97% de su jubilación final y en el último es cero (ver la fila “Subsidio como porcentaje de Jub” en el cuadro 1). Los restantes escenarios son casos intermedios en este aspecto.

El individuo del escenario C tiene una historia laboral muy completa, con 100% de densidad de cotización y 45 años de aportes al momento de jubilarse. Sin embargo, su jubilación contributiva autofinanciada (\$20.592) es inferior al ingreso máximo con subsidio y, por lo tanto, tiene derecho a un subsidio que, en este caso, representa 25% de la jubilación final.

Los individuos de los escenarios D a H tienen densidad de cotización 60% o, lo que es lo mismo, contribuyen 27 de los 45 años potenciales (de 20 a 64). Consecuentemente, las tasas de reemplazo son menores a las del escenario con densidad 100%.

Los escenarios D a F tienen igual ingreso y densidad de cotización, pero con distintas historias de contribución. El subsidio representa entre 40 y 46% de la jubilación con que recibirán estos individuos.

Los individuos del escenario G reciben menor subsidio debido a que sus jubilaciones contributivas son mayores, como consecuencia de que sus salarios duplican a los de los escenarios anteriores. Finalmente, en el escenario H no hay subsidio y la persona se jubila con su jubilación contributiva.

La tasa de reemplazo contributiva varía desde casi cero (1%) en los escenarios A y B hasta 45% en el escenario C. Pero la tasa de reemplazo efectiva -el cociente entre la jubilación efectivamente cobrada y el salario básico jubilatorio- difiere marcadamente de la contributiva. El escenario A es el que presenta mayor tasa efectiva (74%) a pesar de ser uno de los dos con menor tasa contributiva (1%).

Estas simulaciones no permiten decir qué cantidad de personas se beneficiarían de un pilar 0 como el descrito. Para responder a esa pregunta hay que trabajar con los microdatos del BPS y/o de la DGI (y eventual-

**Cuadro 1: Simulaciones generación 1960**

Principales supuestos del escenario	A	B	C	D	E	F	G	H
Año jubilación	2.025	2.025	2.025	2.025	2.025	2.025	2.025	2.025
Edad jubilación	65	65	65	65	65	65	65	65
Años servicio	1	1	45	27	27	27	27	27
Salario a los 20 años, 1980	11.924	11.924	11.924	11.924	11.924	11.924	23.847	47.694
Resumen resultados:								
SBJ (= promedio vida, valores año jub)	18.473	58.048	42.264	53.39	40.202	48.313	96.627	193.253
Jub contributiva inicial (valores año jub)	212	471	20.592	13.596	11.547	12.702	25.404	50.809
Jub con subsidio inicial (valores año jub)	13.706	13.878	27.292	22.628	21.262	22.032	30.500	50.809
Subsidio como porcentaje de jub	0,98	0,97	0,25	0,40	0,46	0,42	0,17	0,00
Tasa de reemplazo contributiva (autofinanciada)	0,01	0,01	0,45	0,25	0,29	0,26	0,26	0,26
Tasa de reemplazo efectiva	0,74	0,24	0,65	0,42	0,53	0,46	0,32	0,26

A. Aporta solamente a los 20 años y lo hace por el salario mínimo.

B. Aporta solamente a los 64 años. El salario de aportación a los 64 es igual al mínimo multiplicado por el factor de movilidad salarial entre los 20 y los 64 años.

C. Densidad cotización 100% entre los 20 y los 64 años. Salario mínimo a los 20. No son datos históricos: tomé mínimo 2021 (\$17.930) y lo actualicé en base a IMS a 1980, cuando esta generación tenía 20 años.

D. Idem B, pero densidad de cot 60% = 27 años aportes a los 65. Empieza a contribuir a los 38 años y luego densidad 1.

E. Idem C, pero contribuye entre los 20 y los 46.

F. Idem C, pero con interrupciones temporarias de contribución en el medio: contribuye entre 25 y 34, 39 y 43, 49 y 51, y 56 a 64.

G. Idem E, pero con salario a los 20 igual a dos salarios mínimos.

H. Idem E, pero con salario a los 20 igual a cuatro salarios mínimos.

mente de otras cajas). De todos modos, es bastante inmediato ver que el programa beneficiaría a un elevado porcentaje de la población. De hecho, con los números considerados en este ejercicio, probablemente el programa sea prácticamente universal.

Siguen algunos cálculos muy preliminares para dar una idea de los órdenes de magnitud involucrados.

- Con tasas de reemplazo (contributivas) del orden del 25%, más del ochenta por ciento de la población de entre 20 y 64 años (1.666.836 personas) no llegaría a pagar contribuciones suficientes para financiar una pensión vejez a los 65 años (calculado a partir de ECH 2019)<sup>3</sup>. Son las personas con ingresos inferiores a  $4 \times 13.035 = 52.140$ .
- Quedarían cubiertos por el pilar 0 todas las personas que tuvieran un salario promedio a lo largo de su vida inferior a  $4 \times 39.105 = 156.420$ . Según la encuesta continua de hogares 2019, casi toda la población tiene ingresos inferiores a ese umbral y, por lo tanto, estarían en principio en condiciones de acceder a un beneficio por este pilar.

## IV.2 Simulaciones en base a microdatos del BPS

En esta subsección, presento algunos resultados de simulaciones de una generación de afiliados al BPS. Considero las prestaciones que habría recibido la generación que cumple 65 años de edad en 2021 (nacida en 1956) si hubiera estado cubierta por el pilar 0 y por un programa contributivo mixto actuarialmente justo durante toda su vida laboral.

Supuse que los aportes personales y patronales son 22,5%, de los cuales 7,5% se depositan en las cuentas de ahorro individual. La base gravada son los salarios asegurados, es decir salarios por debajo de \$202.693 (ley

---

3. Estas estimaciones son muy preliminares: simplemente supuse que el ingreso promedio a lo largo de la vida de los individuos es igual al ingreso corriente informado en la ECH. Esto claramente no tiene en cuenta el ciclo de vida reflejado en la curva de movilidad salarial. La densidad promedio de 60%, que es una determinante clave de la TR financiable, podría ser razonable dadas las estimaciones disponibles, pero el promedio es poco representativo de la distribución en este caso. Para estimar el número de personas que quedan por debajo de un umbral importa toda la distribución de las densidades, no alcanza con conocer el promedio. En cualquier caso, es probable que la TR de 25% supuesta para estos cálculos sea bastante representativa de lo que puede financiarse en un sistema de reparto en Uruguay.

16.713, a valores de mediados de 2021). En esta simulación, los fondos de ahorro previsional rinden 3% anual y los aportes en el pilar de reparto rinden 0% anual, ambos en términos de salarios (en otros términos, crecen 3 y 0 por ciento más que el índice medio de salarios).

Las historias laborales se simularon usando la metodología descrita en Bucheli et al (2010) y Forteza et al (2011 y 2013). Todos los valores monetarios están expresados en valores de 2021.

Por carecer de información y/o capacidad de procesamiento, no desconté otros ingresos en el pilar 0. En otras palabras, en términos de la ecuación ( 1), las simulaciones que siguen suponen  $y = 0$ .

En el Cuadro 2 presento el ingreso promedio de contribución de la vida (actualizado por IMS) por quintiles de ingreso en la base simulada. Estos datos solo interesan a los efectos de dar una referencia del tipo de historias laborales sobre las que se aplicó el sistema previsional propuesto.

**Cuadro 2: Ingreso mensual asegurado medio a lo largo de la vida**

Quintiles de ingreso promedio	Media
Más pobre	10.286
2	21.570
3	34.235
4	51.720
Más rico	116.014

Notas: Valores corrientes de 2021. Se incluyen ingresos por debajo de \$202.693, correspondientes al salario máximo asegurado según ley 16.713.

Fuente: elaboración propia en base a la muestra de HL del BPS.

En el Cuadro 3 presento la estimación de los años de aportes acumulados a los 65 años de edad por quintiles de ingreso. Los años de aportes varían mucho incluso al interior de los quintiles de ingreso, pero la media y la mediana muestran claramente que un porcentaje muy significativo de la población no alcanza la cantidad de años requeridos para acceder a la



**Cuadro 3: Años de servicio acumulados a los 65 años de edad.**

Quintiles de ingreso promedio	Media	p1	Mediana	p99
Más pobre	17	1	12	44
2	20	1	18	45
3	26	1	27	45
4	31	2	36	45
Más rico	35	2	41	45

Notas: Años de aportes a los 65 años de edad simulados usando densidades estimadas en base a muestra de HL del BPS. Fuente: Elaboración propia en base a información del BPS.

jubilación común (30 años). La media y la mediana de años de servicio acumulados aumenta sensiblemente con el nivel de ingreso. Por lo tanto, los trabajadores de menores ingresos, no sólo tienen una base contributiva más pequeña (Cuadro 2) sino que también contribuyen por menos años (Cuadro 3). Si bien estos resultados deben tomarse con cautela por ser el producto de simulaciones para completar historias observadas solo parcialmente, los resultados están básicamente en línea con lo que se ha reportado en la literatura (ver, entre otros, Bucheli et al 2010; Lavalleya et al 2018 y Zunino et al 2020).<sup>4</sup>

En el Cuadro 4 presento un resumen de jubilaciones a cobrar, incluyendo los pilares 0, 1 y 2. Como cabía esperar, las jubilaciones son crecientes con el nivel de ingreso de contribución.

**Cuadro 4: Jubilaciones iniciales por nivel de ingreso**

Quintiles de ingreso promedio	Media	p1	Mediana	p99
Más pobre	14.460	13.326	13.876	15.276
2	16.828	14.667	16.480	18.708
3	20.790	17.090	21.001	24.139
4	27.227	22.752	28.337	31.724
Más rico	54.004	40.290	52.447	66.291

Notas: Jubilación total promedio (BPS+AFAP) por tramos de ingreso.

4. Bene (2021) presenta una estimación usando supuestos algo diferentes que arrojan densidades de cotización algo mayores. Discute brevemente algunos desafíos de estas estimaciones.

El Cuadro 5 presenta una estimación de las tasas de reemplazo resultantes. Corresponde hacer dos advertencias metodológicas importantes para interpretar estas cifras. La primera es que la tasa de reemplazo está definida aquí como la relación entre la jubilación inicial por todo concepto y el salario promedio (actualizado por IMS) de contribución a lo largo de toda la vida. Es usual que se presenten tasas de reemplazo con otras definiciones que, si bien son tan válidas como la elegida aquí, no resultan comparables con estas. Segundo, dado que el pilar 0 paga una prestación aún a personas que no han realizado contribuciones, la tasa de reemplazo no está definida en esos casos. Por lo tanto, los valores que figuran en el Cuadro 5 refieren exclusivamente a la población que realizó contribuciones de seguridad social.

**Cuadro 5: Tasas de reemplazo (%)**

Quintiles de ingreso promedio	Media	p1	Mediana	p99
Más pobre	473	82	129	6927
2	79	54	79	112
3	61	36	62	85
4	53	26	55	70
Más rico	47	11	53	60

Fuente: Elaboración propia en base a información del BPS

Las tasas de reemplazo son claramente decrecientes con el nivel de ingreso, reflejando el carácter fuertemente distributivo del pilar 0 (recordar que los pilares 1 y 2 en estas simulaciones son actuarialmente justos). El quintil de menores ingresos obtendría, según estas simulaciones una tasa de reemplazo mediana de casi 130%. El quintil de mayores ingresos tendría una tasa mediana de 53%. No puede descartarse que algunos individuos obtengan tasas de reemplazo muy pequeñas, como es el caso del percentil 1 en el nivel de ingresos más alto, pero este resultado corresponde al caso de una persona que contribuyó muy poco tiempo en base a ingresos elevados. Queda en el quintil de mayor ingreso promedio, pero tiene muy escasas contribuciones y por lo tanto recibe poco más que IMIN. Dividido por el ingreso promedio de contribución se obtiene una tasa de reemplazo muy baja.

En el Cuadro 6 presento tasas de reemplazo condicionales a que las personas hayan contribuido 30 años o más a los 65. Como puede verse, las

tasas de reemplazo de quienes han cotribuido al menos 30 años no bajan de poco menos de 40%, aún en sectores de muy altos ingresos.

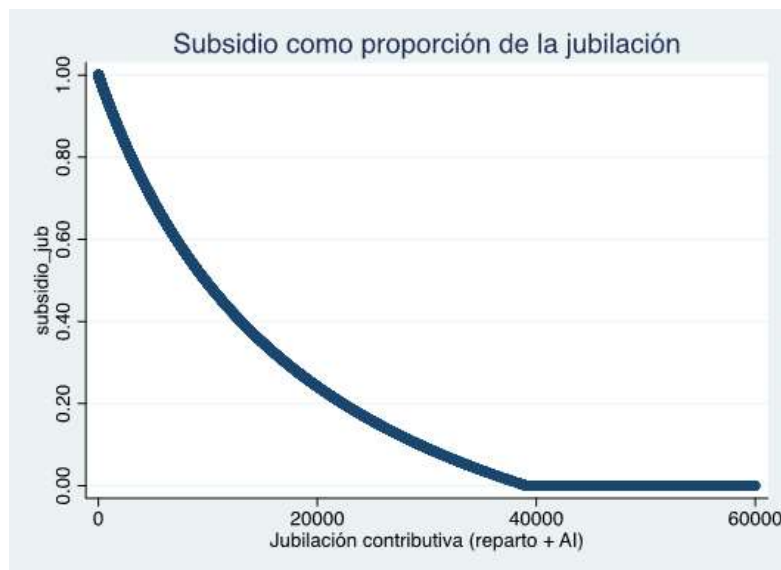
**Cuadro 6: Tasas de reemplazo (%), condicionales a haber aportado al menos 30 años a los 65 años de edad.**

Quintiles de ingreso promedio	Media	p1	Mediana	p99
Más pobre	959	107	146	19848
2	94	78	93	116
3	61	59	72	86
4	72	47	60	70
Más rico	53	39	54	60

Fuente: Elaboración propia en base a información del BPS

La focalización de los subsidios que ofrece este diseño puede verse en la Figura 3. Personas sin jubilación contributiva reciben un subsidio que equivale al 100 por ciento de su jubilación. En este caso, la prestación es totalmente asistencial. Personas que tienen una jubilación contributiva mayor o igual a IMAS no reciben subsidio.

**Figura 3: Focalización del subsidio**



Fuente: Elaboración propia en base a información del BPS

## V. LA TRANSICIÓN

Considero una fórmula de transición inspirada en los convenios de seguridad social que buscan acumular derechos jubilatorios en distintos países. Para acumular derechos se consideran las contribuciones realizadas en todas las jurisdicciones (totalización) y se calculan los beneficios y el costo según el tiempo trabajado en cada jurisdicción (prorrata tempore). Aplicado a la transición, podemos pensar en el régimen viejo y el nuevo como dos programas aplicables en dos jurisdicciones. La persona que contribuye antes y después de la reforma es tratada como un trabajador migrante.

El beneficio en transición se calcula como un promedio de los derechos adquiridos en ambos regímenes, contando la totalidad de los aportes realizados en ambos, ponderado por el tiempo (alternativamente los aportes realizados) en cada régimen. Si, por ejemplo, una persona contribuye 20 años en cada régimen, totalizando 40 años de aportes, se calculan dos jubilaciones: (i) la generada con las reglas viejas y (ii) la generada con las reglas nuevas. Ambos cálculos se realizan con la totalidad de los aportes, los que se hicieron bajo las viejas y las nuevas reglas. Luego se calcula un promedio entre ambas jubilaciones, con una ponderación de 50% en este caso ya que la persona trabajó mitad de tiempo bajo las viejas y mitad bajo las nuevas reglas.

Algunas virtudes de este mecanismo:

- transición gradual y sin grandes discontinuidades;
- reconocimiento pleno de los derechos generados.

Algunos defectos:

- transición muy larga;
- el programa viejo podría dejar sin beneficios a personas que no cumplen con las condiciones de acceso, aún con la totalización.

*Acortando la transición.* La transición puede abreviarse modificando los ponderadores para promediar prestaciones. Para eso, hay que aumentar la ponderación del régimen nuevo en la fórmula del beneficio durante la transición.

Una forma de hacerlo es la siguiente. Los años aportados en el régimen nuevo se multiplican por  $m \geq 1$ . El ponderador de las prestaciones bajo el nuevo régimen se calcula como los años aumentados bajo este régimen dividido la suma de los años efectivos bajo el viejo y los años aumentados bajo el nuevo. El parámetro  $m$  controla exactamente la duración de la transición. Si se elige  $m = 1$ , se vuelve al caso anterior, con prorrata tempore estricta. A medida que crece este parámetro, más rápida es la transición. Si se elige  $m$  muy grande, no hay transición, se pasa directamente al régimen nuevo.

*Desprotección con el viejo programa.* Supongo un caso en que una persona contribuye 8 años con el viejo programa y 4 con el nuevo. Totaliza 12 años. Con el viejo programa no accede a un beneficio contributivo, a pesar de la totalización. Con el nuevo obtendría IMIN más dos tercios de la jubilación financiada con esos 12 años de aportes. Si se promedian esas dos jubilaciones, quedará con una prestación inferior a la del nuevo régimen, pudiendo incluso ser inferior a IMIN.

Una posible solución es aplicar el pilar 0 desde el inicio de la transición. Desventajas: (i) estaremos otorgando complemento (subsidio) a algunas personas que ya están recibiendo subsidios encubiertos en las tasas de reemplazo del régimen viejo. (ii) Probablemente sea de alto costo por la duplicación de los subsidios.

Otra solución es sustituir la jubilación del viejo régimen por el máximo entre esa jubilación y la del nuevo y luego promediar el resultado de ese máximo y la jubilación del nuevo prorrateando como se indicó más arriba. De esta manera, se pondría en funcionamiento el pilar 0 inmediatamente sin duplicar subsidios. Se estaría garantizando el ingreso mínimo desde el primer día de la reforma.

Con esta fórmula podría ocurrir que alguien de altos ingresos se viera beneficiado con las prestaciones del régimen nuevo desde el principio. Eso ocurriría si la prestación autofinanciada superara a la jubilación del viejo régimen. No parece probable que eso ocurra en la práctica, pero depende del valor de los parámetros que se elijan. Si eso preocupara, se podría limitar el otorgamiento del máximo entre el régimen viejo y el nuevo a quienes generaran beneficios menores o iguales a IMAS en cualquiera de los dos.

Una ventaja de usar esta variante es que habilitaría a eliminar el testimonio de testigos y el comunicado 42 inmediatamente.<sup>5</sup>

En el Anexo 1 desarrollo la transición formalmente.

## VI. DISCUSIÓN: ALGUNOS DESAFÍOS

El costo del programa depende, naturalmente, de los valores que se elijan de los parámetros del pilar 0. El programa tiene tres parámetros: el ingreso mínimo garantizado (IMIN), el ingreso máximo con subsidio (IMAS) y la edad de acceso ( $e_m$ ). El costo, pero también la protección social, se reducen si se reducen el ingreso mínimo y/o máximo o si se aumenta la edad de acceso.

Estimaciones muy preliminares realizadas usando microdatos de historia laboral del BPS indican que en 2021 el programa podría costar como máximo 2,4 puntos porcentuales del PBI, si se adoptaran los parámetros usados en la sección 2 de este documento (IMIN=13.035, IMAS = 39.105,  $e_m = 65$ ).<sup>6</sup> En su informe diagnóstico, la CESS estimó que el BPS recibe aproximadamente 3,1 puntos porcentuales del PBI actualmente para contribuir al financiamiento de sus programas previsionales (IVS). Si a esta cifra se suman los recursos de gravámenes destinados a los servicios de retiros policial y militar y al financiamiento de las cajas bancaria (principalmente PCP) y profesional (artículo 71 de la ley 17.738), se concluye que el costo del pilar 0 *con esos valores de los parámetros* es muy inferior a lo que ya actualmente se está transfiriendo a los programas previsionales que cubriría el pilar 0.

---

5. Ante las lagunas que existen en los registros de la historia laboral antes de abril de 1996, el BPS reconoce períodos de aportación para los que no existe prueba documental en base a declaraciones de (i) testigos y (ii) del interesado. El llamado “comunicado 42” es una resolución del directorio del BPS de 2006 que reconoce años de servicio en base al testimonio del interesado.

6. Para este cálculo, supuse que el subsidio promedio que reciben los contribuyentes de la generación 1956 presentada en la sección 4.2 de este informe es representativo del subsidio que habría que pagar a todas las personas de 65 años y más del país si el pilar 0 fuera universal. Naturalmente, este es un supuesto simplificador extremo y debe tomarse con cautela. Entiendo que sobreestima el costo porque, como indiqué más arriba, no desconté otros ingresos que pudiera recibir la persona. La secretaría técnica de la CESS ha realizado estimaciones mucho más afinadas que las que presento aquí y, como cabía esperar, estiman un costo sensiblemente menor al 2,4% del PBI que obtengo con mi estimación aproximada.

Una preocupación que ha surgido en discusiones en torno a esta propuesta es la de los incentivos a contribuir. El temor es que el pilar 0 represente un desincentivo a contribuir a la seguridad social. Según este razonamiento, algunas personas, sabiendo que tendrán acceso a un ingreso igual a IMIN en la vejez, podrían dejar de contribuir. A mi entender, la preocupación es legítima, pero la amenaza depende en última instancia de los valores de los parámetros que se elijan. Un IMIN excesivamente elevado y a edades demasiado tempranas podría tener el efecto temido.

Lamentablemente, no es fácil estimar estos efectos empíricamente y tal esfuerzo trasciende las posibilidades de este trabajo. No obstante, con parámetros en los órdenes de magnitud de los usados en este documento no parece probable que se produzca un fuerte desincentivo a contribuir. Uruguay ya tiene una pensión no contributiva de \$13.035 a los 70 años (pensión vejez del BPS) y otra prestación de asistencia a la vejez del plan de Equidad-Mides con acceso a los 65 años. El pilar 0 podría sustituir estos dos programas. No veo razones para pensar que debería generar mayores desincentivos a contribuir que estos programas.

Adicionalmente, los programas supuestamente contributivos que hay en Uruguay hoy tienen un importante componente no contributivo que generan, al menos teóricamente, mayores desincentivos a la contribución que el pilar 0 propuesto en este documento. El caso más obvio es el de la jubilación mínima. Como es bien sabido, una jubilación mínima implica un impuesto del cien por ciento en el margen a las contribuciones. El pilar 0 tendría un impuesto implícito menor. Si se usaran los valores de los parámetros considerados en este documento para construir ejemplos, el impuesto implícito con el pilar 0 sería de 33%. Habría entonces una reducción del 67 por ciento en la tasa del impuesto implícito a las contribuciones de la población beneficiaria de la jubilación mínima.

Por otra parte, el actual diseño del pilar de reparto administrado por el BPS contiene un impuesto implícito a seguir trabajando una vez generada la causal jubilatoria variable entre individuos pero que alcanza una importante magnitud en muchos casos (Alvarez et al 2010). Esto implica un castigo financiero a quien decide postergar el retiro. Si bien no hay evidencia clara de que ese impuesto implícito a seguir trabajando haya incidido en forma

significativa en la decisión de retiro de los uruguayos, hay evidencia de que impuestos de similar orden de magnitud generan reducciones estadísticamente significativas en la edad de retiro en varios países de la OECD (Gruber y Wise 2004). Estos potenciales desincentivos pueden eliminarse mejorando la equidad actuarial del sistema, aún en presencia de un pilar 0 importante.

Por último, no conozco evidencia clara de que el pilar 0 esté generando desincentivos a la contribución en los países que lo aplican. Dos de los países que tienen un pilar 0 similar al considerado en este documento son Canadá y Suecia. El programa canadiense llamado “suplemento al ingreso garantizado” (GIS) ofrece un complemento por sobre la prestación del programa OAS (*Old Age Security*) para personas cuyos ingresos estén por debajo de ciertos límites. Para ser elegible, se debe tener 65 años o más y residir o haber residido en Canadá al menos 10 años desde los 18 años de edad. En el sitio web se aclara expresamente que no tiene requisitos de años de aportes ni de no estar trabajando.<sup>7</sup> En forma similar, Suecia ofrece una pensión garantizada (*pension guarantee*) a personas que carecen de una jubilación contributiva o tienen una jubilación baja, a partir de los 65 años de edad y con un requisito mínimo de residencia.<sup>8</sup>

Ambos países tienen muy bajos niveles de informalidad laboral, sensiblemente inferiores a los que tiene Uruguay y otros países que carecen de pilares no contributivos similares a los de Canadá y Suecia. Si bien se requerirían estudios para evaluar posibles impactos de un programa de este tipo en la informalidad, la comparación de experiencias no sugiere que estos programas sean un obstáculo significativo a la formalización. Al menos, está claro que no la impiden.

En América Latina, Chile introdujo un pilar 0 durante el primer gobierno de Michele Bachelet. El llamado pilar solidario “entrega Pen-

---

7. “Your employment history is not a factor in determining eligibility. You can receive the Old Age Security (OAS) pension even if you have never worked or are still working.” (<https://www.canada.ca/en/services/benefits/publicpensions/cpp/old-age-security/eligibility.html>, consultado el 26 de julio de 2021).

8. “The guarantee pension is part of the national public pension that you receive if you have had little or no pensionable income during your life. (...) You may be entitled to a guarantee pension if you have reached the age of 65 and have a low or no income-based pension.”



siones Básicas Solidarias (PBS) a quienes nunca cotizaron en el Sistema de Pensiones. También Aportes Previsionales Solidarios (APS) a los trabajadores que ahorraron muy poco, con el fin de mejorar su pensión”<sup>9</sup>. Hasta donde conozco, no hay evidencia de que el pilar solidario haya provocado un aumento de la informalidad en Chile.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, I.; da Silva, N.; Forteza, A. & Rossi, I. (2010). ¿Qué incentivos al retiro genera la seguridad social? El caso uruguayo. *Cuadernos de Economía*, 47, 217-247
- Bene, Nicolás (2021). Densidad de cotización al BPS. CESS, Nota técnica No 5.
- Bucheli, M.; Forteza, A. & Rossi, I. (2010). Work history and the access to contributory pensions. The case of Uruguay. *Journal of Pension Economics and Finance*, 2010, 9, 369-391
- Forteza, A.; Lucchetti, L. & Pallares-Miralles, M. (2009). Measuring the Coverage Gap, en: Holzmann, R.; Robalino, D. A. & Takayama, N. (Eds.) *Closing the Coverage Gap. The Role of Social Pensions and Other Retirement Income Transfers*. The World Bank.
- Forteza, A.; Apella, I.; Fajnzylber, E.; Grushka, C. O.; Rossi, I. & Sanroman, G. (2011). Contributions to Social Security in Argentina, Chile and Uruguay: Densities, Transitions and Duration. *Económica*, LVII, 127-163
- Forteza, A. y Rossi, I. (2013). NDC vs NDB for Infrequent Contributors. IN: Holzmann, R.; Palmer, E. & Robalino, D. A. (Eds.): *Nonfinancial Defined Contribution Pension Schemes in a Changing Pension World*, The World Bank.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. The University of Chicago Press.
- Gill, I.; Packard, T. y Yermo, J. (2005). *El futuro de la seguridad social en America Latina*. The World Bank.
- Gruber, J. y Wise, D. A. (Eds.) (2004). *Social Security Programs and Retirement*

---

9. Obtenido en <https://www.aafp.cl/los-beneficios-del-pilar-solidario>, consultado el 26 de julio de 2021

*Around the World. Micro-Estimation.* The University of Chicago Press.

Holzmann, R.; Packard, T. y Cuesta, J. (2000). Extending Coverage in Multi-Pillar Pension Systems: Constraints and Hypotheses, Preliminary Evidence and Future Research Agenda. Social Protection Discussion Papers and Notes 21303, The World Bank.

Holzmann, R. y Hinz, R. (2005). *Old Age Income Support in the 21st Century: an International Perspective on Pension Systems and Reform.* The World Bank.

Holzmann, R.; Robalino, D. A. y Takayama, N. (Eds.) (2009). *Closing the Coverage Gap. The Role of Social Pensions and Other Retirement Income Transfers.* The World Bank.

Lavalleja, M.; Rossi, I. y Tenenbaum, V. (2018). La flexibilización de las condiciones de acceso a las jubilaciones en el Uruguay. *Serie Estudios y Perspectivas.* Oficina de la CEPAL Montevideo.

Packard, T.; Shinkai, N. y Fuentes, R. (2003). *The Reach of Social Security in Latin America and the Caribbean.* The World Bank.

Rofman, R. y Oliveri, M. L. (2011). *La cobertura de los sistemas previsionales en América Latina: conceptos e indicadores.* The World Bank.

Parijs, P. (1995). *Real Freedom for All: What (if anything) can justify capitalism?* Clarendon Press, Oxford.

Viñales, G. (2021). Análisis y fundamentación general, diseño tentativo, estimación preliminar de los costos y posibles modos de financiamiento, de una renta universal en la vejez. Informe de consultoría para UNFPA.

Zunino, G.; Caporale, F.; Pereira, M. y Souto, A. (2020). Densidad de Cotizaciones, Historias Laborales y Rendimientos Jubilatorios en el Sistema de Seguridad Social de Uruguay. Cinve.

## VIII. ANEXO 1: LA TRANSICIÓN

Los beneficios a otorgar a personas que contribuyeron antes y después de la reforma se calculan como un promedio ponderado de los beneficios a los que habrían accedido de mantenerse el viejo régimen y los que habría ganado en el nuevo si hubiera contribuido todo el tiempo en cada uno de los dos.

$$JubT_t = \gamma_t JubN_t + (1 - \gamma_t) JubV_t^* \quad (3)$$

donde  $JubT_t$ ,  $JubN_t$  y  $JubV_t^*$  representan las jubilaciones de transición, nueva y “vieja”, respectivamente, en  $t$ ; y  $\gamma_t [0,1]$  es el ponderador del régimen nuevo en  $t$ .<sup>10</sup> El ponderador empieza en 0 y va creciendo gradualmente hasta 1. El tiempo está medido desde la reforma, de tal forma que  $\gamma_0=0$  y  $JubT_0=JubV_0^*$ .

Prorata tempore estricta:

$$\gamma_t = \frac{n(C_{0t})}{n(C_{0t}) + n(C_0)}$$

donde  $n(C_{0t})$  y  $n(C_0)$  son los cardinales de los conjuntos de contribuciones mayores a cero, entre la reforma y  $t(C_{0t})$ , y antes de la reforma ( $C_0$ ), respectivamente. Estas variables y, por lo tanto, la ponderación varían entre individuos, dependiendo de la historia de contribuciones.

Naturalmente que:

- (i)  $n(C_{00}) = 0 \Rightarrow \gamma_0 = 0$ . Es decir que en el momento de la reforma el ponderador es cero y por lo tanto la jubilación es la del viejo régimen  $JubT_0=JubV_0^*$ .
- (i)  $n(C_0) = 0 \Rightarrow \gamma_t = 1$  Es decir que una persona que no hizo contribuciones antes de la reforma (antes de  $t = 0$ ) recibirá la jubilación que le corresponda de acuerdo al régimen nuevo.

Como puede verse, la ponderación  $\gamma_t$  es idiosincrática de cada individuo, dependiendo de la historia de contribuciones. Sin perjuicio de ello,

---

10. La jubilación “vieja” está entre comillada porque puede no corresponder a la jubilación en el viejo régimen. Más abajo, en la ecuación (7) y texto siguiente me refiero a este punto

es evidente que todos los integrantes de cohortes nacidas (o que acceden a la edad mínima para trabajar) después de la reforma tendrán  $\gamma_t = 1$ . Para aliviar la notación, no estoy poniendo ningún índice que recuerde que  $\gamma_t$  varía a través de individuos. Si esto generara alguna ambigüedad, se podría agregar un subíndice para indicar el individuo  $i$ .

Un problema de (4) es que la transición resulta muy larga. Mientras haya personas que hayan registrado un período de contribuciones bajo las viejas reglas habrá transición. Es claro que el impacto en el agregado de unos pocos que queden con una pequeña proporción del régimen viejo será mínimo, pero aún así la transición es larga. Por ejemplo, si las historias promedio de contribución tuvieran 30 años, 15 años después de la reforma las reglas del viejo régimen tendrían todavía aproximadamente igual peso que las del nuevo en las nuevas jubilaciones.

*Acortando la transición.* Considero dos opciones:

- i) Ponderar más las contribuciones bajo el nuevo régimen. Sustituyo la ecuación (4) por la siguiente:

$$\gamma_t = \frac{m \times n(C_{0t})}{m \times n(C_{0t}) + n(C_0)} \quad (5)$$

donde  $m \geq 1$ . Bajo esta expresión la ponderación del nuevo régimen es creciente en el multiplicador  $m$ . Si bien esta expresión no cambia el número de períodos en los que hay transición, reduce el peso de las viejas reglas en el cálculo de todas las jubilaciones posteriores a la reforma.

- ii) Ponderadores basados en una función logística. Sustituyo la ecuación (4) por

$$\gamma_t = \frac{1}{1 + n/t} \quad , \quad n \geq 0, t \geq 0 \quad (6)$$

donde  $n$  es el parámetro que controla la duración de la transición.<sup>11</sup> Cuanto menor es el parámetro  $n$ , más corta es la transición.<sup>12</sup>

---

11. La ecuación (6) es un caso particular de la función logística general  $a \cdot (1 + me^{-t/\tau}) / (1 + ne^{-t/\tau})$ , donde  $a = 1$ ,  $m = 0$ ,  $\tau = 1$  y  $t = \ln(t)$ . Por el momento, creo que este caso particular es suficiente para lo que necesito hacer. Después, si fuera necesario, se podría explorar el caso general.

12. El parámetro  $n$  mide el tiempo que lleva alcanzar la misma ponderación de los regímenes viejo y nuevo de acuerdo a la curva logística:  $t(\gamma = 0,5) = n$ .

El problema de la potencial desprotección con el viejo programa puede resolverse introduciendo el pilar 0 desde el inicio, pero con los inconvenientes que mencioné más arriba. Una fórmula que posiblemente funcione mejor es la siguiente:

$$JubV_t^* = Max \{ JubV_t, Min\{IMAS, JubN_t\} \} \quad (7)$$

donde  $JubV_t$  es la jubilación que se obtendría con las reglas del viejo régimen, suponiendo que todas las contribuciones se hubieran hecho bajo esas reglas. La ecuación (7) determina que la jubilación del viejo régimen se sustituye por la mayor entre la jubilación generada bajo esas reglas y las que se obtendrían con las nuevas reglas siempre que esta última no sea mayor a IMAS. Con esto logro dos cosas:

- Ningún beneficiario del pilar 0 puede obtener durante la transición menos de lo que obtendría en el nuevo régimen.
- Quienes tienen derechos generados por el viejo régimen superiores al ingreso máximo con aporte solidario (IMAS) siguen computando esos derechos en la fórmula de la transición.

Lo principal de esta variante contenida en (7) es, naturalmente, el primer punto. Supongamos un caso de una persona con bajas contribuciones totales que no le permiten acceder a una jubilación contributiva en el viejo régimen. Podría ser el ejemplo que puse en el cuerpo principal de este documento: 8 años de contribución bajo las viejas reglas y 4 bajo las nuevas. En este caso,  $JubV_t = 0$ , pero como  $JubN_t > IMIN > 0$ ,  $JubV_t^* = JubN_t$ . Sustituyendo en (3) obtengo que este individuo recibiría  $JubT_t = JubN_t$  aún cuando se jubilara el mismo año de la reforma. Por lo tanto, para personas beneficiarias del complemento al ingreso mínimo garantizado, el pilar 0 estaría operando desde el año cero de la reforma.

De acuerdo a lo anterior, una transición con prorrata ofrece mejor protección social si se incluye la ecuación (7), pero es obviamente más costosa. Por lo tanto, es fundamental estimar los costos de esta variante. Tengo la impresión que no sería demasiado caro ya que actualmente, de una forma u otra, la población mayor de 65 está cubierta. Se trataría de reasignar recursos.

Una ventaja de usar la variante (7) es que habilitaría a eliminar el testimonio de testigos y el comunicado 42 inmediatamente. Ambos mecanismos tienen por objeto garantizar el acceso a prestaciones contributivas a gente que no lo logra con contribuciones documentadas. El pilar 0 en la variante de la transición de esta ecuación produce el mismo resultado sin necesidad de acudir a testigos ni al comunicado 42. Para eso, habría que acordar que, a partir de la reforma, solo se acepta prueba documental de contribuciones realizadas antes de 1996. Por supuesto que puede aplicarse la fórmula (7) manteniendo testigos y 42, pero me parece un buen momento para eliminar esas soluciones al aportar una nueva. Se ha argumentado que ambos mecanismos se usaron para lograr acceso y no para aumentar beneficios. Si es así, ningún usuario de testigos y 42 se perjudicaría con la fórmula que propongo. Al contrario, obtendrían un mejor resultado. Por otra parte, aunque no es un argumento de primer orden, al BPS le simplificaría mucho la gestión.

## **IX. ANEXO 2. ESTIMACIÓN DE LAS TASAS DE REEMPLAZO DE UN SISTEMA DE REPARTO CUASI EQUILIBRADO ACTUARIALMENTE**

El pilar 0 descrito absorbe todos los recursos provenientes de rentas generales con destino a las prestaciones IVS. Como contraparte, el o los pilares contributivos tienen que financiarse exclusivamente con aportes. Lo anterior se logra naturalmente en el pilar de ahorro individual y en el pilar de reparto si es de contribución definida (cuentas nocionales), pero no necesariamente si es de beneficios definidos. En este anexo presento algunas ideas para un diseño de un pilar de reparto de beneficios definidos que, aunque se aparta de la equidad actuarial, tiene el menor desvío posible dentro de lo que permite el diseño BD (en realidad, una subfamilia de los BD, como explico más abajo).

Respondiendo a inquietudes surgidas en la CESS, desarrollo el modelo con un esquema de tasas de adquisición de derechos por períodos de aportes.<sup>13</sup> Si los períodos fueran años, el programa tendría una tasa diferente

---

13. Este es un tipo de formulación que se observa en varios países anglosajones. Lo que aquí llamo “tasa de adquisición de derechos” es lo que en esa tradición se conoce como “accrual rate”. Una definición es: “The rate at which pension benefit is built up as pensionable service in a defined benefit scheme. Often expressed as a fraction or percentage of pensionable salary, e.g., 1/60th (or 1.67 percent) for each year of service. Over 36 years, a 1.33 percent formula produces a pension of 48 percent of final average earnings.” (<https://theonnc.ca/wp-content/uploads/2018/09/GLOSSARY-OF-TERMS-PENSIONS.pdf>, acceso 10/05/2021).

para cada edad de retiro. Por ejemplo, si retirándose a los 65 años con 30 años de aportes se pudiera financiar una jubilación de 30 por ciento, la tasa de adquisición a los 65 sería uno por ciento por año. Retirándose a la misma edad, pero con 40 años de aporte, la tasa de reemplazo sería 40 por ciento. Si en cambio la persona se jubilara a los 66, las tasas de reemplazo y, por lo tanto, las tasas de adquisición serían mayores. Supongamos que a los 66 la tasa de adquisición fuera 1,01. Entonces con 30 años de aportes se obtendría una tasa de reemplazo de 30,3.

En el programa BD el contribuyente adquiere derecho a la jubilación al alcanzar una edad mínima y cantidad de períodos de contribución. La jubilación inicial se calcula como un SBJ multiplicado por una tasa de reemplazo. La tasa de reemplazo se calcula como el número de períodos de servicio multiplicado por la tasa de adquisición y esta varía con la edad de jubilación. Los parámetros del sistema son entonces: (i) edad mínima, (ii) número mínimo de períodos de contribución o servicio, y (iii) tantas tasas de adquisición como edades por encima de la mínima se definan (esto depende de la grilla de edades, es decir si se hace anual o algo más fino o más grueso).

En lo que sigue, explico esta sugerencia de cómo instrumentar formalmente la propuesta de cálculo de la jubilación contributiva usando las “tasas de adquisición de derechos” (*accrual rates*) y considerando algunas opciones más, aunque siempre dentro de los límites de esta propuesta.

El programa BD debería satisfacer las siguientes propiedades:

- La jubilación inicial es igual a una tasa de reemplazo por un salario básico jubilatorio.
- Se accede a la jubilación contributiva de beneficios definidos si y sólo si (i) la edad y (ii) el número de períodos de contribución superan ciertos mínimos.
- Para cada edad de jubilación, la tasa de reemplazo es igual a una tasa de adquisición de derechos jubilatorios (*accrual rate*) multiplicada por el número de períodos de servicio.<sup>14</sup>

---

14. Esta formulación implica una subfamilia dentro de los diseños BD que impone una restricción adicional: la ecuación lineal (10) tiene intercepto 0. Esta restricción inevitablemente reduce la calidad del ajuste. La magnitud de esa reducción es una cuestión empírica que habrá que estudiar con los datos. Existen formulaciones basadas en la *accrual rate* más complejas que no imponen esta restricción. Es el caso, por ejemplo de las fórmulas que usa la SSA de EEUU.

- La tasa de reemplazo y, por lo tanto, la tasa de adquisición de derechos aumentan al aumentar la edad de jubilación.
- Se eligen los parámetros de tal manera de minimizar los desvíos de las tasas de reemplazo resultantes respecto a las tasas actuarialmente justas.

Formalmente:

$$1) \text{Jub } C = TR(e, s) \cdot SBJ \quad (8)$$

donde  $e$  representa la edad de jubilación,  $s$  es el número de períodos de servicio y  $SBJ$  es el salario básico jubilatorio.

$$2) \text{Jub } BD = \begin{cases} \text{Jub } C, & \text{sii (i) } e \geq e_{min} \text{ y (ii) } s \geq s_{min} \\ 0, & \text{en caso contrario} \end{cases} \quad (9)$$

donde  $e_{min}$  y  $s_{min}$  son las edades y períodos de servicio mínimos para acceder a la jubilación contributiva de beneficios definidos.

$$3) TR(e, s) = s \sum_e \beta_e d_e \quad (10)$$

donde  $\beta_e > 0$  es la tasa de adquisición de derechos jubilatorios si la jubilación tiene lugar a la edad  $e$  y  $d_e$  es una dummy que toma el valor 1 si la edad es  $e$  y 0 en caso contrario.

La ecuación (10) implica que  $TR(e, 0) = 0$ .

4) Habrá que verificar empíricamente que se cumple:

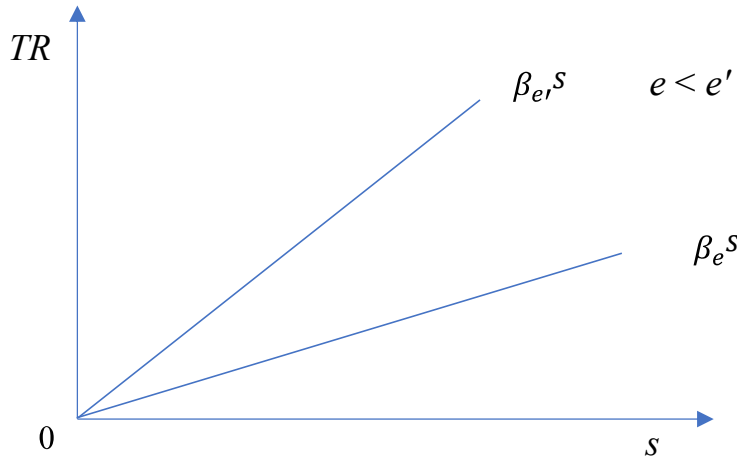
$$TR(e, s) < TR(e', s), \text{ sii } e < e' \quad (11)$$

O, lo que es lo mismo:

$$\beta_e < \beta_{e'}, \text{ sii } e < e' \quad (12)$$



Gráficamente:



5) Para determinar las tasas de adquisición de derechos jubilatorios propongo ajustar la ecuación (10) por MCO. De esta forma, minimizo los errores derivados de modelizar las tasas de reemplazo con el modelo (10) en lugar de usar las TR actuarialmente justas.<sup>15</sup>

La estimación directa de (10) no permite asegurar que se cumplirá (12). Si surgiera esta dificultad en la estimación, una forma de asegurar el cumplimiento de esta propiedad es elegir una estimación paramétrica apropiada. El caso más simple posible es

$$\beta_e = \beta e \quad (13)$$

Bajo la parametrización (13), sólo hay que determinar un parámetro, el parámetro  $\beta$ , y la condición (12) se cumplirá si y sólo si  $\beta > 0$ , lo cual puede verificarse fácilmente después de estimar. Obviamente que esta restricción va a tener un costo en términos de deterioro del ajuste.

Se puede elegir una forma paramétrica más flexible, como un polinomio, controlando que se siga cumpliendo (12):

$$\beta_e = \sum_{i=0}^l \alpha_i e^i \quad (14)$$

15. Recordar que, con el fin de poder formular el sistema BD en el formato de tasa de adquisición de derechos por períodos de aporte, esta estimación debe hacerse imponiendo intercepto 0. Esta opción está disponible en cualquier paquete estadístico.

La ecuación (13) es un caso particular de (14), en el que  $\alpha_0 = \alpha_2 = \dots = \alpha_1 = 0$ . Con la formulación más flexible (14) hay que determinar los  $I+1$  parámetros  $\alpha_i$ . Es claro que (14) es más flexible que (13), pero menos que la formulación no paramétrica.

Una vez ajustado el modelo, la medida más convencional de bondad de ajuste, el  $R^2$ , nos dará una medida del error que estaremos cometiendo respecto a la equidad actuarial. El desvío respecto a la equidad es  $1-R^2$ . Se me ocurren dos medidas más de bondad de ajuste con mayor significado económico y de política social:

- Diferencia porcentual entre el gasto total del programa calculado con (i) beneficios actuarialmente justos (cuentas nocionales) y (ii) el programa BD.
- Distribución empírica de los desvíos de las jubilaciones BD y actuarialmente justas. A partir de la distribución se pueden calcular indicadores sintéticos de dispersión, como el rango intercuartílico y, más en general, diversos intervalos de confianza.

El primer indicador es de naturaleza macro y financiera. El segundo apunta directamente a la equidad a nivel micro.

Estimaciones preliminares que realicé usando microdatos del BPS indican que el ajuste es muy bueno. Es decir que las jubilaciones autofinanciadas por un pilar de reparto pueden aproximarse muy bien con un esquema de adquisición de derechos como el representado en la ecuación (10).



# Historical Factors of Long-Term Economic Growth and Declination in Argentina: An analysis of the 20th Century

*Factores del Crecimiento de Largo Plazo y Declinación en Argentina:  
Un análisis del Siglo XX.*

**CARLOS DABÚS**

Departamento de Economía, UNS – IIESS-CONICET (Bahía Blanca, Argentina)  
[cdabus@criba.edu.ar](mailto:cdabus@criba.edu.ar)

**FERNANDO DELBIANCO**

Departamento de Economía, UNS – IIESS-CONICET (Bahía Blanca, Argentina)  
[fernando.delbianco@uns.edu.ar](mailto:fernando.delbianco@uns.edu.ar)

## ABSTRACT

*This paper explores the historical long-term determinants of economic growth in Argentina along the XX century. The evidence indicates that at the beginning economic openness plays a key role to explain the successful performance achieved until the great crisis of 1930. From there on, and until the middle of the '70s, Argentina maintained a similar growth of the previous period, which was driven by the domestic demand via investment. Nonetheless, in the last quarter of the past century economic growth slowed drastically, which was mainly associated with economic instability, approximated by inflation and the per capita growth rate output volatility. The intuition is that once the country lost foreign markets for its exports, could temporarily sustain growth thanks to domestic demand, but once this strategy petered out the economy was signed by a long period of turbulence and stagnation, specifically since 1975 onwards. Thus, economic policy recommendations are to develop new led export-oriented sectors, so that alleviate the external restriction, as to avoid procyclical policies in order to reduce the economic instability.*



Keywords: Long term growth, Economic instability, Argentina, 20th Century.

JEL Code: O14, N16.

## RESUMEN

*Este trabajo explora los determinantes históricos del crecimiento económico de largo plazo en Argentina durante el siglo pasado. La evidencia indica que a principios de siglo la apertura económica jugó un rol clave para explicar el exitoso desempeño alcanzado hasta la gran crisis de 1930. De ahí en más, y hasta mediados de los '70s, la economía mantuvo un crecimiento similar al del periodo previo, el cual estuvo impulsado por la demanda doméstica vía la inversión. Sin embargo, en el último cuarto del siglo pasado el crecimiento económico se redujo drásticamente, lo cual estuvo principalmente asociado con la inestabilidad económica, aproximada por la inflación y la volatilidad del crecimiento del producto per cápita. La intuición es que una vez que el país perdió mercados para sus exportaciones pudo mantener temporariamente el crecimiento gracias a la demanda interna, pero una vez que esta estrategia se agotó la economía entró en un largo periodo de turbulencia y estancamiento, específicamente desde 1975 en adelante. Por tanto, las recomendaciones de política son desarrollar nuevos sectores productivos orientados a la exportación, de manera de mitigar la restricción externa, así como evitar políticas procíclicas a fin de reducir la inestabilidad económica.*

Palabras clave: Crecimiento de largo plazo, Inestabilidad económica, Siglo XX.

Códigos JEL: O14, N16.

Fecha de recepción: 2/6/2023

Fecha de aceptación: 3/8/2023

## I. INTRODUCTION

There are multiple factors behind the long run economic growth, as prolonged stagnation that can constitute in cases of failures in the process of economic developing. Moreover, such factors may be differs among countries with different level of development and openness, as it will be detailed

in the next section. In the case of Latin America, Astorga (2010) presents evidence of a negative conditional correlation between trade openness and growth in the long run for the region, but this has a positive impact via investment. In this sense, the author finds that investment in physical and human capital favors long run economic growth, while macroeconomic instability is particularly harmful. More generally, the empirical literature has identified a substantial number of determinants. Otani and Villanueva (1990), in a sample of 55 developing countries grouped by income levels, show that savings rate, export performance, expenditures in human capital, population growth and the real interest rate on external debt are the key factors to explain economic growth.

In the particular case of Argentina, this is a country whose economic history in the past century can be divided in three main periods. As it will be explained below, according to Ferrer (2004) and Rappoport (2007), these span from 1900 to 1930, from there to 1975, and from 1975 to 2001, respectively. In particular, until the great crisis Argentina enjoyed of a very favorable international environment for its agricultural exports. From then on the country has faced serious difficulties for the expansion of foreign markets, which is known as the external restriction. This limitation signed the economic history from the crisis of 1930 onwards, associated with a low degree of economic openness, as a clear limit for a sustained growth in an economy with a small domestic market. In this frame, since the 30's, and along the second period, Argentina adopted the Industrialization Substitutive of Imports (ISI) Strategy. There Argentina maintained a similar growth of the previous period, which was driven by the domestic demand via investment. Nonetheless, once this strategy petered out the economy was signed by a long period of turbulence and stagnation, specifically since 1975 onwards. After that, during the last period the country entered in a stage of long run stagnation, associated with high economic instability, given by high levels of inflation and growth rate volatility. These factors could have been behind its poor and unstable long run economic trend, but there is not a clear consensus yet on which were more relevant. In this context, the motivation of this work is to understand the causes behind the long run transition from an initial prosperity in the early XX century to a later long run declination period of a reach country in natural resources like Argentina. The contribution of this study is to identify what internal and external factors are behind the long-term declination of the Argentinian economy, into each one of the three periods

that signed its evolution during the past century. In this sense, the country evolved since a successful growth export-led model until the great crisis of 1930, followed by a closed strategy associated with a defensive strategy based in the protection of the local industry, and a later period of high instability and stagnation since the middle of the '70s. As each period is clearly different to the others and presents idiosyncratic aspects, the idea is find the main explanatory factors of the economic performance for each period. This allows establish with greater precision the causes of the initial progress and later declination, as to arrive to policy recommendations in order to remove the limitations to achieve a sustained long-term economic growth. In this framework, the goal of this paper is to find out the main internal and external determinants within each of the three periods that have signed the economic history of Argentina during the past century. In base to the widely consensual factors of economic growth and stagnation detailed in the literature mentioned in the next section, in this work the main internal factor considered as potentially relevant to explain the economic performance of Argentina is economic instability, approximated by inflation and the growth rate volatility. Meanwhile, the external determinants are the terms of trade and the degree of economic openness. The study is carried out for the XX century, and into this for three periods with different economic features and levels of growth.

The evidence found here is in general in line with previous studies for the region cited before, but with the particularity of distinguishing between internal and external factors of the evolution of the Argentine economy in the long run. In this sense, the main detrimental internal factors in the last period were those related with economic instability, which are inflation and growth rate volatility. In relation with the external factors, similarly to the evidence presented by Dabús and Delbianco (2019) in a study of the role of the exports/GDP ratio in Latin America, openness was favorable in the first period that spans from 1900 until 1930, which indicates the limitation of the external restriction to understand the lower growth of Argentina after the great crisis.

The next section presents a survey of the literature on economic growth determinants for different countries and regions. Section III explains the methodology applied in the empirical work, and the econometric results. Section 4 asses the empirical evidence, and finally the conclusions are presented in section 5.

## II. LITERATURE REVIEW

There is a vast literature that research the main determinants of successful and failures in the process of economic developing. Ojo and Oshikoya (1995), in a study for the African economies during the 1970-1991 period, find that investment, external debt, population growth, human capital, inflation and exchange rates are the main determinants of the long run growth in this region. Sala-i-Martin et al. (2004) examines the robustness of the variables and find that specially the relative price of investment, primary school enrollment and the initial level of real GDP per capita are significant to explain the long-term economic growth. Differently, in a cross-country analysis Minoiu and Reddy (2010) state that this is mainly promoted by developmental aid.

More recently, Kalyuzhnova and Patterson (2016) find that oil exports promotes sustained the long run economic growth in Kazakhstan, which is an expected result in a country whose production depends substantially of this resource. For a case of Oman, i.e. an economy also intensive in oil production, Kharusi and Ada (2018) show that into the 1990-2015 period external debt reduces economic growth, while gross fixed capital has a positive influence. Differently, for an economy that also bases its activity mainly in primary production, Mbulava (2017) shows that in the case of Botswana long term economic growth is explained by two infrastructure components, electricity distribution and in special maintenance of roads.

With regards to economic openness, even though the literature in general states that this enhances growth, it is not conclusive. On one hand, evidence supports the idea that openness boosts economic growth. In this sense, for a wide sample of countries Oskooee and Niroomand (1999) find a positive long-run “growth-openness” relationship. Similarly, for a sample of 158 countries over the period 1970-2009 Gries and Redlin (2012) show a positive significant causality between them. In turn, Zeren and Ari (2013) present evidence of a bi-directional causality between openness and growth for the G7 countries in the 1970-2011 period. Sakyi et al. (2015) show a positive bi-directional relationship between trade openness and income level in the long run for a sample of developing countries in the 1970-2009 period. Furthermore, the evidence presented in Idris et al. (2016) indicates positive causality in a wide sample of 87 developed and developing countries during

the 1977-2011 period, while Bakari and Krit (2017) state show that exports (imports) has a positive (negative) effect on growth in Mauritania during the 1960-2015 period. Vogiatzoglou and Nguyen (2016), in a study of the five founding member countries of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) over the 1980-2014 period, find that export-led growth is the main economic growth factor in most countries. Finally, Dao (2014) shows a positive impact of trade liberalization on economic growth for a sample of 71 developing and developed countries during the 1980-2009 period, while Tahir and Azid (2015) find that the trade openness-economic growth relationship is positive and significant in developing countries. On the contrary, Hye and Lau (2015) for India show that trade openness affects negatively economic growth in the long run. Finally, in a panel data estimation Ulaşan (2015) shows that the openness is not related with growth, while Menyah et al. (2014) in a panel data analysis for 21 African countries state that attempts of trade liberalization do not seem to have made a significant impact on growth.

For the Euro zone the literature present diverse evidence. In this vein, for the 1961-2013 period Pradhan et al. (2016) states that financial development and enhanced innovative capacity are favorable for the long-term economic growth. Also, for this area, Simionescu et al. (2017) find that heterogeneous factors are behind long run economic growth in five countries of the East Europe between 2003 and 2016: Czech Republic, Slovak Republic, Hungary, Poland and Romania 2003-2016. First, FDI increases economic growth in all countries, except the Slovak Republic. Secondly, only in the Czech Republic the expenditure on education has a positive effect, while the expenditure on R&D are growth promoting effects in Romania, Hungary and the Czech Republic. Similarly, in a recent very long run study Tamura et al. (2019) find that very different factors explain economic growth. First, inputs variations explain 46% of the long run living standards variation. Capital intensity give account of 25%, while intergenerational human capital accumulation near 50%.

In turn, as it is reported in Dabús and Delbianco (2019), empirical evidence for Latin America is also eclectic. In this sense, De Gregorio and Jong-Wha (1999) show that inward looking development strategy is one of the responsible of the low growth in the region. Moreover, Taylor (1998) finds that this strategy provoked distortions that had negative effects



on the growth process. On the contrary, Awokuse (2008) re-examines the trade-economic growth relationship for Argentina, Colombia, and Peru, and states that the import-led growth is particularly favorable for growth. Most generally, there is an open debate about the factors behind the episodes of fastest growth and the long run stagnation of the region. For example, in a study of the economic growth determinants for Latin America during the 1950-1985 period De Gregorio (1992) finds that factor productivity growth accounts for a large proportion of growth in the fastest growing countries, while macroeconomic stability and physical and human capital investment are also key factors of economic growth. In turn, in a study of the twelve more important economies of the region during the 1960-2002 period Solimano and Soto (2003) show a notorious variability in growth patterns, across countries and over time. Nonetheless, the economic performance was clearly poor; the per capita GDP growth rate was of only 1.6 percent. The authors argue that the declination in growth is to some extent the result of changes in capital accumulation and lower levels of public investment in seven of the twelve countries under study<sup>1</sup>. Similarly, In the same sense, for a long-term empirical study of the South American countries during the 1960-2008 period Vedia-Jerez and Chasco (2016) find that human and physical capital accumulation, as sectorial exports and institutions policy are the main drivers of economic growth in the region, while macroeconomic disturbances have a significant detrimental effect.

Moreover, economic instability constitutes another benchmark of investigation about long term economic growth determinants. In fact, there is abundant evidence showing a negative economic instability-growth relationship. Bermúdez et al. (2015) find strong support about the negative influence of the variability of per capita output growth rate on economic growth during the 1960-2011 period in Latin America. Meanwhile, in the pioneer contribution of Ramey and Ramey (1995) the authors present evidence of a negative effect of the volatility of economic fluctuations on economic growth. Later, Hnatkowska and Loayza (2005), in cross country study, found a negative effect of the per capita GDP growth rate volatility on long run economic growth<sup>2</sup>. This is particularly clear in developing

- 
1. Differently, Soto and Zurita (2011) show that the poor economic performance of Latin America was not due to low factor accumulation, but to low productivity levels and low productivity gains.
  2. Additional contributions that analyze the relationship between macroeconomic instability (approximated by the variability of the GDP growth rate) and economic growth can be found in Kose et al. (2006) and Tochkov and Tochkov (2009). Meanwhile, there is a vast literature that

countries, and in special in economies that are unable to implement counter-cyclical fiscal policies, because the existence of greater social spending faced by the public sector, as a weaker tax base due to the smaller size of the economy of developing countries. In this sense, in concordance with Latin America, in Argentina the long run economic growth has been meager and unstable. This performance can be explained by several causes, like the recurrent economic crisis that have accompanied the long run output trend. In this sense, Buera et al. (2011) find that the long-term growth of per capita GDP in Argentina was only nearly 1%. They state that the departures of this trend were due to fiscal mismanagement, and that the reasons of the Argentine chronic stagnation are “the recurrence inability of government administrations to pay for its economics obligations” (p. 135). Meanwhile, the periods of rapid convergence to the long run trend were associated to macro fiscal discipline. Thus, this line of argument suggests that underlying to the macroeconomic instability is a procyclical fiscal policy, which increases the amplitude of business cycles and then reduces investment and growth in the long run. In this sense, a widely used measure of instability is the volatility of government expenditure. For example, Afonso and Furceri (2010) and Fatás and Mihov (2013) find that the volatility of fiscal policy diminishes long-term growth<sup>3</sup>. In particular, for the case of Argentina Gerchunoff and Rapetti (2016) suggest that a distributive conflict underlying to the stop-go cycle can provoke recurrent crises and then can be a crucial obstacle for the sustained growth. In turn, they suggest that such a conflict has been influential until the present.

Thus, in general empirical evidence indicates that macroeconomic instability plays a crucial role to explain the poor economic growth in developing countries. Besides, such instability is not only related to the business cycles but also to inflation. In particular, Dabús et al. (2012) state that this is a useful indicator of the general price level instability. In the same vein, previously Dabús (2000) presents evidence for Argentina reporting that high

---

studies the relation between inflation, like an indicator of instability, and economic growth. In this branch we have the works of Bruno and Easterly (1998), Bittencourt (2012), Dabús et al. (2012) and Bittencourt et al. (2015), between others, who find a negative relationship between both variables. Similarly, Alagidede (2017) presents evidence indicating that excessive exchange rate volatility is detrimental for economic growth in Ghana.

3. Instead, more than the volatility of fiscal policies Hussain et al. (2017) states that the relevant kind of public development expenditures (e.g. expenditure in infrastructure, energy and similar) are growth-oriented, while current public expenditures reduce economic growth.

inflation is more volatile and increases both aggregate uncertainty and relative price variability, which perturbs the normal functioning of the price system as allocator of resources. Moreover, evidence presented in Dabús and Viego (2003), for a sample of 7 Latin American countries with experiences of high inflation, indicates that effectively both higher inflation and relative price variability reduce economic growth. In relation with the volatility of the output growth rate, this is a measure of instability because a more volatile growth it widens the range of possible values of future rates of growth. This increases the uncertainty about the potential profitability of investment projects in an economy with more unstable growth, i.e. the volatility of the output growth rate. In fact, theoretical analysis developed, among others, in Pindyck (1991) and Aizenman and Marion (1993), concludes that in presence of irreversibilities in investment higher output growth volatility can lead to lower investment and economic growth. In this sense, Pindyck states that irreversibility is a key factor to understand the aggregate investment behavior, because this is especially sensitive to various forms of risk, such as uncertainty over the future product prices and operating costs that determine cash flows, uncertainty over future interest rates, and uncertainty over the cost and timing of the investment itself. Meanwhile, Aizenman and Marion developed an endogenous growth model in which domestic investment is characterized by irreversibilities and policy fluctuations between a high- and a low-tax regime. In this frame, the authors present a study of a cross-section regressions analysis for 46 developing countries over the 1970-85 period, and support the hypothesis that policy uncertainty is negatively correlated with both investment and growth.

In addition, there is vast literature that finds a negative impact of inflation on economic growth (De Gregorio, 1992; Bruno and Easterly, 1998). More recently Kremer et al. (2013) state that an increase in inflation and inflation variability, via creating macroeconomic uncertainty and distorting information, would adversely affect economic growth at least through three mechanisms. First, uncertainty affects negatively the efficiency of price system, reducing both the level and the rate of productivity. Secondly, this also reduces the rate of private investment. Finally, it promotes capital flight, which lowers capital accumulation and then economic growth.

In turn, there is a body of works showing that inflation is particularly harmful for growth beyond a certain inflationary threshold. This is the

case of Gylfason and Herbertsson (2001), who find an inflationary threshold around 10%-20%. In the same sense, Vaona and Schiavo (2007), for a wide sample of countries, show a threshold of annual inflation level around 12%; only above this value the inflation has negative effects on economic growth. Also, Baglan and Yoldas (2014), by estimating a flexible semiparametric panel data model for a set of developing countries, find that inflation is associated with significantly lower growth only for an annual inflation rate higher than 12%. Previously, Kremer et al. (2013), in an empirical analysis that is based on a large panel-dataset of 124 countries, presents evidence for non-industrialized countries. This shows that inflation rates exceeding 17% are associated with lower economic growth. Meanwhile, Bermúdez et al. (2015) find that Latin American economies exhibit a negative effect of inflation on growth when the annual inflation rate surpasses 19%. Interestingly, the threshold seems to be lower in developed countries. In fact, Khan and Senhadji (2001) state that the threshold of inflation is 1% for industrialized countries, while for the case of developing economies this value is 11%. This suggests that more inflationary countries have a higher inflationary threshold beyond which inflation reduces economic growth. In turn, more recently Balcihar et al. (2014) present long run evidence for U.S. during the 1801-2013 period, which indicates that the inflation- growth relationship is hump shaped; in particular, an inflation above 2% affects negatively economic growth.

Similarly, the literature indicates that political instability is also prejudicial for economic growth. In this line, in a pioneer paper that investigates this issue in a sample of 113 countries for the 1950-1982 period, Alesina et al. (1996) find that political instability, defined by the propensity of a government to collapse, reduces economic growth. More recently, Aisen and Veiga (2013), in a study for 169 countries for the 1960-2004 period, show that such instability lowers productivity and then the per capita GDP growth rates. Similarly, Musa and Al-Jaberi (2014), in a study for Iraq during the 1980-2014 period, present evidence on a negative effect of political and social instability on economic growth and development.

### III. DATA AND METHODOLOGY

In the empirical study a regression approach is used, in order to see the association between the economic growth determinants of the Argentinian case.

Considering the determinants found in the literature the model selected here is defined in equation (1):

$$G = f(LG, I, INF, OP, ER, HK, GMA) \quad (1)$$

Where:

*G*: Growth of the real per capita GDP.

*LG*: first lag of economic growth.

*I*: Investment (as % of GDP)

*INF*: Annual Inflation Rate

*OP*: Openness ( $X+M/GDP$ )

*ER*: Real Exchange Rate

*HK*: 5- year moving average mean of the total school enrollment (as a ratio of total population). The five-year moving average in human capital is motivated by the fact that there are gaps in the yearly series of school enrollment.

*GMA*: 5- year moving average mean of the economic growth, which measures the volatility of the rate of growth. The moving average in the context of a regression captures the upward or downward movements of the last years, so a strong variation from one period to another is capturing an increase in volatility, while in times of low volatility a more smooth and stable behavior of the moving average is expected.

The data was obtained from Orlando Ferreres (2005). Following the criteria presented in Ferrer (2004) and Rapoport (2007), the total period is divided in three subperiods: 1900-1930, 1931-1975 and 1976-2001.

The variables result stationary after perform the Dickey-Fuller (1979) test, with the exception of openness. The results of the stationarity tests are shown in the Table 2. In light of this evidence, the work is performed with the first difference of the openness variable.

The estimations of the model with ordinary least squares performed in the mentioned above are in the Tables 3 and 4. In both cases these add the post estimation test of heteroskedasticity of Breusch and Pagan (1979), the Breusch-Godfrey autocorrelation test (Davidson, 1993) and the Akaike information criteria (AIC). In turn, in order to control for the influence of the hyperinflation that Argentina suffers at the end of the '80s, in the last period the estimation includes a dummy variable. In Table 4 the model is restricted according to the results obtained in the full model, removing both the lagged growth and human capital. A F-test of joint significance was applied for these variables, and the null hypothesis of non-significance was not rejected. Besides, the AIC points that the restricted model fits better the data.

#### IV. EMPIRICAL EVIDENCE

As it was aforementioned, following the pioneer studies of the Argentinian economic history of Ferrer (2004) and Rapoport (2007) the total period under study is divided in three subperiods. The first spans from 1900 to 1930<sup>4</sup>, the second period goes from 1931 to 1974, and the last from 1975 to 2000. During the first period Argentina developed an growth export led agricultural economy, whose production was mainly to the central countries, and particularly to UK. As after the great crisis the advanced countries closed their markets the region in general, and Argentina in particular, adopted the ISI strategy. Finally, the depletion of the ISI was followed for a period of high economic instability.

For a first approximation of this performance, Figures 1 to 5 includes the evolution and the average values into each period of the main variables under study, i.e. the growth rate, the level of openness, the volatility, approximated by the standard deviation, and moving average of the economic growth rate, and inflation. At first glance, Argentina suffered a substantial decrease of the openness degree in the last two periods under study. This was associated with a more adverse international economic environment, which is explained by two key episodes. First, after the great crisis USA displaced England as emerged as the main world economy. Unfortunately for Argentina, USA was historically a competitor of its agricultural exports, while England was its main customer. In second place, after the great crisis of 1930 the central countries applied protectionist policies. Both events

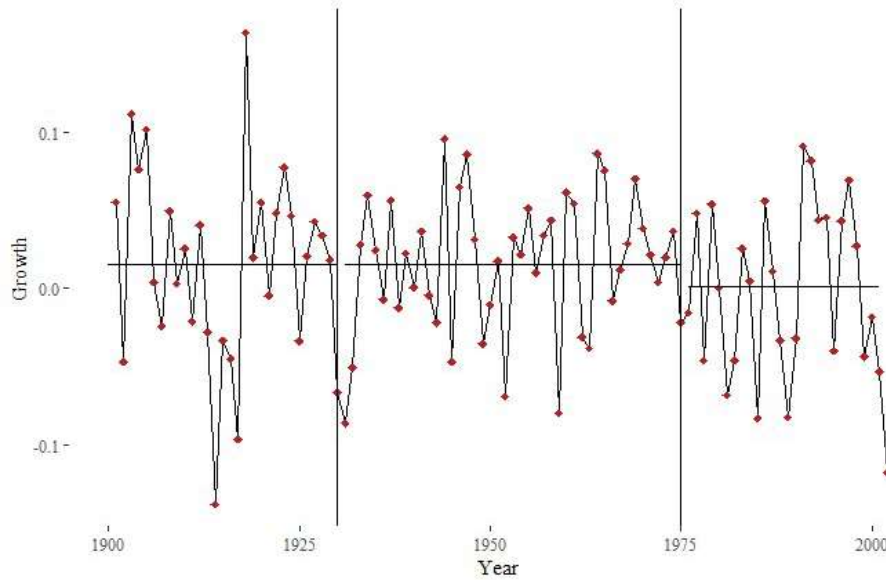
---

4. The original period starts in 1880, but the explanatory variables are disposable since 1900.

reduced drastically the foreign markets for the Argentine exports. This prompted Argentina to close its market to imports, which became known as ISI (Industrialization Substitutive of Imports) policy. In this context, the country reached a satisfactory level of growth until the middle of the 70's, which seems to indicate that policy was transitorily successful in mitigation the loss of foreign markets. In this sense, the estimation results presented below show that during this period investment was growth promoting, so that domestic demand via investment seems that transitorily could substitute the lost of foreign markets. On the contrary, once such strategy was exhausted the economy experienced a more volatile evolution of the per capita GDP, associated with stagnation and high inflation, in particular along the third period. In this sense, Figures 4 and 5 show a similar evolution of both the moving average or as a moving standard deviation. In fact, until the 70's Argentina reached a satisfactory annual per capita GDP growth rate. Nonetheless, in the last period this experienced an abrupt drop, jointly with a substantial increasing of inflation, in comparison with the previous periods. In fact, since the middle of the 70's the economy entered in a long run path of high instability, given by big fluctuations in the GDP evolution, and a higher and more volatile inflation rate. Moreover, at the end of the 80's Argentina had two episodes of hyperinflations. Hence, the historical evolution of the main economic variables seems to indicate that since the great crisis Argentina had to face an external restriction, given by the lost of international markets, that limited its possibilities to achieve a sustained growth. This limitation induced to a defensive strategy that works successfully until the middle of the '70s, which could explain the long run stagnation the Argentina experienced in the last decades of the past century.

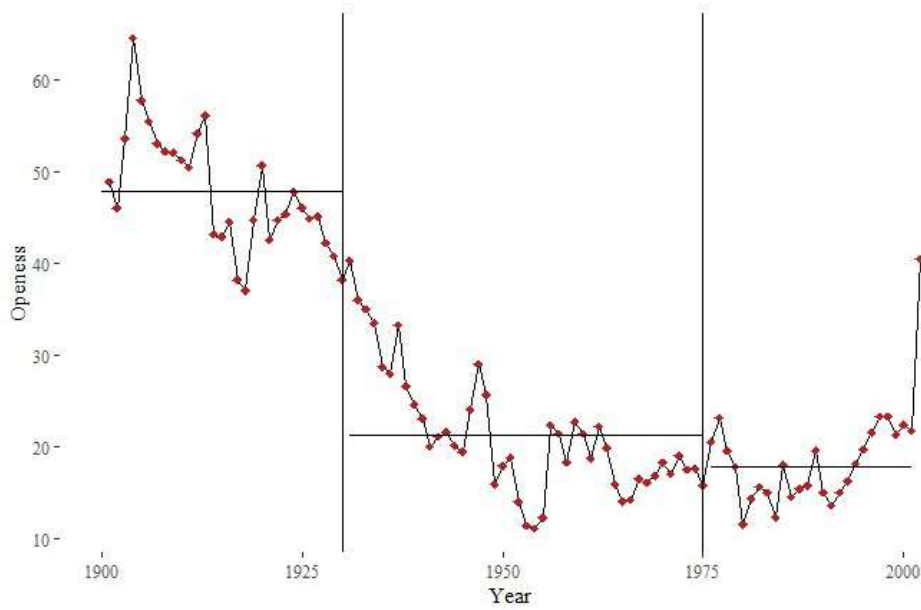
As it was mentioned above, the idea is that a small domestic market cannot offer the opportunities for the economic expansion that the country enjoyed until the great crisis, so that such limit must be a clear restriction for economic growth. In addition, the oil crisis facilitated the conditions for the stagflation that signed those years. This was the beginning of a long period of high inflation, growth rate volatility and poor performance. In the Appendix, Table 1 presents the average values, included in the figures mentioned above, of openness level, economic growth and inflation for the three periods and the total period. These shows a clear break in the average values of the three variables. First, the level of openness fell dramatically after the great crisis. Secondly, the average inflation increased markedly in

**Figure 1: Economic Growth**



Note: vertical lines divide the three periods, while horizontal ones indicate the average for the period (same for the following figures). Source: Own elaboration with data from Ferreres (2005)

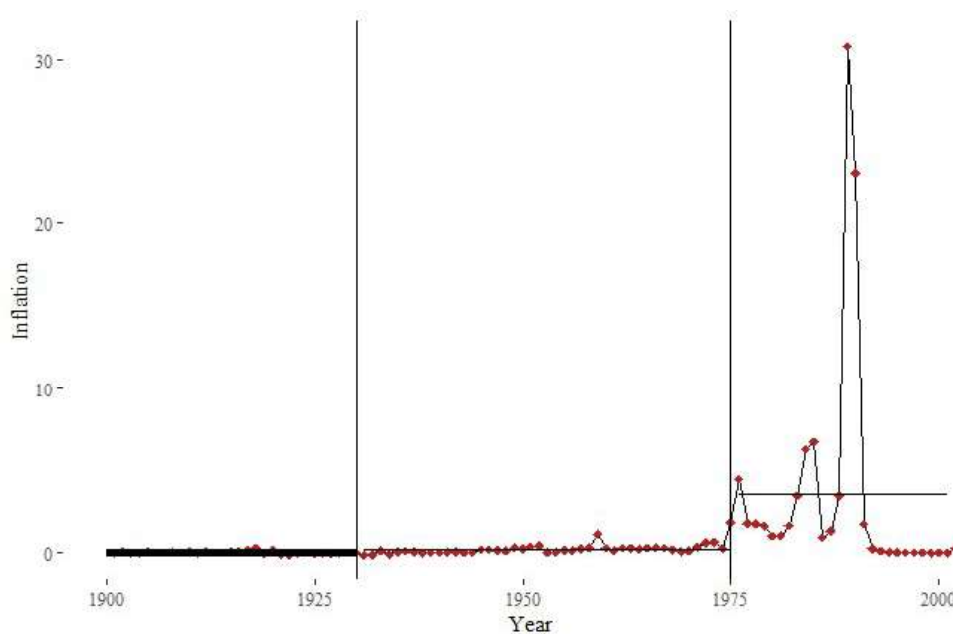
**Figure 2: Openness as % of the GDP.**



Source: Own elaboration with data from Ferreres (2005)

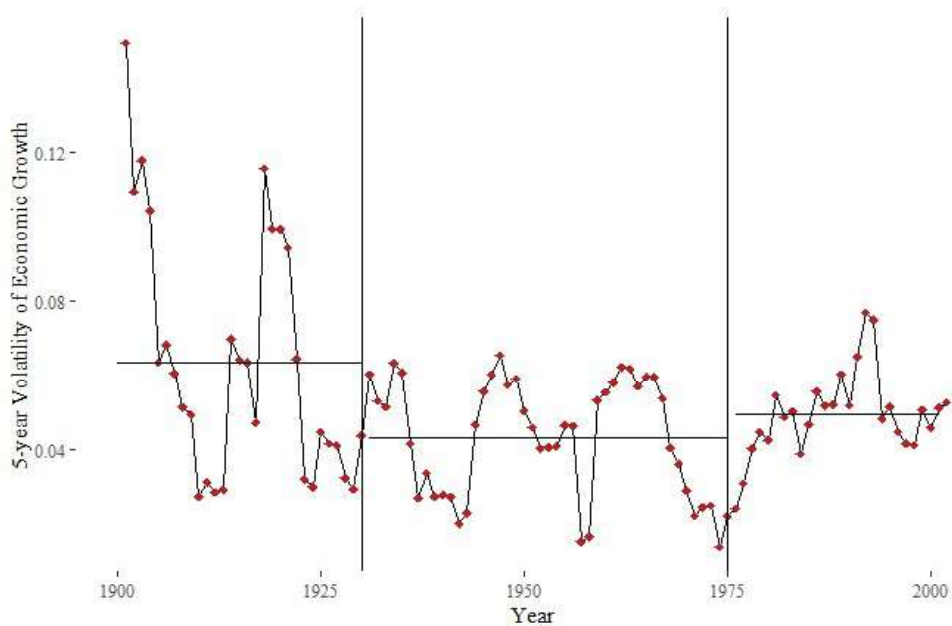


**Figure 3: Inflation rate**

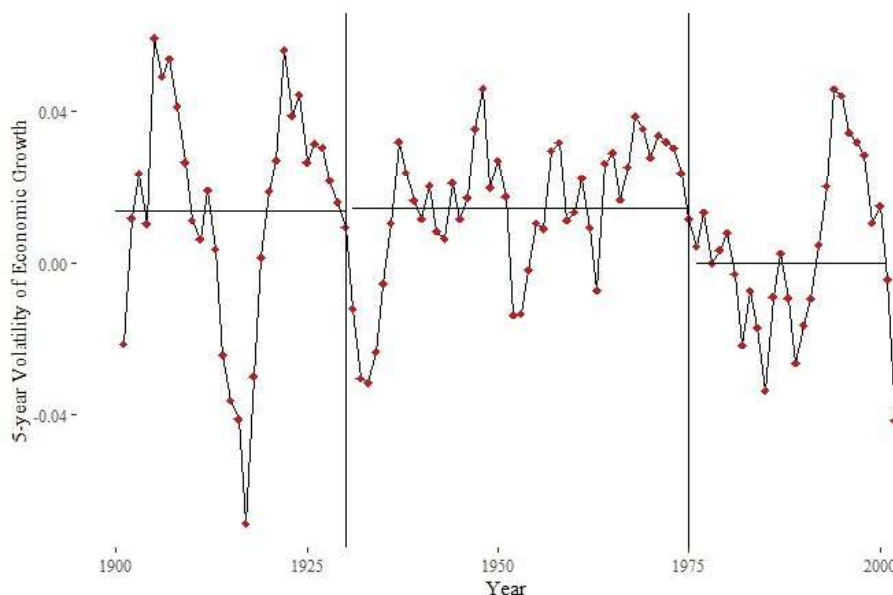


Source: Own elaboration with data from Ferreres (2005)

**Figure 4: 5-year period standard deviation of economic growth**



Source: Own elaboration with data from Ferreres (2005)

**Figure 5: 5-year period moving average of economic growth**

Source: Own elaboration with data from Ferreres (2005)

the second period, and in particular since 1975, jointly with the noticeable reduction of the average economic growth that the economy suffered from there on. Finally, despite that at the beginning of the past century the mean value of such volatility was higher than in the later periods, this was mainly associated with three punctual episodes, the crisis inherited from the end of XIX century, and of the two negative external shocks given by the First World War and the great crisis. Nonetheless, as it will be shown below in the regressions result, such volatility was not enough to cancel out the positive effect on growth of the economic openness.

Table 2 shows the Dickey-Fuller tests of stationarity for the variables under study. Except the openness, the rest of the variables turn out to be integrated of order zero ( $I(0)$ ). In turn, openness expressed in first differences is stationary. Hence, in order to avoid unit roots the first differences of openness is included in the estimation model.

In the Appendix, Tables 3 and 4 present the regressions results. In Table 4 the model is restricted according to the results obtained in the full model, removing both the lagged growth and human capital. A F-test of joint significance was applied for these variables, and the null hypothesis of non-significance was not rejected. Besides, the AIC points that the restricted

model fits better the data. In general, the evidence is compatible with the evolution of the variables. This indicates that in the first period openness plays a key role to explain the successful economic growth. From then on, and until the middle of the '70s investment was the main growth promoting factor. Besides, since the '30s economic instability, i.e. inflation and growth rate volatility, were particularly prejudicial for growth explain. In this sense, the poor performance of the last period was associated with the volatility of growth rate. In turn, in the second and third periods, economic instability (measured both as inflation and as standard deviation of growth) has a negative relationship with growth. On the other hand, if the entire period is taken, only the negative effects of volatility remain as significant. In general the results found here are rather intuitive, and are compatible with the evidence previously presented in the literature. Meanwhile, the particularity of this work is that the factors that determine long run periods of successful growth and prolonged stagnation were located within each period of the economic history of Argentina. This allows identify with greater precision the factors behind the stages of successful performance and poor economic growth in the case of Argentina.

In sum, the division of the total period according to the historical and economic context allows determine the main factors that have favored and reduced the economic growth. In this vein, during the second period, which begins after the great crisis of 1930, and spans until the middle of the '70s, Argentina experienced a great change during the past century. There the economy had to face a hard closeness of foreign markets. This generated a defensive strategy signed by the ISI model. During these two first periods the economy achieved a relatively successful performance, with a sustained growth as a stable trend of its main macroeconomic variables. Unfortunately, in the middle '70s the ISI sold out as alternative to replace the external restriction provoked by the lack of foreign markets. Unfortunately, this strategy seems not to have been enough to achieve sustained growth. In fact, once such defensive strategy was exhausted began a long period of instability and stagnation. the economy entered a path of high volatility of growth rate and high inflation, as in hyperinflation at the end of the '80s, which were prejudicial for the economic growth. In fact, this fell from an average rate of 1.5% to values near 0. Therefore, from that evidence the reduction of inflation and output volatility is necessary to improve the economic performance of Argentina. Hence, economic policy recommen-

dations are to avoid growth output volatility by means of counter cyclical policies, as to apply lasting price stabilization policies in order to reduce the chronic Argentine high inflation. In addition, it seems essential to alleviate the external restriction, which is in force since the great crisis, through the development of competitive productive sectors that can be inserted satisfactorily in the world market. In this sense, the policies must be oriented to expand a growth export led productive structure.

## V. CONCLUSIONS

The Argentinian economy is known as a typical case of economic failure. Nonetheless, a more adequate approach seems to understand the deep causes of the long-term declination, as the factors that can be favorable for the economic performance. This allows carry out policies conducive to achieve to this country once again in a trend of sustained growth. The evidence found here indicate that economic policy should be oriented to alleviate the external restriction, as to reduce the high economic instability, given by high levels of inflation and growth rate variability, that signed the evolution of the country since 1975. Hence, in first place Argentina needs to reorient its productive structure to the production of goods and services for the external demand. This reinsertion in the world market is crucial to avoid the trap of facing the limit of its small domestic market. In turn, jointly with this policy is key to avoid the internal economic instability, as in terms of output volatility and inflation. Both require to carry out measures oriented to mitigate procyclical policies and excess of the aggregated expenditure, as to develop an export led the productive structure, in order to alleviate the external restriction and then achieve a more successful long run economic performance.

Future lines of investigation that rise from these results could be to explore what productive sectors will be able to achieve a significant increasing in exports, beyond the traditional agricultural and agro-industrial sectors. Perhaps new activities that are recently emerging as potentially promising such as tourism, the knowledge economy, products derived from regional economies with high added value and the export of energy-related sectors can achieve such a goal. Finally, to expand the regional integration can generate new export opportunities, as well as the development of new potentially exportable productive activities.

## VI. APENDIX

Table 1: Descriptive Statistics

Period	Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
1900-1930	G	30	0.015	0.063	-0.138	0.163
	I	30	0.208	0.085	0.068	0.381
	Inf	30	0.02	0.081	-0.16	0.26
	Op	30	47.837	6.42	37	64.6
	Ter	30	2.499	0.438	1.836	3.337
	Hk	30	0.007	0.006	-0.005	0.018
1931-1974	G	45	0.015	0.044	-0.086	0.096
	I	45	0.173	0.038	0.106	0.239
	Inf	45	0.226	0.326	-0.14	1.83
	Op	45	21.26	6.726	11.1	40.3
	Ter	45	5.494	1.755	3.369	10.281
	Hk	45	0.005	0.003	-0.005	0.013
1975-2001	G	26	0.001	0.052	-0.083	0.091
	I	26	0.19	0.035	0.123	0.264
	Inf	26	3.517	7.237	-0.01	30.8
	Op	26	17.846	3.579	11.5	23.3
	Ter	26	3.902	2.141	1.682	8.963
	Hk	26	0.005	0.004	0	0.013
Full Period	G	101	0.012	0.052	-0.138	0.163
	I	101	0.188	0.057	0.068	0.381
	Inf	101	1.012	3.918	-0.16	30.8
	Op	101	28.275	14.152	11.1	64.6
	Ter	101	4.194	2.05	1.682	10.281
	Hk	101	0.005	0.004	-0.005	0.018

Table 2: Dickey-Fuller test results

Variable	DF statistic	p-value
G	-13.683	0
I	-4.131	0.001
INF	-7.259	0
OP	-1.873	0.345
D. OP	-10.909	0
HK	-7.217	0.000
ER	-3.385	0.012
GMA	-4.75	0.000

**Table 3: OLS Regressions Results**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Period 1	Period 2	Period 3	Period 3	Periods 2 and 3	Full Period
VARIABLES	G	G	G	G	G	G
L.G	-0.0846 (0.209)	0.0769 (0.154)	0.0213 (0.230)	0.0522 (0.245)	0.0515 (0.127)	0.123 (0.106)
I	0.0183 (0.252)	0.546** (0.211)	0.0884 (0.351)	0.122 (0.367)	0.231 (0.160)	0.170 (0.128)
INF	0.294 (0.187)	-0.0420* (0.0235)	-0.00236 (0.0019)	-0.00599 (0.0083)	-0.00394*** (0.0013)	-0.00319** (0.0014)
D. OP	0.0067** (0.0024)	0.000660 (0.00190)	0.00134 (0.0042)	0.00164 (0.0044)	-0.000132 (0.00168)	0.00149 (0.00126)
ER	0.0695 (0.0519)	-0.000894 (0.00404)	-0.0108 (0.00729)	-0.00785 (0.0100)	-0.00285 (0.00281)	-0.00108 (0.00275)
Hyper				0.0910 (0.203)		
GMA	-0.0148 (0.848)	-0.786* (0.460)	-1.126 (0.838)	-1.161 (0.861)	-0.547 (0.365)	-0.527* (0.280)
HK	3.681 (3.378)	1.102 (4.806)	0.324 (6.472)	0.306 (6.621)	3.257 (3.395)	-0.255 (1.591)
Constant	-0.197 (0.166)	-0.0592 (0.0395)	0.0387 (0.0824)	0.0265 (0.0886)	-0.0212 (0.0334)	-0.0055 (0.0255)
Obs.	29	45	26	26	71	100
R-squared	0.371	0.246	0.317	0.325	0.188	0.108
Het. test	0.5622	0.4054	0.4814	0.6461	0.9503	0.5065
AC test	0.5628	0.8000	0.1967	0.2478	0.3849	0.0636
AIC	-75.98	-150.63	-75.13	-73.44	-231.67	-320.98

Standard errors in parentheses

**Table 4: OLS Regressions Results (cont.)**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Period 1	Period 2	Period 3	Period 2+3	Full Period
VARIABLES	G	G	G	G	G
I	0.076 (0.245)	0.565*** (0.197)	0.0877 (0.323)	0.255 (0.157)	0.169 (0.114)
INF	0.218 (0.172)	-0.0421* (0.0228)	-0.00235 (0.0017)	-0.0035*** (0.0012)	-0.0034** (0.0014)
D. OP	0.007*** (0.0023)	0.00076 (0.0018)	0.00135 (0.0040)	-4.24e-05 (0.0016)	0.00159 (0.0012)
ER	0.0335 (0.0391)	-0.00083 (0.0039)	-0.0109 (0.0067)	-0.00218 (0.0026)	-0.0012 (0.0026)
GMA	0.00102 (0.787)	-0.738* (0.412)	-1.139* (0.656)	-0.631** (0.313)	-0.435* (0.252)
Constant	-0.0863 (0.128)	-0.0574 (0.0376)	0.0407 (0.0672)	-0.0129 (0.0318)	-0.00504 (0.0253)
Obs.	30	45	26	71	101
R-squared	0.308	0.239	0.317	0.172	0.098
Het. test	0.2912	0.7226	0.4610	0.6171	0.0890
AC test	0.5904	0.7092	0.4421	0.3005	0.0851
AIC	-80.86	-154.22	-79.11	-234.32	-327.29

Standard errors in parentheses

**Table 5: Dickey-Fuller test on regression residuals**

Table 3	DF statistic	p-value	Table 4	DF statistic	p-value
Model 1	-5.404	0	Model 1	-5.489	0
2	-5.627	0	2	-5.558	0
3	-7.136	0	3	-6.824	0
4	-7.611	0	4	-8.3	0
5	-8.584	0	5	-8.843	0
6	-9.795	0			

## VII. REFERENCES

- Afonso, A., & Furceri, D. (2010). Government size, composition, volatility and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 26(4), 517-532.
- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2013). How does political instability affect economic growth? *European Journal of Political Economy*, 29, 151-167.
- Aizenman, J. & Marion, N. (1993). Policy Uncertainty, Persistence and Growth. *Review of International Economics*, January 1993, 1 (2), pp. 145-63.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. (1996). Political instability and economic growth. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 189-211.
- Alagidede, P., & Ibrahim, M. (2017). On the causes and effects of exchange rate volatility on economic growth: Evidence from Ghana. *Journal of African Business*, 18(2), 169-193.
- Astorga, P. (2010). A century of economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*, 92(2), 232-243.
- Awokuse, T. O. (2008). Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led? *Applied economics*, 40(2), 161-173.
- Baglan, D., & Yoldas, E. (2014). Non-linearity in the inflation–growth relationship in developing economies: Evidence from a semiparametric panel model. *Economics Letters*, 125(1), 93-96.
- Bakari, S., & Krit, M. (2017). The nexus between exports, imports and economic growth: Evidence from Mauritania. *International Journal of Economics and Empirical Research*, 5(1), 10-17.
- Balcilar, M., Gupta, R., & Jooste, C. (2014). The Growth-Inflation Nexus for the US over 1801-2013: A Semiparametric Approach. *Journal of Applied Economics* (No. 15-17).
- Bermúdez, C., Dabús, C., & González, G. (2015). Reexamining the link between instability and growth in Latin America: a dynamic panel data estimation using K-Median clusters. *Latin american journal of economics*, 52(1), 1-23.
- Bittencourt, M. (2012). Inflation and economic growth in Latin America: Some panel time-series evidence. *Economic Modelling*, 29(2), 333-340.



- Bittencourt, M., Van Eyden, R., & Seleteng, M. (2015). Inflation and Economic Growth: Evidence from the Southern African Development Community. *South African Journal of Economics*, 83(3), 411-424.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1979). A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*, 1287-1294.
- Bruno, M., & Easterly, W. (1998). Inflation crises and long-run growth. *Journal of Monetary economics*, 41(1), 3-26.
- Buera, F., Navarro, G., & Nicolini, J. P. (2011). The Argentine economy after two centuries. *Latin American Journal of Economics*, 48(2), 133-156.
- Dabús, C. (2000). Inflationary Regimes and Relative Price Variability. *Journal of Development Economics*, 62 (2), 535-547.
- Dabús, C. & Viego, V. (2003). Inflación, Precios Relativos y Crecimiento: Evidencia de América Latina. *Estudios de Economía Aplicada*, 21 (1), 91-107.
- Dabús, C., González, G. & Cecilia Bermúdez (2012): Inestabilidad y Crecimiento Económico en América Latina, in Saúl Keifman, ed., *Progresos en Crecimiento Económico*, Buenos Aires: Edicon, 117-65.
- Dabús, C., Delbianco, F., & Fioriti, A. (2016). High inflation, price stability and hysteresis effect: evidence from Argentina. *Revista de Análisis Económico—Economic Analysis Review*, 31(1), 59-74.
- Dabús, C., & Delbianco, F. (2019). Exports, terms of trade and economic growth: evidence from countries with different level of openness. *Journal of Reviews on Global Economics*, 8, 327-336.
- Davidson, R., & J. G. MacKinnon. 1993. *Estimation and Inference in Econometrics*. New York: Oxford University Press.
- De Gregorio, J. (1992). Economic Growth in Latin America, *Journal of Development Economics*, 39 (1), 59-84.
- Dao, A. (2014). Trade openness and economic growth, Illinois Wesleyan University Economics Department Working Papers.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. 1979. Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association* 74: 427-431.

- Fatás, A. & Mihov, I. (2013). Policy Volatility, Institutions, and Economic Growth, *The Review of Economics and Statistics*, 95 (2), 362-376.
- Ferrer, A. (2004). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura económica.
- Ferreres, O. J. (2005). *Dos siglos de economía argentina, 1810-2004: historia argentina en cifras*. Editorial El Ateneo.
- Gerchunoff, P. & Rapetti, M. (2016). La Economía Argentina y su Conflicto Distributivo Estructural (1930-2015), *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXIII (2), 225-272.
- Gries, T. & Redlin, M. (2012). Trade Openness and Economic Growth: A Panel Causality Analysis, University of Paderborn working paper.
- Gylfason, T. & Herbertsson, T. (2001). Does inflation matter for growth? *Japan and the World Economy*, 13 (4) (2001), pp. 405–428.
- Idris, J., Zulkornain Y. & Muzafar, S. (2016). Trade openness and economic growth: A causality test in panel perspective, *International Journal of Business and Society*, 17 (2), 281-290.
- Hye, Q., Adnan, M. & Wee-Yeap, L. (2015). Trade openness and economic growth: empirical evidence from India, *Journal of Business Economics and Management*, 16 (1), 188-205.
- Hnatkovska, V. & Loayza, N. (2005). Volatility and Growth, in Joshua Aizenman and Brian Pinto, eds., *Managing Volatility and Crises: A Practitioner's Guide*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hussain, I., Khan, Z. and Rafiq, M. (2017). Compositional Changes in Public Expenditure and Economic Growth: Time Series Evidence from Pakistan, *Business and Economic Review*, 9 (1), 1-20.
- Idris, J., Zulkornain, Y. & Muzafar, S. (2016). Trade openness and economic growth: A causality test in panel perspective, *International Journal of Business and Society*, 17 (2), 281-290.
- Kalyuzhnova, Y. & Patterson, K. (2016). Kazakhstan: long-term economic growth and the role of the oil sector. *Comparative Economic Studies* 58.1 (2016): 93-118.

- Kharusi, S. A., & Ada, M. S. (2018). External debt and economic growth: The case of emerging economy. *Journal of Economic Integration*, 33(1), 1141-1157.
- Khan, M. S., & Ssnhadji, A. S. (2001). Threshold effects in the relationship between inflation and growth. *IMF Staff papers*, 48(1), 1-21.
- Kose, M. A., Prasad, E. S., & Terrones, M. E. (2006). How do trade and financial integration affect the relationship between growth and volatility? *Journal of international Economics*, 69(1), 176-202.
- Kremer, S., Bick, A., & Nautz, D. (2013). Inflation and growth: new evidence from a dynamic panel threshold analysis. *Empirical Economics*, 44(2), 861-878.
- Mbulawa, S. (2017). The impact of economic infrastructure on long term economic growth in Botswana. *Journal of Smart Economic Growth*, 2(1), 15-33.
- Menyah, K., Nazlioglu, S., & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial development, trade openness and economic growth in African countries: New insights from a panel causality approach. *Economic Modelling*, 37, 386-394.
- Minoiu, C., & Reddy, S. G. (2010). Development aid and economic growth: A positive long-run relation. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(1), 27-39.
- Musa, A., & Al-Jaberi, Q. (2016): The Relationship between Economic Development and Political Stability: Iraq as a Case Study for the Period 1970-2014, University of Mustansiriya Working Paper.
- Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Hall, J. H., & Nair, M. (2016). Innovation, financial development and economic growth in Eurozone countries. *Applied Economics Letters*, 23(16), 1141-1144.
- Ojo, O., & Oshikoya, T. (1995). Determinants of long-term growth: Some African results. *Journal of African economies*, 4(2), 163-191.
- Bahmani-Oskooee, M., & Niroomand, F. (1999). Openness and economic growth: an empirical investigation. *Applied Economics Letters*, 6(9), 557-561.
- Otani, I. & Villanueva, D. (1990). Long-Term Growth in Developing Countries and its Determinants: An Empirical Analysis, *World Development*, 18 (6), 769-783.

- Pindyck, R. (1991). Irreversibility, Uncertainty, and Investment. *Journal of Economic Literature*, September 1991, 29(3), pp. 1110-48.
- Ramey, G. & Ramey, V. (1995). Cross-Country Evidence on the Link between Volatility and Growth, *American Economic Review* 85(5), 1138-51.
- Rapoport, M. (2007): Mitos, etapas y crisis en la economía argentina. Nación-Región-Provincia en Argentina, *Pensamiento político, económico y social*, 9-28.
- Sakyi, D., Villaverde, J. & Maza, A. (2015). Trade openness, income levels, and economic growth: The case of developing countries, 1970–2009, *The Journal of International Trade and Economic Development*, 24 (6), 860-882.
- Sala-i-Martin, X., Doppelhofer, G. & Miller, R. (2004). Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach, *The American Economic Review*, 94 (4), 813-835.
- Simionescu, M., Lazányi, K., Sopková, G., Dobeš, K., & Balcerzak, A. P. (2017). Determinants of economic growth in V4 countries and Romania. *Journal of Competitiveness*.
- Solimano, A. & Soto, R. (2003). Latin American Economic Growth in the late 20th Century: Evidence and Interpretation, *Serie Macroeconomía del Desarrollo* No. 33, CEPAL.
- Soto, R. & Zurita, F. (2011). Two Centuries of Economic Growth in Latin America at its Bicentennial Celebration, *Latin America Journal of Economics*, 48 (2), 113-132.
- Tahir, M. & Azid, T. (2015). The relationship between international trade openness and economic growth in the developing economies: Some new dimensions, *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 8 (2), 123-139.
- Tamura, R., Dwyer, J., Devereux, J., & Baier, S. (2019). Economic growth in the long run. *Journal of Development Economics*, 137, 1-35.
- Taylor, A. (1998). On the Costs of Inward-Looking Development: Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America, *The Journal of Economic History*, 58 (1), 1-28.

- Tochkov, K. & Tochkov, K. (2009) .Is Higher Volatility Associated with Lower Growth? Intranational evidence from South Korea, *Empirical Economics Letters* 8(7): 625-9.
- Ulaşan, B. (2015). Trade openness and economic growth: panel evidence, *Applied Economic Letters*, 22 (2), 163-167.
- Vaona, A. & Schiavo, S. (2007). Nonparametric and semiparametric evidence on the long-run effects of inflation on growth, *Economic Letters*, 94 (3), 452-458.
- Vedia-Jerez, D. H., & Chasco, C. (2016). Long-run determinants of economic growth in South America. *Journal of Applied Economics*, 19(1), 169-192.
- Vogiatzoglou, K. & Nguyen, P. (2016). Economic Openness and Economic Growth: a Co-integration Analysis for Asean-5 Countries, *The European Journal of Applied Economics*, 13 (2), 10-20.
- Zeren, F., & Ari, A. (2013). Trade openness and economic growth: A panel causality test. *International Journal of Business and Social Science*, 4(9).





# La economía de la atención: de la reconfiguración de las relaciones de poder al control social

*The economy of attention:  
from the reconfiguration of power relations to social control*

**MATÍAS BOGLIONE**

Centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba (Córdoba, Argentina)  
[m.boglione930@gmail.com](mailto:m.boglione930@gmail.com)

## RESUMEN

*El superávit informativo generado por la explosión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación al que está expuesta la sociedad, ha derivado en una escasez atencional sin precedentes. Los oligopolios tecnológicos compiten entre sí con la intención de captar la atención social y mantener a los usuarios el mayor tiempo posible mirando sus contenidos. En este contexto, el uso de algoritmos y otras herramientas que diseñan gratificaciones instantáneas personalizadas, parece estar direccionando la voluntad de las personas e interviniendo en la toma de decisiones. Por ello, el propósito de este artículo es llevar a cabo una revisión bibliográfica y algunas reflexiones sobre las consecuencias y los desafíos que la economía de la atención plantea para la democracia y las identidades colectivas, principalmente en lo referido al control social.*

Palabras clave: Economía de la atención, Redes sociales, Control social.

Códigos JEL: D83, D90.



## ABSTRACT

*The information surplus generated by the explosion of new information and communication technologies to which society is exposed has led to an unprecedented attention shortage. Technological oligopolies compete with each other with the intention of capturing social attention and keeping users looking at their content for as long as possible. In this context, the use of algorithms and other tools that design personalized instant gratification seems to be directing people's will and intervening in decision-making. Therefore, the purpose of this article is to carry out a bibliographic review and some reflections on the consequences and challenges that the attention economy poses for democracy and collective identities, mainly in relation to social control.*

Keywords: Economy of attention, Social networks, Social control.

JEL codes: D83, D90.

Fecha de recepción: 21/9/2023

Fecha de aceptación: 16/11/2023

## I. INTRODUCCIÓN

El acceso a la información y el papel de los monopolios mediáticos son tópicos fundamentales para la teoría democrática y el ejercicio de la ciudadanía política, con lo cual, vienen siendo objeto de estudio desde hace varias décadas, ya que luego del período de privatizaciones, los medios de comunicación acabaron por convertirse en uno de los actores más relevantes dentro de los procesos políticos globales, con intereses y motivaciones propias. A partir de esta marea privatizadora global, la aplicación de políticas neoliberales entre los 70 y 90, permitió la creación de enormes consorcios comunicacionales de alcance planetario. Entre algunos de los más importantes en ese período se encuentran *News Corporation*, compañía propietaria de medios como *Fox News*, *The Wall Street Journal* y *The Sun* y que fue fundada en 1979 por Rupert Murdoch; *Time Warner*, que se formó en 1989 gracias a la fusión de *Time Inc.* y *Warner Communications*, propietaria de *CNN*, *HBO*, *Warner Bros*, *Time Magazine*, entre otras y *The Walt Disney Company*, formada en 1995 a partir de la fusión de *Capital Cities/ABC* y *Walt Disney Productions*, hoy propietaria de *ABC*, *ESPN*, *Disney Channel* y *Walt Disney Pictures* (McChesney, 2008).



Las políticas neoliberales tuvieron un impacto significativo para el sector de los medios de comunicación, ya que la desregulación del sector y la privatización de empresas públicas de radiodifusión favoreció la concentración de la propiedad en pocas corporaciones, lo que ha reducido la diversidad de voces. Todo esto intensificó la mercantilización de la información y la competencia por la audiencia, llevando a un aumento del sensacionalismo, la polarización y una pérdida de la calidad informativa; cuestiones que plantean grandes desafíos para los estados y la calidad democrática en general (McChesney, 2008; Castells, 2009). Los grandes medios de comunicación ganaban cada vez mayor autonomía y, con ello, incrementaron su poder de intervención en los asuntos públicos como nunca antes. Este panorama, en lugar de colocar a los medios masivos como agentes complementarios de las instituciones políticas, terminan sustituyéndolas, especialmente en las funciones informativas que sirven de nexo con la ciudadanía, al seguir agendas e intereses alejados del escrutinio público (Villafranco Robles, 2005).

De hecho el propio Downs (1957), décadas antes, ya advertía que la información que los medios transmitían en las sociedades era siempre parcial. Así, desde su teoría económica de la democracia, concluía que la información con la que los electores contaban para definir sus votos era siempre limitada, lo que socavaría los supuestos básicos de la teoría democrática; ya que si los votantes toman decisiones racionales en función de información sesgada y muchas veces falsa, no siempre serán capaces de elegir al candidato que mejor refleja sus preferencias.

Robert Dahl (1992) también identificará estos cambios como un problema para la democracia, ya que la brecha entre el conocimiento de las élites políticas y el de los ciudadanos se iría acrecentando. Sin embargo, con el propósito de sortear estas dificultades, propone la necesaria existencia de una mejor comprensión ilustrada, mayor control de la agenda, consenso informado, transparencia y un incremento en el acceso a fuentes alternativas de información (Villafranco Robles, 2005).

Desde la invención de internet, toda la actividad social se fue apropiando de la red como un soporte tecnológico más para la interacción social, a punto tal que se estaba convirtiendo en una extensión de la vida tal como era en todas sus dimensiones, aunque la construcción de identidades *online*, en los primeros años del siglo XXI, constituían una porción reducida de la

sociabilidad que tenía internet como soporte en aquellos años, algo que irá cambiando con relativa rapidez a partir del auge de los teléfonos inteligentes y las redes sociales (Castells, 2001).

Es claro que en la era de las comunicaciones, el rol de las industrias culturales en la producción de una cultura de masas se ha vuelto central (Adorno y Horkheimer, 2002; Hall, 1984; Storey & Mata, 2018). La tecnología, ahora convertida en mediación cultural, se ha vuelto transversal a la vida de las personas, configurando verdaderos “ecosistemas comunicativos”<sup>1</sup> de la sociedad que suponen una nueva socialidad conectada, una nueva forma de estar con los otros. No sólo se ha modificado el sistema de medios, sino que también se ha transformado lo que conocemos como esfera pública; lo que exige profundizar en las conceptualizaciones y análisis de lo que hoy significa la mediación social. Todas estas transformaciones de los vínculos sociales nos vienen anticipando la emergencia de una nueva ciudadanía (Sierra Caballero & Sola-Morales, 2020).

Es decir, las nuevas tecnologías están funcionando como medios a través de los cuales las personas socializan, reproducen pautas y modelos de comportamiento, operando en ellos complejas reglas de funciones cognitivas de los discursos (Martín-Barbero, 2009; Van Dijck, 2016; Chaves-Montero, 2017). Allí confluyen la comunicación interpersonal (las del entorno inmediato de las personas) y la comunicación de masas (que parte de sistemas de difusión centralizados): ambas formas comunicativas en un mismo marco cognitivo potenciando una evolución en la consideración de las audiencias, que ahora hacen parte del medio digital de una manera mucho más activa (López García, 2005).

El espacio virtual se ha convertido en un lugar clave para la construcción de identidades colectivas, un nuevo territorio para la resistencia social y política (Lago Martínez, 2008). Algo que muchas instituciones, movimientos sociales y actores diversos han comprendido hace algunos años: minorías y comunidades marginadas introducen “ruido” en las redes con la intención de generar distorsiones en el discurso de lo global, a través del cual se van abriendo paso sectores invisibilizados de la sociedad (Han, 2014; Martín-Barbero, 2001).

---

1. También denominados “ecologías comunicativas” (Lennie y Tacchi, 2013), “ecosistemas de medios conectivos” (Van Dijck, 2016) o “ecologías mediáticas” (Miller y Horst, 2020).

En este punto conviene señalar algo que puede resultar obvio, y es que las tecnologías no son neutras, ya que se han vuelto verdaderos enclaves de condensación de disputas, intereses políticos y económicos, cooperación y un sinfín de interacciones y mediaciones sociales. Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación hoy se han vuelto parte de las condiciones de entrelazamiento entre lo político y lo social y, por extensión, de los nuevos contextos de donde surgirán, también, nuevas formas de ejercer la ciudadanía y nuevos patrones colectivos de disenso, de desafección y cuestionamiento (Martín-Barbero, 2001; Appadurai, 2000).

Destacamos la ausencia de neutralidad, ya que, como se buscará argumentar en este trabajo, el modelo de negocios de las plataformas digitales no tiene nada que ver con la información ni con la comunicación. La productividad se halla en la continua captura y comercialización de la atención humana, en este caso de los usuarios que pasan tiempo en sus aplicaciones. De hecho, esta captura de atención humana es algo que los medios de comunicación tradicionales vienen practicando hace al menos un siglo. La diferencia ahora está dada por las asombrosas capacidades técnicas que sirven para manipular y dirigir la atención y, como veremos, también la voluntad de los usuarios. Este novedoso contexto, en el cual complejos algoritmos recopilan y analizan datos en busca de patrones que les permitan predecir nuestras preferencias y comportamientos con la mayor exactitud posible y con el único objetivo de mantenernos pegados a las pantallas se denomina “economía de la atención”.

En ese sentido, ¿es posible automatizar el sentido común? Por lo pronto, urge revisar los peligros que la concentración mediática representa para la democracia, la diversidad informativa y los lazos sociales. Más allá de los propósitos comerciales que puedan perseguir con sus “tecnologías de la mente”, es claro que las consecuencias y efectos sobre la sociedad van mucho más allá de lo que podemos imaginar en la actualidad.

Con lo dicho hasta aquí, decimos que el objetivo de este artículo se orienta al análisis de la economía de la atención entendida como un fenómeno social en el que se revelan disputas de poder por el control de la atención social. Para ello, se realizará una revisión bibliográfica para, posteriormente, abonar algunas reflexiones sobre las consecuencias y los desafíos que la economía de la atención plantea para la democracia y las identidades co-

lectivas en la actualidad y que, a partir de allí, nos permitan tensionar los debates vigentes de esta categoría en construcción permanente. Finalmente, cabe destacar que este trabajo académico hace parte de una investigación en curso más extensa que incluye una descripción de los nuevos ecosistemas de medios, reflexiones en torno al ejercicio de ciudadanía digital y un análisis empírico de diversas experiencias de activismo mediático.

## **II. LA ECONOMÍA DE LA ATENCIÓN Y EL APROVECHAMIENTO DE LA NECESIDAD SOCIAL DE ESTAR CONECTADOS**

Para cualquier persona, hacer algo que “valga la pena” es necesario dedicarle su atención. Hacer “cosas que importan” requieren de nuestra máxima atención, lo que es extensivo también para el cuerpo social. Identificar problemas en nuestras comunidades, elaborar políticas públicas, prevenir desastres naturales, planificar nuestras ciudades, etc. son acciones que demandan cantidades significativas de atención social. Sin embargo, vivimos en una época en la que se está librando una descomunal guerra por captar nuestra atención. Grandes corporaciones tecnológicas como Google (propietaria de YouTube), Meta (propietaria de WhatsApp, Instagram y Facebook), TikTok o Netflix se disputan entre sí la captación de la atención social, en medio de una feroz competencia por persuadirnos y determinar nuestros actos e ideas (Williams, 2021).

Para dar cuenta de forma precisa de los problemas que trae consigo la economía de la atención, debemos comenzar por el breve pero importante cuestionamiento que James Williams (2021) hace de los conceptos que parecen sintetizar todos los temas que se relacionan con las tecnologías digitales y los estudios que abordan sus impactos sociales, tales como “era de la información” o “sociedad de la información”. Hacemos especial hincapié en la palabra “información”, no sólo porque parece lógico llamar así a una época en la que si hay algo que abunda es la información, sino también por las implicancias sociales, culturales y políticas que el actual frenesí informativo genera.

Herbert Simon (1970) anticipó algunas de las consecuencias del superávit informativo, al decir que la riqueza informativa deriva en una escasez de aquello que la información consume para ser procesada: la atención de su receptor; lo que lo obliga a repartir de forma más eficiente una

atención finita entre la infinitud informativa (y distractiva) que lo rodea y que está disponible para ser consumida. Esta abrumadora, constante e instantánea disponibilidad de estímulos se ha vuelto habitual en nuestras vidas cotidianas y, con ello, la pérdida de control que genera en los procesos de atención. Esto es así debido a que la velocidad y cantidad de información es tan excesiva que somos incapaces de procesarlas adecuadamente, debido, lógicamente, a las limitaciones inherentes de la mente (Williams, 2021).

La cuestión de la pérdida del control o del “foco” donde ponemos atención es especialmente relevante para el propósito de este trabajo porque es allí mismo donde parecen emerger los problemas -individuales y colectivos- que surgen del superávit de información y la escasa atención disponible. Las tecnologías de la mente se están convirtiendo en los prismas a través de los cuales la sociedad interpreta y experimenta el mundo y, con ello, un ecosistema de medios que tiene un significativo impacto en la construcción de subjetividades individuales e identidades colectivas: por ejemplo, nueve de cada diez personas manifiestan que no saldrían de sus casas sin su smartphone (Deutsche Telekom AG, 2012) y casi la mitad de los usuarios encuestados manifiesta que no podrían vivir sin él (Smith, 2015), lo que revela que un tercio de nuestras vidas conscientes lo pasamos pegados a la pantalla del móvil, a tal punto que se convierte en lo primero que hacemos al despertar y lo último que revisamos antes de dormir (Perlow, 2016).

Esto es de capital importancia, puesto que corporaciones y plataformas como *Google*, *Amazon*, *Microsoft* y *Meta* no son sólo aplicaciones, sino también espacios en los que se tejen redes de relación e interacción. Según *We Are Social* (2021), una de las agencias de medición de audiencias en redes sociales más grande del mundo, estas corporaciones acaparan más del 80% de la atención digital, es decir, más de 4000 millones de usuarios; y este número no para de incrementarse. Estos entornos se vuelven relevantes teóricamente porque se han convertido en los lugares de reproducción social, de transformación y de disputas por excelencia. Este cuadro de cosas justifica el creciente interés por profundizar los estudios de la economía de la atención y las redes sociales que vienen generando grandes transformaciones en el ejercicio ciudadano. Desde el auge globalizador, la comunicación y la cultura se han convertido en el campo primordial de batalla política, lo que para Appadurai (2000) exige un constante esfuerzo por construir una globalización desde abajo, articulando los procesos que intervienen en el

desarrollo de los conflictos; algo que ya se está produciendo a través de una imaginación colectiva de lo que él llama "formas sociales emergentes", que abordan cuestiones de la más variable índole: desde lo ecológico a lo laboral, pasando por ciudadanías culturales y ejercicios civiles, disidencias sexuales, étnicas, y, por supuesto, las problemáticas que se derivan de la economía de la atención (Martín-Barbero, 2009).

Estos ecosistemas comunicativos de la sociedad, de los cuales se extrae la atención como principal materia prima, son relevantes teóricamente porque constituyen los marcos referenciales a partir de los cuales se construyen los conocimientos y se comparte información, donde se debaten públicamente los temas más importantes de la sociedad y donde, en definitiva, se dan disputas de poder. Todo ese ecosistema comunicativo se constituye en un lugar donde se desarrollan procesos de socialización, se construyen y difunden conocimientos, se organiza la acción colectiva y donde también se configuran marcos referenciales a través de los cuales los sujetos le dan forma a sus intereses o, como mínimo, los explicitan, los ponen en consideración y pugnan por su concreción y legitimidad.

A raíz de estas nuevas espacialidades Guattari y Rolnik (2006) se refieren a una doble consecuencia, fruto del empuje del capitalismo globalizador: un impulso a la desterritorialización que se relaciona con la destrucción de identidades colectivas, sistemas de valores tradicionales y espacios sociales; y otro impulso hacia la reterritorialización (Haesbaert, 2019) que recompone por medios artificiales nuevas estructuras de poder, modelos de sumisión y dominación.

No son pocas las voces que vienen alertando sobre las indeseables consecuencias del auge del "capitalismo cognitivo", principalmente en lo que se refiere al creciente interés de grupos corporativos, empresariales y estatales que tienen un impacto directo en la regresión en el acceso a información veraz, el uso de algoritmos para perfeccionar publicidad, uso de información para incremento de la rentabilidad, espionaje masivo, entre otros (Lanier, 2011; Han, 2014). Pero es precisamente por la expansión capitalista, que genera una constante inestabilidad y amenaza a las identidades sociales, que se vuelve urgente alimentar nuevas formas de imaginarios colectivos que re-constituyan esas identidades (Gramsci, 2004).

Precisamente por ello es importante aclarar que hablamos de un espacio social<sup>2</sup> que no está ante nosotros o a nuestro alrededor, sino que estamos situados en él, en una serie de envolturas que se implican de forma recíproca y que explican las prácticas sociales, además de volver irrelevantes los planteamientos sobre las diferencias entre mundo *online/offline*<sup>3</sup> (Lefebvre, 2013). Nuevas formas de experimentar lo “local” aúnan los mundos digitales y materiales, que convergen para crear nuevas formas de ser y saber, constituyen la naturaleza de los entornos inmediatos en que vivimos y borra las fronteras entre localidades *online/offline*, constituyéndose en robustas ubicaciones para la cultura (Boellstorff, 2020).

Los espacios no son solamente lugares donde transcurren las experiencias de la vida social; también hay instancias de producción y de recreación en la que los agentes transforman el devenir del espacio según las necesidades para la reproducción de los ámbitos de la vida. Es decir, no se reproducen solamente relaciones sociales, sino también afectivas, económicas, religiosas, relaciones relativas a la identidad y pertenencia de género, edad, intereses y valores de los usuarios (Lefebvre, 2013).

Visto de esta manera, la economía de la atención se ha convertido en un centro de operaciones en el que continuamente surgen instancias de recreación en la que los agentes puedan transformar el devenir del espacio según las necesidades para la reproducción de los ámbitos de la vida. Concebir estos lugares, que son al mismo tiempo mentales y reales, y que se desarrollan entre lo imaginado y lo impuesto, entre lo normalizado y lo fronterizo, puede ayudarnos a pensarlos como terrenos en constante cambio, movedizos y conflictivos, y que son resultado de interacciones dialécticas entre actores diversos; muchos de los cuales buscan imaginarse a sí mismos como arquitectos de otros futuros posibles (Roldán, 2011; Lago Martínez, 2015).

- 
2. El espacio social es entendido aquí como un concepto de tres partes: las prácticas espaciales, las representaciones del espacio y los espacios de representación; o lo que es lo mismo: el espacio percibido (realidad y experiencia material cotidiana), el espacio concebido (de códigos y signos, expertos y científicos) y el espacio vivido (de la imaginación y lo simbólico, donde se concentra la búsqueda por construir nuevas realidades) (Lefebvre, 2013).
  3. Esta cuestión sugiere que lo real y lo virtual son mundos completamente imbricados, lo que advierte sobre la necesidad de contar con investigaciones que estén preparadas para abordar los constantes cambios que experimentan las ciudades a partir de las transformaciones contemporáneas, cada vez más relacionadas con las nuevas tecnologías (Roldán, 2011).

### III. RECONFIGURACIÓN DE LAS RELACIONES DE PODER EN LA ECONOMÍA DE LA ATENCIÓN

La organización del intercambio social está ligada a principios económicos neoliberales que ejercen una constante presión por expandirse a través de la lógica de la competencia. Por eso el principio de popularidad y participación están arraigados en una ideología que valora la jerarquía, la competencia y el lugar del ganador; por lo que se puede afirmar que hay consecuencias que exceden a la arquitectura digital porque transforman las interacciones y conexiones humanas. Todo esto estaría integrado en la nueva *cultura de la conectividad*, que evolucionó como parte de una transformación histórica mayor caracterizada por cambios en los límites entre dominios públicos, privados y corporativos. El resultado es que, por un lado, se potencia y se facilitan actividades sociales y, por el otro, se tecnifica la sociedad. De ese modo, la socialidad se convierte en un fenómeno medible, gestionable y manipulable (Van Dijck, 2016).

En consonancia con esto podemos decir que las nuestras, más que sociedades de disciplinarización, son de normalización<sup>4</sup>; ya que nos estamos refiriendo a procesos que regulan la vida de los individuos y las poblaciones. Un poder que se asienta cada vez con mayor fuerza sobre el dominio de la norma más que sobre el de la ley que no se limita a reprimir individualidades o "naturalezas ya dadas", sino que busca darles forma, constituir las y configurarlas en torno a las finalidades específicas de ese poder constituyente (Castro, 2018). Por eso, entender el espacio simbólico y de la comunicación de masas como el campo de batalla por excelencia, en donde se dan frentes de lucha culturales como "zonas fronterizas" donde estructuras simbólicas y prácticas sociales son compartidas por agentes diversos, del mismo modo que lo entienden diversos grupos subalternos<sup>5</sup> que se plantan frente a la hegemonía neoliberal y sus indeseables consecuencias, será fundamental para

---

4. Al mismo tiempo cabe remarcar que la normalización en el sentido que aquí se toma describe el funcionamiento/finalidad del poder, más no por eso resulta hegemónico (lo que sería una sociedad normalizada), ya que siempre está sujeto a cuestionamientos y movimientos de lucha que se organizan contra dicha lógica (Castro, 2018).

5. Si bien existen diversas acepciones sobre el concepto "subalterno", aquí lo utilizamos en el sentido gramsciano del término: aquellos grupos subordinados a quienes la cultura dominante busca imponerles estructuras mentales y estructurales, especialmente a través de la persuasión y el consentimiento, con el fin de asegurar la obediencia y la dominación a través de configuraciones de la vida social, ética, mental y moral específicas (Gramsci, 1968; Hall, 1984).



delinear posibles caminos de acción que nos saquen del estado de distracción y somnolencia programada en la que vivimos actualmente (Hernández Conde, 2020).

Una de las principales consecuencias del fortalecimiento de la hegemonía neoliberal, ha sido el establecimiento del “mapa policial de lo posible”: el orden naturalizado de lo posible, que instaaura las coordenadas objetivas y simbólicas, los márgenes y límites en el que piensan y actúan los sujetos; cuyo mantenimiento se logra gracias al principio foucaultiano de que el poder fortalece y naturaliza el orden de dominación y contiene los límites de lo posible. Aquí entra la importancia de la política para interrumpir ese orden, suspendiendo el proceso de subjetivación (Rancière, 1996; Reguillo, 2017).

Ahora bien, cuando los sujetos se apropian y encarnan estos “límites de lo posible”, que además se traduce en imaginarios colectivos, funcionan como “anclajes de sentido”. A partir de estos procesos, toda interpretación o acción estará anclada a configuraciones culturales preexistentes. En este punto inicia el principal desafío y la tarea que deberemos llevar a cabo para garantizar una democratización de la atención social vinculada a la generación de alteraciones, distorsiones y desanclajes de sentido que contribuyan al distanciamiento de lo que se asume como normal, dado o natural, disponiendo a las personas hacia otro estado mental y afectivo; posible gracias a la intensidad comunicativa de la sociedad red y la co-presencia que desborda los límites de internet. Es decir, problematizar los procesos de subjetivación más allá de las visiones que ponen el foco en meros individuos narcisistas (Reguillo, 2017; Sierra Caballero & Sola-Morales, 2020).

La particularidad de los medios digitales<sup>6</sup>, es que en ellos comienzan a confluír la comunicación interpersonal (las del entorno inmediato de las personas) y la comunicación de masas (que parten de sistemas de difusión centralizados); por lo que ambas formas comunicativas en un mismo marco

---

6. Si bien estas plataformas son propiedades privadas y, por lo tanto, las posibilidades de crear, comunicar y/o articular significados o valores está limitada en algún sentido por la propia dinámica, debemos insistir en que la cultura no es una propiedad ni una creación de una minoría y que los valores y significados que afloran constantemente, lo hacen desde la experiencia común y de todos los miembros que forman parte del espacio público, en nuestro caso, podríamos decir “espacio público digital” (Williams, 2001).

cognitivo potencian una evolución en la consideración de las audiencias que ahora hacen parte del medio digital (López García, 2005).

Con lo cual, en gran medida, la cotidianeidad de la interacción en el espacio público está altamente mediatizada; y, junto con la tecnología, que funciona como soporte de este ecosistema de medios, se han configurado como uno de los escenarios de dominación neoliberal más importantes. Una dominación que se sostiene en una continua construcción de sentidos que, en última instancia, reproducen, naturalizan y aseguran las relaciones de poder imperantes. De esta manera, podemos decir que, en la intersección entre cultura, comunicación y sociedad se ha instalado la disputa por la hegemonía entre diversos modos de vida, de ser y de estar en el mundo (Betancourt, 2011).

Hasta aquí, conviene separar en dos tendencias diferentes los efectos de estos nuevos paradigmas comunicativos que las tecnologías posibilitan. Por un lado, potencian y facilitan actividades sociales: las plataformas no son sólo artefactos, sino complejos entramados de relaciones en constante interacción. Dentro de este ecosistema, los actores le otorgan sentidos diversos a las plataformas. Por otro lado, los efectos que contribuyen a la tecnificación de la socialidad: las técnicas de recolección y análisis de la información vuelve a las actividades sociales fenómenos medibles, manipulables y gestionables que podrían contribuir a dirigir la socialidad<sup>7</sup> (Van Dijck, 2012).

Toda esta reconfiguración de las relaciones de poder representa múltiples y complejos peligros para la sociedad y la democracia y, algunos, especialmente desconocidos, ya que no abundan los estudios referidos a las consecuencias e implicancias de la economía de la atención. Este contexto de feroz competencia parece estar anticipándonos que la lucha política por excelencia de nuestro tiempo será por la liberación de la atención humana, porque de su éxito dependerá cualquier otra lucha que se pueda imaginar. Entre los primeros obstáculos con los que nos estamos topando, a corto plazo están aquellos que merman nuestra capacidad de hacer lo que queremos hacer, principalmente en la vida cotidiana. A largo plazo puede terminar

---

7. Esta cuestión que se menciona sobre “dirigir la socialidad”, es pertinente para los estudios sobre el poder, porque su función trata de darle forma y dirección a la sociedad administrando el conflicto; un punto nodal en el cual la ciencia política aún tiene mucho por estudiar y analizar.

impidiendo un ejercicio libre de nuestras acciones y decisiones, lo que pondría en serio riesgo nuestras capacidades reflexivas y de autocontrol. En este sentido, podemos decir que no está en peligro sólo nuestra voluntad individual, sino también la integridad misma del orden colectivo vigente (Williams, 2021).

Prácticamente ya no hay esfera de la vida social que escape a sus influencias (en nuestro caso el ecosistema de medios), ya que nunca nada queda vacío en ese devenir histórico que implica continuos reajustes de las relaciones de poder. Esto significa que no existen relaciones de poder sin resistencias; que éstas son más eficaces y más reales al formarse en los espacios donde las relaciones de poder se ejercen. La resistencia al poder no aparece desde fuera, aunque tampoco está atrapada en él; es, pues, como el poder mismo: múltiple e integrable en estrategias generales (Foucault, 1999).

Para ello, es posible identificar la necesidad de poner atención en las relaciones de poder que se desarrollan en esta nueva sociedad en la cual, los conflictos, parecen dirimirse entre actores sociales en red que buscan continuamente llegar a sus audiencias o bases de apoyo mediante la conexión que establecen con las redes de comunicación multimedia. A partir de esto, queda claro que se vuelve fundamental la premisa de que tanto el ejercicio del poder como las resistencias que se organizan en su contra han sido redefinidas, también, por la mediación tecnológica de la interacción social. Ahora, tanto los proyectos alternativos como los valores que los actores defienden en su búsqueda por reprogramar la sociedad, deben necesariamente colarse a través de las redes de comunicación si lo que se busca es transformar las conciencias y generar impacto en la opinión pública como herramientas para desafiar a los poderes existentes (Castells, 2009).

Ahora bien, para que la resistencia tome consistencia y pueda erigirse como una alternativa viable construyendo, por ejemplo, nuevas lógicas de cooperación, deberá desarrollarse a partir de *lo decible*, aquello que *ya está allí* y que forma parte del discurso social; un código lingüístico común que le da forma a un enunciado particular y le otorga un sentido específico a partir del cual se vuelve inteligible. Es a partir de la interacción entre los discursos y los intereses que los sostienen que se produce cierta dominancia semiótica que va determinando, globalmente, lo que es posible enunciar;

mientras que, al mismo tiempo, priva de los medios necesarios para poder enunciar todo aquello que se considera impensable. Si bien la clásica premisa de Marx (2015) según la cual las ideas dominantes de una época son las ideas de la clase dominante, esto no implica que porque una idea sea cognitiva o discursivamente dominante no esté inserta en un juego en el que existen múltiples otros que despliegan estrategias que se oponen a ellas y la cuestionan y, aún más, consiguen alterar sus elementos (Angenot, 2012).

Por eso la cuestión de las resistencias nos obliga a pensar el poder en ambos sentidos: como dominación, en la que supone una asimetría entre quienes lo ejercen y sobre los que se ejerce, quienes practicarían una subjetividad sometida y oprimida; pero también como capacidad de transformación, para poder ampliar el sentido de la acción política hacia estos nuevos territorios en los que se entrelazan los conflictos y las ambigüedades de la sociedad, con subjetividades que se relacionan más con la creatividad, la innovación y la expresión. Esta diferenciación presenta la lucha por la apropiación de los medios de expresión política como una posibilidad real y como una necesidad que, mediante el rechazo a los modos de codificación y control preestablecidos que coartan la creatividad y la expresión, el individuo puede reapropiarse de los componentes de subjetivación que le son impuestos (Guattari & Rolnik, 2006).

Si bien existen grupos subalternos que rechazan abiertamente las formas de dominación actuales, las estrategias de movilización centradas en la acción directa que privilegian la inmediatez por sobre la mediación e invocan un sentido de la política muy ligada a lo personal y lo afectivo, suelen ignorar las formas de dominación más sutiles y están siendo incapaces de constituirse en estructuras de lucha que persistan en el tiempo y se amplíen en el espacio. La falta del componente hegemónico en estos movimientos parece estar impidiendo articular la diversidad de exigencias y demandas políticas que actualmente pugnan contra los centros de poder desde la periferia del ecosistema comunicativo de la sociedad (Srnicek & Williams, 2017).

Gilles Deleuze (1991) advertía sobre esto, al poner a los usuarios de la Web 2.0 en la tarea de descubrir para qué utilizar aquel fenómeno tecnológico, además del desafío de inventar “nuevas armas” que fueran capaces de oponer resistencia a los cada vez más astutos dispositivos de poder vigentes,

instándolos a abrir el campo de lo posible desarrollando nuevas formas de ser y estar en el mundo para sacar un provecho de la confianza que las nuevas tecnologías iban depositando en los usuarios como co-desarrolladores de las mismas (Sibila, 2012).

Lo que tenemos entonces es, por un lado, lógicas de mercado que buscan hegemonizar y funcionalizar partes del espacio, bajo la continua búsqueda de la rentabilidad; pero por otro lado, surgen también nuevas formas de resistencia a esas lógicas, proyectos que pujan por subvertir el sentido común o cambiar las conciencias de las personas. El desafío para espacios o grupos subalternos que proponen contenidos alternativos sobre los debates que en la actualidad irrumpen con fuerza en los ámbitos de la vida cotidiana, estará puesto en un ir más allá para abrirse paso entre las grietas que el poder muestra y ser parte del repertorio de lo decible e, incluso, organizarse paradigmáticamente: es decir, lograr no sólo sobrevivir en esos espacios mutables, sino también llevar adelante transformaciones con relativa autonomía (Adamovsky et al., 2007).

#### **IV. DE LA CAPITALIZACIÓN ATENCIONAL AL CONTROL SOCIAL EN ENTORNOS ALTAMENTE MEDIATIZADOS**

Como dijimos antes, la creciente abundancia informativa ha generado una escasez de atención social sin precedentes; un contexto de déficit atencional que se nos presenta como una patología global estructural. Pero para comprender mejor esto, conviene hacer dos diferenciaciones. Por un lado, la economía de la atención es un mecanismo productivo que produce valor como cualquier otro territorio de explotación capitalista: cada vez que revisamos nuestras pantallas, las tecnologías de la mente capitalizan nuestra atención y la convierten en una mercancía que luego es comercializada para el perfeccionamiento de la persuasión a gran escala. Es decir, nuestra atención produce un valor económico –no remunerado– que no sólo sirve para incrementar las ganancias de estas compañías, sino también para manipular más eficientemente nuestros deseos y acciones (Celis Bueno, 2017).

La segunda diferenciación es que la economía de la atención debe ser entendida como un nuevo mecanismo de poder que está reemplazando a muchas de las antiguas instituciones encargadas de asegurar la reproducción de las relaciones de producción capitalistas. La vigilancia y la individuación

en masa ha alcanzado un nivel de eficacia tal que internet se está convirtiendo en un descomunal panóptico de escala planetaria; e, incluso, poniéndonos más allá: en las puertas de entrada de lo que Deleuze (1995) denominó “sociedades de control”, dejando atrás las “sociedades de la disciplina”. Asumiendo que, en la práctica, los objetivos o el “modelo de negocios” de estas compañías es benévolo, aun así están llevando a cabo una verdadera reconfiguración e ingeniería social prácticamente sin ningún tipo de control por parte de los Estados ni escrutinio público alguno (Celis Bueno, 2017; Williams, 2021).

Con sus complejos sistemas informáticos están desarrollando herramientas y tecnologías cada vez más poderosas, capaces de crear gratificaciones instantáneas que ejercitan nuestra impulsividad más elemental; algoritmos e inteligencias artificiales que continuamente perfeccionan el contenido disponible para adaptarlo a las peculiaridades, conducta y contexto de cada usuario con el único objetivo de mantenerlo pegado a la pantalla el mayor tiempo posible. La economía de la atención está creando entornos sociales -mediados digitalmente- que no recompensan el autocontrol y, peor aún, en un contexto de déficit de atención y sobrecarga cognitiva, nos impide convertirnos en sujetos autónomos capaces de controlar y dirigir las acciones de acuerdo con nuestros verdaderos valores e intereses (Williams, 2021).

En definitiva, un modelo de deshumanización estandarizada que define un marco de comportamiento y realización colectiva absolutamente individualizado, es una verdadera amenaza para la libertad y la democracia. La economía de la atención es, incluso, contraria a las leyes de la economía liberal, ya que la información disponible -abundante y generada por los propios usuarios y, por consiguiente, a costo cero- está concentrada en pocos gestores oligopólicos que la convierten en un bien de exclusión de información para la toma de decisiones en todos los campos de la vida (Giraldo-Luque y Fernández-Rovira, 2020).

Esta es la principal razón por la cual en la introducción de este trabajo destacamos que las tecnologías no son neutras. Nos referíamos particularmente a su diseño persuasivo, el cual pretende direccionar nuestras acciones, deseos y pensamientos. Son la expresión de un conjunto de valores, objetivos e intereses particulares que contribuyen a configurar el mundo. Estamos siendo testigos de una monumental industrialización de la persua-

sión que, gracias a los algoritmos, logran explotar los impulsos más bajos del ser humano, creando verdaderas burbujas informativas (Pariser, 2017) a partir de sesgos cognitivos que constituyen un peligro para el ejercicio libre y auto-reflexivo de las personas (Giraldo-Luque y Fernández-Rovira, 2020).

Además, cuando afirmamos que estas tecnologías de la mente son una amenaza para el orden democrático, estamos diciendo que, en una economía de la atención que opera en perjuicio de la voluntad individual y colectiva, suponen un ataque directo a los fundamentos mismos de la democracia. Esto debido a que la distracción programada, los sesgos y la manipulación cognitiva terminan interviniendo en la toma de decisiones colectivas que afectan directamente a millones de personas; decisiones muchas veces contrarias a la voluntad común. Al minar la voluntad de los individuos de dirigir sus propias vidas, de tomar sus propias decisiones o de elegir a sus representantes políticos mediante una red de persuasión constante, se está minando, también, la libertad de la mente. El dominio interno de la conciencia parece estar cada vez más cercenado (Williams, 2021).

En este sentido, la reproducción social capitalista se articula mediante dos polos de poder: por un lado, una “esclavitud maquínica” que pone a los sujetos como engranajes de una máquina social cuya única función es la de producir una plusvalía abstracta; por el otro lado, una “sujeción social” que reterritorializa los flujos abstractos a través de una subjetividad individual que privatiza tanto la fuerza productiva que sostiene la producción, como el deseo que moviliza el consumo constante de información (Deleuze y Guattari, 2002; Celis Bueno, 2017).

Cualquier cuerpo social tiene su propio compendio de limitaciones culturales, que por lo general son fruto de la tradición, de convenciones sociales, leyes, normas, etc. y que tienen funciones autorreguladoras muy específicas que ordenan las vidas de las personas en consonancia con valores específicos que, en definitiva, nos llevan a darle nuestra atención a las cosas que, según el campo de lo decible en un discurso y una cultura determinada, “son importantes”. Sin embargo, sabemos que a partir del auge del laicismo y la modernidad y, además, en nombre de la liberación del individuo, muchos de estos límites y metarrelatos comienzan a desmoronarse. Al desaparecer algunas de las restricciones que operaban sobre las personas, ahora se encuentran en la tarea de tener que buscar o construir nuevas res-

tricciones a partir de las cuales orientar sus acciones. De esta forma, se suma una carga de autorregulación que antes no precisaban, ya que éstas recaían en la cultura. Este estado aparente de falta de limitaciones -indispensable para cualquier ejercicio de libertad- es un verdadero problema para la autorregulación de las personas, debido a que imponernos ciertos límites suele ser condición necesaria para canalizar nuestra atención hacia las metas más “trascendentales” u objetivos más importantes que en estados de distracción constante resultan inalcanzables (Angenot, 2012; Williams, 2021).

Si en algo ha tenido éxito el capitalismo en general y el neoliberalismo en particular, ha sido en la construcción de una idea de progreso histórico, con un horizonte universalista, que ajusta el significado de la modernidad a los intereses del capital. La modernidad es hoy una expresión cultural del capitalismo: por eso la modernización permanece asociada a privatizaciones, a la flexibilización de los mercados y el paradigma de la eficiencia económica; y a partir de todo esto, nos ofrece una imagen de cómo debería verse el futuro; una hegemonía que ha relegado a la política a un lugar subalterno, contribuyendo a su vaciamiento simbólico y alejando las decisiones más importantes del escrutinio público. Todo esto, además, a provocado una pérdida de la capacidad de convocarnos para desarrollar nuevas representaciones de lo social, manteniéndonos atados a una impotencia individual y colectiva que nos ha llevado a una creciente percepción de que no existen futuros alternativos al que nos ofrece el capitalismo actual con su evangelización globalizante (De Moraes, 2010; Srnicek & Williams, 2017).

Este empuje capitalista está generando, por un lado, un impulso a la desterritorialización que destruye identidades colectivas, sistemas de valores tradicionales y espacios sociales; mientras que, por otro lado, un impulso hacia la reterritorialización que recompone por medios artificiales nuevas estructuras de poder, modelos de sumisión y dominación, como así también modelos cognitivos atados a subjetividades neoliberales. Estos son los grandes desafíos a los que se enfrenta el ejercicio ciudadano, ya que si hoy el capitalismo disciplina y controla a través de la imaginación, especialmente a través de los medios y la cultura; será también la imaginación una facultad imprescindible a la hora de dar formas novedosas a los patrones colectivos de disenso, desafección y cuestionamiento de los patrones impuestos a la vida cotidiana. En definitiva, una búsqueda constante de nuevas convivencias humanas será necesaria para comenzar (Appadurai, 2000; Guattari, 2004).



## V. REFLEXIONES FINALES

El efecto global de la economía de la atención es claro. Las tecnologías de la mente, que se han transformado en el marco primordial a través del cual interpretamos los hechos, nos informamos y valoramos los fenómenos políticos, sociales y culturales más trascendentales, se han vuelto, también, el campo primordial donde librar la batalla para recobrar la libertad de nuestras mentes y nuestra capacidad de autodeterminación.

El problema al que nos enfrentamos como sociedad -y como civilización- no solo es inédito, sino de proporciones nunca antes vistas. Nos encontramos indefensos frente a una maquinaria persuasiva que pesa sobre nuestra atención y nuestra vida cotidiana y que es capaz de moldear conductas y actitudes; o, lo que es lo mismo, inducir hábitos repetitivos, automáticos e inconscientes para que el usuario vuelva de forma compulsiva a poner su atención en los contenidos que estas plataformas tienen para ofrecer. El problema político fundamental será, entonces, el de construir un ordenamiento social que sea capaz de limitar las vías de acceso a nuestras facultades atencionales, por parte de estas enormes infraestructuras persuasivas (Williams, 2021).

Urge dimensionar que hay una generación entera de personas que está constantemente distraída, que en su cotidianeidad es estudiada, analizada, "dateada" y persuadida. Al ser ilimitado el repertorio informativo o, lo que es lo mismo, el repertorio de distracciones, la atención se termina diluyendo en un océano de frenesí informativo que ahoga la conciencia, erosiona la voluntad e implanta intereses que, en muchos casos, son opuestos a las necesidades de las personas. Las consecuencias de este modelo productivo, donde la atención humana es una fuente más para la obtención de plusvalía, tendrá proporciones que recién estamos comenzando a desentrañar. Lo imprevisible de las consecuencias y la proporción de esto, viene dado por dos cuestiones: primero porque la economía de la atención se está convirtiendo en un modelo de negocios que extrae productividad de la atención humana y, segundo, por la profundidad con la que calan en las conciencias de las personas y los efectos que esto termina generando en la subjetividad.

En este contexto, parece urgente un retorno de la política y lo político que permitan ensanchar el horizonte de la acción colectiva y el desarrollo

intelectual, que vienen siendo asfixiados por el determinismo tecnológico y el pensamiento único, y buscar comprender todas estas dinámicas que operan y se solapan mutuamente en el ecosistema digital y que abren un campo de estudio que aún no se ha comenzado a explorar con rigurosidad. Una mutación de la política que abrace nuevas utopías y nuevos futuros posibles será fundamental para superar las limitaciones a las que se enfrenta la sociedad en su búsqueda por reinventar las identidades y fortalecer lo colectivo (Offe, 1992).

Es urgente regular y legislar en torno a las actividades que estas corporaciones llevan a cabo y generar mecanismos de control específicos que permitan dimensionar su actividad y mitigar sus efectos negativos, ya que las consecuencias sobre el orden social son profundas. Estamos siendo testigos de una revolucionaria reconfiguración social y subjetiva.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

- Adamovsky, E., Aguiton, C., Berlinguer, M., Calle, Á., Morell, M. F., Galdon, G., Holmes, B., Reyes, O., Subirats, J., Wainwright, H., (2007). *Repensar la política en la era de los movimientos y de las redes*. Icaria Editorial.
- Adorno, T. W., & Horkheimer, M. (2002). *The culture industry*. Routledge.
- Angenot, M. (2012). *El discurso social: los límites de lo pensable y lo decible*. Siglo XXI Editores.
- Appadurai, A. (2000). Grassroots globalization and the research imagination. *Public culture*, 12(1), 1-19.
- Betancourt, V. (2011). Ciberactivismo: ¿Utopía o posibilidad de resistencia y transformación en la era de la sociedad desinformada de la información?. *Chasqui: Revista Latinoamericana de Comunicación*, (116), 94-97.
- Boellstorff, T. (2020). Repensar la antropología digital. En *Antropología digital* (págs. 39-60). Routledge.
- Castells, M. (2001). Internet y la sociedad red. *La factoría*, 14(15), 1-12.
- Castells, M. (2009). *Comunicación y poder*. Alianza Editorial.
- Castells, M. (2012). *Redes de indignación y esperanza*. Madrid: Alianza Editorial.

- Castro, E. (2018). *Diccionario Foucault: temas, conceptos y autores*. Siglo XXI Editores.
- Celis Bueno, C. (2017). Economía de la atención y visión maquina: hacia una semiótica asignificante de la imagen. *Hipertextos*, 5.
- Chaves-Montero, A., Aiello, W. F. G., Hernández-Santaolalla, V., Mármol, I., Mejía, S. G., Marín, A. A. & Eguizabal, F. A. L. (2017). *Comunicación política y redes sociales*. Ediciones Egregius.
- Dahl, R. (1992). El problema de la competencia cívica. *Diario de la democracia*, 3 (4), 45-59.
- Deleuze, G. (1995). *Negotiations 1972-1990*. New York: Columbia University.
- De Moraes, D. (2010). *Mutaciones de lo visible: comunicación y procesos culturales en la era digital*. Paidós.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*.
- Foucault, M. (1999). *Microfísica del Poder*. Editorial la Piqueta.
- Giraldo Luque, S., & Fernández-Rovira, C. (2020). *Redes sociales y consumo digital en jóvenes universitarios*.
- Gramsci, A. (1968). *Prison Notebooks*. Lawrence and Wishart.
- Gramsci, A. (2004). *Antología*. Siglo XXI.
- Guattari, F. (2004). *Plan sobre el planeta: Capitalismo mundial integrado y revoluciones moleculares*. Madrid: Traficantes de Sueños, 2004.
- Guattari, F. & Rolnik, S. (2006). *Micropolítica: cartografías del deseo*. Edición Traficantes de Sueños.
- Haesbaert, R. (2019). *Regional-Global: dilemas de la región y de la regionalización en la geografía contemporánea*. Universidad Pedagógica Nacional.
- Hall, S. (1984). Notas sobre la desconstrucción de lo popular. Publicado en SAMUEL, R. (ed.). *Historia popular y teoría socialista*, Crítica, Barcelona.
- Han, B. C. (2014). *Psicopolítica: neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*. Herder Editorial.

- Hernández Conde, M. (2020). Ni michismi ni fiminismi, la influencia de los memes y la remezcla en el discurso contrahegemónico de los feminismos en el 8M. En *Ciberactivismo, libertad y Derechos Humanos. Retos de la democracia informativa*. XI Congreso Internacional ULEPICC (2020), p 185-208. ULEPICC.
- Lago Martínez, S. (2015). Movimientos sociales y acción colectiva en la sociedad red. *Chasqui* 128. 113-130. <http://hdl.handle.net/10469/13409>
- Lanier, J. (2011). *Contra el rebaño digital: un manifiesto*. Debate.
- Lefebvre, H., Lorea, I. M., & Gutiérrez, E. M. M. (2013). *La producción del espacio*. Madrid: Capitán Swing.
- Lennie, J., & Tacchi, J. (2013). *Evaluating communication for development: A framework for social change*.
- López García, G. (ed.) (2005). El ecosistema digital: Modelos de comunicación, nuevos medios y público en Internet. Servei de Publicacions de la Universitat de València. Disponible en <http://www.uv.es/demopode/libro1/EcosistemaDigital.pdf>
- Martín-Barbero, J. (2001). De las políticas de comunicación a la reimaginación de la política. *Nueva Sociedad*, 175, 70-84.
- Martín-Barbero, J. (2003). La globalización en clave cultural. Una mirada latinoamericana. *Revista Renglones*. 53, 18-33.
- Martín-Barbero, J. (2009). Culturas y comunicación globalizada. *Revista Científica de Información y Comunicación*, 6(1), 175-192.
- McChesney, RW (2008). *La economía política de los medios: problemas duraderos, dilemas emergentes*. Prensa de la Universidad de Nueva York.
- Miller, D., & Horst, H. A. (2020). The digital and the human: A prospectus for digital anthropology. In *Digital anthropology* (pp. 3-35). Routledge.
- Offe, C. (1992). Los nuevos movimientos sociales cuestionan los límites de la política institucional. *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*, 163-239.
- Pariser, E. (2017). *El filtro burbuja: Cómo la web decide lo que leemos y lo que pensamos*. Taurus.

- Rancière, J. (1996). *El desacuerdo. Filosofía y política*. Nueva Visión.
- Reguillo, R. (2017). *Paisajes insurrectos: jóvenes, redes y revueltas en el otoño civilizatorio*. NED ediciones.
- Roldán, S.M. (2011). Movimiento 15M: construcción del espacio urbano a través de la acción de Multitudes Inteligentes. URBS. *Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales*, 1 (1), 60-81.
- Sibila, P. (2012). *La intimidad como espectáculo*. Fondo de Cultura Económica.
- Sierra Caballero, F., & Sola-Morales, S. (2020). Espacio público oposicional y ciberractivismo una lectura materialista de la acción conectiva. *Perspectivas de la Comunicación*, 13(2), 7-41.
- Srnicek, N., & Williams, A. (2017). *Inventar el futuro: Postcapitalismo y un mundo sin trabajo*. Malpaso Ediciones SL.
- Storey, J., & Mata, À. (2018). *Teoría cultural y cultura popular*. Octaedro.
- Van Dijck, J. (2016). *La cultura de la conectividad: Una crítica a las redes sociales*. Buenos Aires.
- Villafranco Robles, C. (2005). El papel de los medios de comunicación en las democracias. *Andamios*, 2(3), 7-21
- Williams, J. (2021). *Clics contra la humanidad*. Ediciones GATOPARDO SLU.
- Williams, R. (2001). *Cultura y Sociedad. 1780 - 1950. De Coleridge a Orwell*. Bs. As. Nueva Visión.





# Las ferias urbanas de la Economía Popular: Discusiones en torno a lo legal/ilegal del fenómeno

*Urban fairs of the Popular Economy:  
Discussions around the legal/illegal aspects of the phenomenon*

**PAULA DANIELA AMAYA**

Universidad Nacional de Villa María (Villa María, Argentina)  
[paula.damaya@gmail.com](mailto:paula.damaya@gmail.com)

**FERNANDO NICOLÁS ORTIZ SOSA**

Universidad Nacional de Villa María (Villa María, Argentina)  
[fernandortiz27@gmail.com](mailto:fernandortiz27@gmail.com)

## RESUMEN

*En el presente artículo se pretende dar cuenta de cómo los Estados Locales en la Provincia de Córdoba regularon el fenómeno de las ferias de la Economía Popular en espacios públicos a través de Ordenanzas Municipales. Como primer punto, hicimos una contextualización de dicho fenómeno, que adquirió gran relevancia luego del quiebre en el sistema formal del trabajo y la crisis del 2001, para dar lugar a un análisis en torno a la categoría de informalidad y las discusiones que existen en torno a su carácter legal/ilegal. Por último, analizamos los casos de las ordenanzas de Córdoba capital, Alta Gracia y Río Cuarto, lo que nos llevó a identificar las tensiones que se generan con los feriantes y su trabajo por considerarlo una práctica laboral informal.*

Palabras clave: Ferias Populares; Economía Popular; Estados Locales; Gobernanza; Metagobernanza; Zonas Liberadas.

Códigos JEL: J23; J48; J54; J81.

Fecha de recepción: 19/7/2023

Fecha de aceptación: 18/12/2023



## ABSTRACT

*This article aims to explain how local governments in Córdoba Province regulated the phenomenon of Popular Economy fairs in public spaces through Municipal Ordinances. As a first point, we made a contextualization of this phenomenon, that is inserted massively today after the breakdown in the formal labour system and the 2001 crisis, to give rise to its relationship with the category of informality and the discussions that exist around its legal / illegal understanding, its legality / illegality. Finally, we analyze at an institutional level the cases of the ordinances of Córdoba capital, Alta Gracia and Rio Cuarto, to account for the tensions that are generated with the stallholders and their work because it is considered an informal labor practice.*

Keywords: Popular Fairs; Popular Economy; Local States; Governance; Meta-governance; Liberated Zones.

JEL Codes: J23; J48; J54; J81.

## I. INTRODUCCIÓN

En Argentina, las transformaciones sociales, políticas y económicas luego de la debacle neoliberal, generaron un cambio en el modo en que el Estado definió la cuestión social (Rosanvallon, 1995) y abordó las situaciones de pobreza, desempleo y precariedad. Como lo indican Hardt y Negri (2004), asistimos al fin de una era signada por la hegemonía de la industria. La fase neoliberal de las últimas décadas reorganizó las modalidades laborales según las dinámicas de la globalización, la flexibilidad y la reconfiguración del papel de los mercados nacionales (Sassen, 2006; Basualdo, 2001). El trabajo asalariado estable, entonces, entra en crisis a favor de un continuum heterogéneo que va desde la desocupación a una amplia gama de trabajos precarios, informales, etc. siendo que, al mismo tiempo, se retornan a formas laborales que se consideraban extinguidas o estrictamente marginales.

En esa heterogeneidad encontramos al fenómeno de las ferias urbanas, que identificamos como una práctica laboral que se inserta dentro de la llamada economía popular. En ese sentido, es interesante aclarar que esta última se encuentra dentro de un campo polimorfo y heterogéneo que son



las “otras economías”, que “se constituyen en tensión, en negociación y en los intersticios del capital” (Gago et al., 2018, p.16). Si bien prácticas de este tipo han tenido lugar desde antaño, hoy en día toman una significancia distinta a instancias del neoliberalismo y la crisis que hasta el día de hoy se encuentra la concepción clásica del trabajo en nuestro país (Cattani, 2004).

Las Ferias Populares en Argentina, y particularmente en la provincia de Córdoba, han estado sujetas a controversias respecto a su formalidad y legalidad, ya que la gran mayoría realiza su trabajo en espacios públicos variados: plazas, parques, calles, sitios baldíos, espacios al costado de una ruta. Esto da lugar no sólo a conflictos con los Estados Locales como consecuencia de que el espacio público se convierta en su lugar de trabajo, sino también a conflictos con comerciantes formales de la zona como consecuencia de la comercialización de productos que no tienen una certificación de origen.

Ante estos conflictos sucedidos como consecuencia del carácter intersticial de estas iniciativas, la regulación estatal aparece como una posible vía de solución, en tanto dispone del potencial de regularizar y formalizar esta actividad. Es por ello que en este trabajo nos proponemos analizar el caso de la normativa municipal sobre ferias locales de tres ciudades de la Provincia de Córdoba: Córdoba capital, Alta Gracia y Río Cuarto. Para ello, este artículo comienza ofreciendo un repaso sobre el origen de las ferias populares, para luego reconstruir la discusión en torno a su carácter (in)formal. Por último, se examina el contenido de las ordenanzas aprobadas en los tres municipios mencionados y los efectos identificados sobre las y los feriantes.

## **II. LAS FERIAS COMO FORMA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SU RELACIÓN CON LA INFORMALIDAD**

Entendemos a las ferias como un conjunto de actividades de intercambios comerciales dentro de un espacio en permanente interacción social, que ofrece un ámbito de trabajo particular que se percibe como difundido, difuso y conflictivo (Busso y Gorban 2003). Son espacios de intercambio histórico que no solamente se generan por medio de mercancías, sino también por medio de historias, vivencias, códigos y costumbres. Por otro lado, las ferias se caracterizan por desarrollarse, en espacios públicos, por congregar actividades comerciales de bajo capital, por la facilidad de acceso y egreso de las ocupaciones que allí se desempeñan, por la centralidad que

adquiere la fuerza de trabajo (en desmedro de maquinarias o tecnología) y por el uso de puestos fijos o semi-fijos (Busso, 2006).

En la actualidad, el fenómeno de las ferias urbanas en espacios públicos se halla muy difundido en Argentina. La primera hipótesis que podemos arrojar del porqué, creemos encontrarla en la categoría de la *informalidad*, proceso que se generó como tendencia mundial, en donde las actividades laborales implican un ingreso económico por fuera de la regulación de las instituciones de los Estados, en contextos en los cuales actividades similares sí están reguladas (Portes 1989). Es así que estos nuevos fenómenos transversales se encuentran dentro de la llamada informalidad; y en épocas de crisis el trabajo informal se gestó como contracíclico, lo que indica un incremento de este con el devenir de la economía (Portes, 1995).

Como fenómeno, encuentra su punto neurálgico en nuestra historia reciente como consecuencia de las desarticulaciones neoliberales y modelos de empleo flexibilizado. Sobre la situación de quiebre de las formas de trabajo típico en la Argentina, Verónica Gago (2011) sostiene siguiendo a Coriat (1992), que este quiebre puede vislumbrarse en la proliferación de los mercados informales que forman parte de una descomposición del mundo del trabajo en su fase fordista.

El mundo de las ferias permite vislumbrar cómo se entremezclan culturas de todo tipo, pero que también tienen un componente ilegal en relación con el Estado, y hasta inclusive un grado de autonomía por las regulaciones o no, que veremos en el próximo apartado. En consonancia, no queremos decir que sean “buenas” o “malas” por un componente ilegal, en muchos de los casos dan vida a espacios públicos que fueron abandonos, son fuente de trabajo de muchos ciudadanos, como así también se comercializan productos que tienen un bajo costo y, por ende, generan consumo para una buena parte de la sociedad que no puede comprarlo en los llamados comercios “legales”. En estos espacios de consumo, la ilegalidad es también una de sus características por la dudosa procedencia en sus mercaderías.

En lo estrictamente legal las ferias se nos presentan como un conjunto de economía oculta por no estar dentro de los parámetros del sistema formal, pero actúan en sus márgenes y, por ende, contrarrestan el sentido de lo ilegal por su componente legítimo. Creemos que las ferias urbanas son un

fenómeno que refleja un abanico de economías que parecen contradictorias, pero hay algo del *ahora* del tiempo del capitalismo posfordista que convoca en estas prácticas la lógica de lo múltiple (Gago, 2014). Sobre todo, a partir de la crisis del 2001 en nuestro país donde se da una transformación más amplia del mundo del trabajo tradicional.

Es así que la informalidad se refleja en dos principios: primero lo informal como fuente instituyente, donde evita definirla de manera negativa, sino que lo hace con un carácter innovador que busca nuevas formas productivas con un eje en lo procesual de la producción de nuevas dinámicas sociales y, en segundo lugar, como fuente de inconmensurabilidad donde en esta dimensión, lo informal:

*...refiere así al desborde, por intensidad y superposición, de elementos heterogéneos que intervienen en la creación de valor, obligando a inventar también nuevas fórmulas de convención del valor y a producir mecanismos de reconocimiento e inscripción institucional (Gago, 2014, p.21)*

En ese sentido, la caracterización de heterogeneidad de estas economías populares donde se rebasa el espacio público, lo local, las instituciones públicas y las propias fronteras de los Estados; pensamos a la economía informal desde una perspectiva que confronta con la homogeneización que se realiza de las prácticas ilegales para pensarla en términos de *globalización popular o globalización desde abajo* (Ribeiro, 2010). Con ello nos referimos al término utilizado por Lins Ribeiro (2010) que refiere a la gran multitud de actores sociales que no son considerados en estudios de globalización. Para el autor, estos actores sociales se simplifican en el pueblo, que forma mercados populares y flujos de comercio que no están conformados por representantes de la elite. Como sostiene Ribeiro, este sistema de globalización no-hegemónica:

*Se configura en un proceso de apropiación desigual de los bienes económicos y culturales, del mundo globalizado por parte de los sectores subalternos. Tales procesos son realizados por el pueblo compartiendo las condiciones generales de producción, circulación y consumo del sistema en que vive (...) y a la vez dándose sus propias estructuras (Ribeiro, 2010, p.37-38).*

La venta de productos legales o extra-legales en espacios públicos constituye un sistema de comercialización que está orientado a sectores populares y clases medias empobrecidas; las llamadas ferias abiertas constituyen una realidad que Gago (2014) advierte como consecuencia de que el trabajo asalariado ha perdido su hegemonía. Y en ese sentido, continúa la autora, analizando a Virno (2003):

*La situación contemporánea se caracteriza por la emergencia de nuevas formas de actividades dependientes que mezclan de un modo inédito una liberación de las normativas de su dependencia fordista con nuevas formas de servidumbre a los vaivenes del mercado (Gago, 2014, p.32)*

Sobre todo, en América Latina y específicamente en Argentina, las grandes crisis económicas, políticas y sociales han incrementado el fenómeno, generando grandes cambios en las relaciones laborales. De hecho, las ferias en la Argentina han sido una muestra muy típica de lo que producen las crisis económicas en el sistema formal de trabajo. No ocultamos que son actividades que tienen su aparición siglos atrás (Busso, 2007), pero representa una de las prácticas que, en las últimas décadas, se ha propagado en muchas ciudades de la Argentina; debiendo el Estado, en sus diversas escalas, abordar de una manera u otra, el fenómeno.

### **III. DISCUSIONES EN TORNO DE LO LEGAL/ILEGAL Y LICITO/ILÍCITO EN LAS FERIAS POPULARES**

El conjunto de los mercados populares y flujos de comercio que son ejercidos por gente del pueblo y no por representantes de elites, son considerados por Ribeiro (2007) como una globalización económica no hegemónica, que a su vez forman parte de un sistema mundial no-hegemónico y sus actividades son consideradas ilegales, como acciones de contrabando. La gran mayoría de las mercaderías que se venden en ferias populares son llamadas piratas por los poderes establecidos. Éstos las consideran ilegítimas y las combaten en nombre de la “legalidad” (Ribeiro, 2007). Es en dicho marco que se vuelve imposible discutir sobre este tópico sin adentrarnos en la discusión sobre qué es legal/ilegal y licito/ilícito. A simple vista no es una discusión sencilla que solo refiere a los límites de lo que está bien y que está mal, sino más bien entraña algo más problemático sobre la distribución

desigual del poder en un mundo que se percibe diferenciado en cuanto a lo económico, político y culturalmente dado. Los agentes y corporaciones del sistema capitalista, que supuestamente son los verdaderos cumplidores de las leyes y que aparentemente son los más desprotegidos por el avance de agentes económicos ilegales en el pasado, estuvieron en una posición donde la línea legal/ilegal tampoco era respetada (Ribeiro, 2007). Con ello, queremos decir que al existir una rigidez tal en cuanto a la línea divisoria entre lo legal e ilegal con fines ideológicos neutraliza totalmente la actuación del Estado que abre la puerta a la discusión de que está en juego su entidad central, de hecho, son las élites estatales las que mantienen a lo largo del tiempo el monopolio de definir y regular la legalidad/ilegalidad (Ribeiro, 2007).

Las leyes de los Estados necesariamente crean sus contrapartidas, donde existe ambigüedad y también ilegalidad total. Pero en los hechos, estas diversas actividades no se encuentran estrictamente distanciadas ni separadas; es por eso que, al decir de Ribeiro (2007), es necesaria la indagación sobre las condiciones bajo las cuales los gobiernos y las prácticas que fueron consideradas por ellos como ilegales están conectadas y deben estudiarse de manera conjunta las leyes de los Estados y la evasión de las mismas.

Por consiguiente, partimos de una perspectiva que se aleje de otra negativa basada en un monopolio de lo que es moral y honesto por parte de un segmento social relevante de poder que influye necesariamente en la toma de decisiones de los Estados y es necesario ir más allá del formalismo legal y burocrático-político para examinar que “ilegalidad no significa necesariamente que las actividades son ilegítimas, cuando hay hegemonías incompletas y prácticas estatales parciales y frecuentemente comprometidas, y que en efecto las relaciones entre lo legal y lo ilegal son multifacéticas y complejas e involucran diversos intereses normativos, políticos y morales” (Ribeiro, 2007, p.17).

Siguiendo con la enfatización que hacemos de la diferencia entre lo legal y lícito, hay que destacar que lo legal es considerado por los Estados como legítimo, mientras que en cuanto a lo lícito, vemos cómo las personas que están involucradas en redes que son consideradas legítimas (Abraham y Van Schendel, 2005) son consideradas ilícitas por el Estado, porque desafían las normas de las autoridades formales, pero a la vez, son vistas como lícitas por las propias personas implicadas en la simple transacción comer-

cial, también existiendo una diferencia cualitativa de “escala e intención” entre las actividades del crimen organizado y las múltiples micro-prácticas de la economía informal que no son motivadas por una lógica estructural organizativa o un propósito unificado violento (Ribeiro, 2007).

Es importante identificar y analizar el origen de la autoridad que regula estas actividades y, en consecuencia, distinguir el origen político de lo que se va a definir como legal e ilegal, pero también es enriquecedor y más fructífero analizarlas juntamente con las percepciones sociales sobre lo lícito/ilícito, que en algunos casos dicen más que la propia letra de la ley. El campo de lo legal/ilegal y lo lícito/ilícito, especialmente en lo que atañe a este artículo nos parece interesante hacer un cruce entre lo lícito y lo ilegal y entre lo ilícito y lo legal que sería lo (i)lícito significando “actividades legalmente proscriptas, pero socialmente sancionadas y protegidas, ya que existen compradores que legitiman de manera socialmente lícito y así dominando lo formalmente ilegal” (Ribeiro, 2007:13).

Es así como en la globalización popular existen redes sociales (i) lícitas de forma descentralizada y horizontal, que se basan en esas relaciones sociales legitimadas por el vínculo de la confianza, es así que “las redes sociales (i)lícitas realizan sus prácticas (i)lícitas a partir de sistemas informales previamente contruidos por diásporas, redes migratorias o formas típicas de la economía popular, en sus ferias y sistemas de mercados asociados” (Ribeiro, 2007, p.17).

Otro punto interesante sobre la legalidad y la legitimidad de la actividad comercial en ferias en Argentina es que el propio Estado, en sus diferentes niveles y especialmente en el local, siguen negando u omitiendo de que estas actividades son un trabajo y que el espacio público es su ámbito de desenvolvimiento, a pesar de lo extendido del fenómeno por ser una práctica que se encuentra en franco crecimiento desde hace años.

Es sólo a partir de este marco que podemos comprender el hecho de que muchos municipios prohíban las ferias populares, dejando a los feriantes en múltiples ocasiones expuestos a confrontaciones con las fuerzas de seguridad. Estas situaciones conducen habitualmente a un antagonismo en el cual los feriantes deben defender desde una postura política la legitimidad de su fuente de ingresos. Creemos que las ferias populares en Argentina se

afianzan como fenómenos que nacen desde la globalización y el capitalismo neoliberal, se encaminaron desde 1980 en adelante a ser una fuente de trabajo frente a la desocupación y la caída de los salarios que tiene como hito de multiplicación la crisis del 2001 y con ello brindando alternativas accesibles en la adquisición de productos de primera necesidad.

No solamente las ferias se iban multiplicando en este periodo, sino que también el Estado sufría distintas variaciones. Desde principios de la década de los '90 se asistió en nuestro país un cambio gradual en las funciones y ámbitos de actuación de los municipios, como consecuencia del proceso de reforma del Estado, como vimos anteriormente. Y que juntamente con el fenómeno de la globalización juntos configuran un nuevo escenario de actuación (Oszlak, 2000).

Incluso, históricamente los municipios en Argentina se ocupan de regular la producción urbana y su uso, de construir infraestructura y equipamientos colectivos, prestar servicios básicos a la comunidad como ser el barrido, el alumbrado público, la recolección de residuos que tienen que ver con el normal funcionamiento del lugar donde vivimos, pero esta situación se modifica y los Estados Locales deben iniciar un proceso de redefinición de sus roles y estrategias hacia nuevas problemáticas sociales, que recaen sobre ellos (Oszlak, 2000). Ante esta realidad se presenta que en varios municipios que analizamos en este trabajo deben regular un fenómeno urbano que trae aparejado la legitimidad del uso del espacio público y el derecho al trabajo (De la Garza Toledo, 2011). Y que, por ende, el referente próximo a estas actividades comerciales que se generan por la apropiación del espacio público, son los estos Estados Locales que actúan como un “cuasipatrón” en la gestión del espacio mismo.

El punto central del antagonismo que se genera entre el Estado y los feriantes sería entonces, el uso del espacio público y que “la intervención del gobierno municipal actúa como un verdadero elemento de desestabilización de las/os trabajadoras” (De la Garza Toledo, 2011:16).

Es dentro de este contexto que examinaremos los tres casos propuestos. Con la finalidad de identificar algunas claves para mejorar la comprensión de estas economías populares – partiendo de la noción de que son empleos que se erigen en las fronteras del sistema capitalista hegemónico

que brindan a sus trabajadores/as la posibilidad de la reproducción de la vida y el acceso al consumo (Martínez Espínola y Moreno, 2019) – analizaremos de manera combinada las normas jurídicas (ordenanzas municipales), el contexto de espacialidad donde se generan estas actividades y la coyuntura política, económica y cultural de los casos seleccionados.

#### **IV. EL ANÁLISIS DE LO INSTITUCIONAL EN LA REGULACIÓN DE LAS FERIAS: ELECCIÓN DE LOS CASOS**

Seleccionamos ordenanzas municipales de tres ciudades de la provincia de Córdoba a los fines propuestos para este artículo. La primera de ellas es la de la Ciudad de Córdoba, la que corre bajo Nro. 12.975 y que fuera sancionada por el gobierno radical de Ramón Javier Mestre quien la promulgó el día 5 de diciembre de 2019, apenas cinco días antes de dejar el Ejecutivo Municipal.

La segunda Ordenanza elegida es la Nro. 1165, promulgada el 1 de octubre de 2015 en la Ciudad de Río Cuarto, gobernada en ese momento por el intendente, también perteneciente a la Unión Cívica Radical, Juan Jure.

La tercer Ordenanza, que es la de la Ciudad de Alta Gracia, fue elegida por la cercanía con la Ciudad de Córdoba y por ser, en contrapartida con las dos anteriores, sancionada bajo un gobierno justicialista. De esta manera, tenemos la Ordenanza Nro. 10.286, promulgada el 24 de agosto de 2016, bajo la intendencia de Facundo Torres Lima.

A continuación, abordaremos el análisis de estas tres ordenanzas, a los fines de desentrañar los aspectos institucionales y la manera en que abordan la cuestión de la ilegalidad/legalidad y licitud/ilicitud.

#### **V.a Los factores de legalidad e ilegalidad en las Ordenanzas Municipales y la creación de zonas liberadas**

Muchas de las ferias en la Argentina carecen de un marco regulatorio que proteja la actividad de los trabajadores, en no pocos lugares donde los Estados locales se propusieron dictar ordenamientos, los mismos son insuficientes o bien no logran abarcar todos los aspectos relevantes. Para el caso de las tres Ordenanzas Municipales seleccionadas para el análisis, es



necesario abordar el texto de las mismas para descubrir las áreas reguladas por el Estado y aquellas que quedaron fuera de las mismas. En ese sentido, la noción de lo legal/ilegal vs. lícito/ilícito, toma un valor preponderante en el presente análisis.

Lo primero que sobresale en las regulaciones seleccionadas y que tienen que ver con el poder estatal de determinar cuál puesto o feria es legal y cuáles son los ilegales, tiene que ver con los permisos de funcionamiento, estableciendo distintos requisitos que implica, en todos los casos, una inscripción en un registro para la posterior evaluación y autorización por parte de la autoridad de aplicación.

Así, vemos en la Ciudad de Córdoba, la Ord. 12.975/19, sancionada, tal como lo manifestamos anteriormente, en el mes previo a la salida del entonces Intendente Mestre, estipula en su Art. 5° que toda instalación de feria deberá tener la autorización de la Subdirección de Economía Social y en cuya solicitud debe estar estipulada la localización de la misma, superficie a ocupar, cantidad de puestos y días y horarios de funcionamiento. En cuanto a los permisionarios de los distintos puestos, los mismos también deben solicitar la correspondiente autorización, dejando a la reglamentación de la Ordenanza, los requisitos a cumplimentar para la obtención de este. Un rasgo particular de esta ordenanza es que supone como condición excluyente para obtener el permiso que el permisionario comercialice mercadería de producción propia.

En la Ord. 10.286/16 de Alta Gracia, en su Artículo 3°, se establecen los requisitos para ser feriante, enumerando de manera taxativa que todo solicitante deberá presentar “fotocopia de DNI, nota tipo con sus datos personales indicando tipo de feria, lugar y horarios en que la misma se desarrollará”

En el caso de Río Cuarto, la Ord. 1165/15 especifica que la Autoridad de Aplicación abrirá un registro de feriantes que será indispensable para poder participar de la actividad comercial en la feria. No obstante, vemos que es la más rigurosa en cuanto a los requisitos de funcionamiento, ya que casi la totalidad de la Ordenanza está dedicada a establecer los diferentes requisitos a cumplimentar por parte de los feriantes. Siguiendo con el particular caso de Río Cuarto, vemos que el cuerpo normativo plantea limitaciones temporales para la instalación y funcionamiento de las Ferias (Art. 4°)

que las lleva a poder funcionar sólo dos veces al año con un máximo de diez días corridos; como así también pago de canon (Art. 10°), seguro de caución (Art. 11°) o servicio de asistencia médica (13°), entre otros. Vale aclarar que dicha Ordenanza fue sancionada con el objetivo de poner un límite a la cantidad de ferias foráneas a la ciudad, que perjudicaban a los trabajadores feriantes de la localidad (Conforme entrevista realizada con Miguel Ángel Leone – Representante de la Feria el Progreso de Río Cuarto)

Como se puede apreciar, el primer elemento en común que surge de la lectura de los tres instrumentos legales es la cuestión del permiso para funcionar. Esto es lo que determina que, bien la misma feria o bien el feriante como trabajador, dependen de la autorización estatal para poder ejercer su actividad comercial, quedando en claro que, de no contar con el mismo, su actividad se convierte en ilegal. Aquí es donde nos topamos con un primer momento de análisis donde es necesario que nos detengamos.

Una feria o un feriante que no cuente con el permiso del Estado, inmediatamente se convierte en algo ilegal, visto siempre desde la intención estatal a través de su Ordenanza. Eso nos lleva a ver cuál fue uno de los puntos más importantes de la iniciativa reguladora por parte de la entidad estatal, y eso tiene que ver con el *status* de legal e ilegal de una feria en particular.

Conforme lo dicho en el capítulo anterior, en cuanto a la discusión en torno a la legalidad/ilegalidad de los mercados, el análisis se torna más complejo, en tanto que la mirada estatal parece adoptar una visión conservadora de la cuestión, siguiendo una tesis muy parecida a lo que Naím (2002) propone al momento de enfatizar que el comercio ilícito es muy negativo para la legitimación de los negocios, excepto donde no lo es. Agrega que existe un área gris considerable entre las transacciones legales y las ilegales, son áreas donde los comerciantes dedicados a lo ilícito se benefician (Naím 2002 en Ribeiro, 2007)

Esta postura es la que, en definitiva, vemos plasmada en las distintas Ordenanzas, donde el status de legal o ilegal está dado, principalmente por estar o no registrado ante la Autoridad de Aplicación. Y no sólo se refiere en sí mismo a la existencia misma de la feria de que se trate, sino también a la permisividad de los productos que se pueden comercializar en la misma, que intenta poner un límite a la actividad comercial del feriante. Un caso

paradigmático es lo dispuesto en el Art. 9 de la Ordenanza de la Ciudad de Córdoba (12.975/19) donde sólo se permitirá la venta de mercadería de producción exclusiva de los feriantes, a diferencia de lo que sucede en el caso de Alta Gracia, que en su Art. 4° se evidencia una mayor flexibilidad. En el próximo apartado ahondaremos más en esta cuestión. Aquí vemos cómo la posición conservadora que adopta el Estado en esta dicotomía entre lo legal e ilegal se ve reflejada en distintos actores de la sociedad civil.

En las Ordenanzas, vemos muchas veces reflejada una visión ortodoxa sobre los trabajos que se realizan en las ferias (Albisu, 2011), en especial cuando con su postura sobre ciertas restricciones que se imponen al libre desenvolvimiento del trabajo feriante, tal como lo podemos observar en el Art. 6 de la Ordenanza Nro. 10.286 de Alta Gracia o bien las limitaciones plasmadas en el Art. 4° de la Ordenanza Nro. 1.115 de Río Cuarto donde sólo se permite la instalación de las ferias objeto de regulación dos veces al año.

Volviendo a Ribeiro (2007), debemos continuar afirmando que la cuestión de los límites entre lo legal y lo ilegal, parece en principio una cuestión sencilla de diferenciar, pero cuando la examinamos más detenidamente, se revela como un fenómeno complejo que va más allá de la supuesta disputa entre honestos y deshonesto, entre el bien y el mal, entre lo permitido y no permitido; para mostrarnos que se acerca mucho más a un problema histórico que tiene que ver con la distribución desigual del poder en un mundo económica, política y culturalmente diferenciado.

Entonces, vemos como en las Ordenanzas de las tres ciudades elegidas, tenemos en la letra de la ley, la determinación de lo legal e ilegal, donde, como dijimos antes, lo primero que salta a la vista tiene que ver con los requisitos de funcionamiento que establecen ciertas trabas a los feriantes al momento de poder desarrollar en libertad su actividad comercial. Es así que, por ejemplo, vemos que en Alta Gracia se solicita el Documento Nacional de Identidad para ser permisionario (Art. 3°), dejando fuera a un importante grupo de trabajadores inmigrantes que decantan por el trabajo de feriante (en este caso en particular) por carecer justamente de la documentación requerida en el país, o bien en Córdoba cuando prohíbe la comercialización de productos que no sean de elaboración exclusiva del trabajador (Art. 9) o en Río Cuarto, cuando vemos es el mismo Estado Municipal quien determina

el lugar, tiempo y horario en el que los feriantes puedan llevar adelante su actividad (Art. 2)

Los ejemplos anteriores son apenas algunos que se pueden observar en los documentos analizados y no hace falta mucha comprobación para ver que en la práctica las cosas no suceden de esa manera. Esto obliga a muchas ferias o feriantes a moverse fuera de lo preceptuado en el texto legal, lo que, según la visión conservadora, los convertiría en agentes que se mueven al margen de la ley.

Entonces, si sabemos que esto en la realidad sucede, tenemos que abordarlo de una manera distinta, desde el punto de vista social, o como bien diría Ribeiro (2007) desde la globalización popular, donde afirma que al introducir el concepto de legitimidad social o licitud y contrastado esto con el de legalidad política, se busca destacar la naturaleza políticamente derivada de esta distinción y sus bases morales-institucionales, con el propósito de ayudar a desnaturalizar la ley como la condición del sentido común del espacio doméstico nacional.

Aquí es donde Ribeiro acuerda con lo expuesto por Abraham y Van Schendel (2005) que acuñan el término de *(i)lícito* como una forma de conceptualización que surge del cruce de lo lícito y lo ilegal, significando el surgimiento de actividades legalmente proscriptas, pero socialmente sancionadas y protegidas. Esto es lo que sucede con la mayoría del comercio informal en el país, donde en principio es el Estado quien no establece una regulación o bien, sancionada ésta, resulta ser insuficiente o directamente inservible.

La existencia de un contexto de licitud en lo ilegal significa aceptación social de una actividad no permitida, y esto hace que el Estado tienda a reprimirlas, algo que sucede a menudo. Pero no siempre, dando pie a la aparición de zonas liberadas.

La regulación de las actuaciones económicas llevada adelante por el Estado implica moldear las prácticas de forma que se adecúen entre sí, que guarden una coherencia que haga posible la permanencia de ellas, su repetición y fundamentalmente, que puedan adquirir el significado que los actores pretenden darle, en este caso en particular, el de permitir adquirir bienes materiales para la reproducción de la vida (Serra, 2014).

Como habíamos planteado en capítulos anteriores, estas actividades que se manejan en la marginalidad de las normativas, sea por la inexistencia de éstas o bien por el carácter incompleto que poseen, tal como vemos en las Ordenanzas Municipales bajo análisis, especialmente la de la Ciudad de Córdoba, obliga a muchos agentes pertenecientes al sistema no-hegemónico (Ribeiro, 2007) a crear lo que Dewey (2018) dio a llamar “Zonas Liberadas”

A pesar de que como ya dijimos, nos posicionamos en contra de la visión rígida y conservadora del autor al momento de teorizar las zonas liberadas, vale la pena rescatar como herramienta de análisis su tesis al momento de ver como ésta se constituye en una institución informal donde la aplicación de la sanción ha sido suspendida; tal como lo que sucede en la Ciudad de Córdoba con la prohibición, ya comentada, del Art. 9.

Siguiendo con la prohibición a la que nos referíamos en la Ordenanza de la Ciudad de Córdoba, los feriantes que no comercializan productos manufacturados por ellos mismos, sino que son meros revendedores, nunca podrán saber cuándo la autoridad de aplicación decidirá aplicar el texto de la Ordenanza que prohíbe el ejercicio de su actividad. Lo mismo podríamos decir de las limitaciones que contienen las otras dos ordenanzas, como por ejemplo el asentamiento de ferias en Río Cuarto en lugares o días no aprobados previamente por la Municipalidad o en Alta Gracia, podríamos tomar la limitación contemplada en el Art. 6 donde reserva el uso de los puestos sólo para residentes en el Valle de Paravachasca, siendo esto ajeno a la realidad conforme la entrevista realizada al informante clave Camilo Molas<sup>1</sup>.

Otro de los aspectos en que podemos ver las zonas liberadas, tiene que ver con la cuestión de la inscripción o los permisos para comercializar dentro de las ferias. Pasa, sobre todo, en las que se desarrollan en espacios públicos abiertos, donde no hay un control permanente por parte del Estado de aquellos puestos que se ubican para comercializar sus productos. En estos casos, y se pudo comprobar con las entrevistas realizadas principalmente en la Ciudad de Córdoba y Alta Gracia, muchos feriantes instalan sus puestos libremente en los predios sin tener la inscripción correspondiente, conforme lo mandan las ordenanzas.

---

1. Entrevista realizada vía Zoom con Camilo Molas, militante de Movimiento Evita Alta Gracia, encargado del frente de Género y Diversidad en dicho movimiento que integra la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (ahora UTEP)

A modo de conclusión, podemos decir que la incertidumbre e inseguridad de las personas respecto a las acciones de las instituciones estatales se muestran como una característica fundamental de este sistema asimétrico, siendo necesario que sea el mismo Estado, conjuntamente con la Sociedad Civil, y en particular, los distintos representantes de los intereses en pugna, conformen la creación de políticas públicas que puedan crear certidumbre y seguridad a todos los involucrados.

### **V.b La ausencia de mecanismos de Gobernanza y Metagobernanza en las regulaciones**

Lo que venimos manifestando hasta el momento, nos muestra un problema que es bidireccional. Por un lado, el Estado que no termina de comprender a la Economía Popular, en este caso en particular, las ferias urbanas en espacios abiertos, donde en muchas ocasiones no logra regular su funcionamiento de manera correcta dejando abierta la posibilidad de crear estas zonas liberadas; y por el otro, la incertidumbre de los trabajadores que no pueden desplegar de manera adecuada su actividad, obligándolos, muchas veces a moverse por zonas grises de las “lagunas” que dejan las Ordenanzas.

Ante esta situación, vemos como necesario, para solucionar lo anteriormente dicho, que se construyan redes de cooperación y organización entre el Estado y las organizaciones de la sociedad civil, algo que no encontramos en el texto de las Ordenanzas analizadas en el presente trabajo, más que una leve insinuación en el inciso a) del Art. 3° en la Ordenanza Nro. 12.975 de la Ciudad de Córdoba, donde conceptualiza a las ferias de la Economía Social como temporales donde la ocupación de los espacios de comercialización o puestos es administrada y coordinada por la Dirección de Desarrollo Comunitario de la Municipalidad.

Los gobiernos locales no pueden dejar de ver que, desde mediados de la década de los ‘90 hacia aquí, que las nuevas funciones por parte de los mismos tienen en la promoción del desarrollo económico y del empleo una de las más importantes funciones, lo que implica necesariamente un cambio de enfoque desde el Estado hacia la sociedad (Mazzalay, 2001). Por ello es que las políticas urbanas y de economía popular, como el caso de estudio actual, constituyen áreas de las políticas públicas en las que se ha hecho más

evidente el tratamiento de problemas complejos y la necesidad de trabajo conjunto entre actores de diversos sectores (Vázquez, 2014).

Es así que la aplicación del enfoque de gobernanza permite enfatizar la naturaleza relacional de las mismas, al describir y explicar cómo actores públicos y privados participan en la producción de políticas relativas al territorio local, por lo que se estima que la gobernanza puede tener expresión en prácticas y estructuras de diverso tipo: alianzas público-privadas, acuerdos de colaboración inter e intra administrativas, espacios para la participación ciudadana, redes de trabajo entre actores diversos, etc. (Vázquez, 2014)

Es por ello que la gobernanza, por sí misma no es ni mala ni buena, sino que debe verse según sus formas particulares y de funcionamiento, y que a su vez puede estar determinada por las reglas que regulan el funcionamiento de las redes de la gobernanza y la gestión que se haga de éstas, estas reglas necesarias para el buen funcionamiento de la gobernanza, las formas de control sobre las mismas y, en general, los mecanismos de gestión, es el de metagobernanza, entendida esta como un proceso a través del cual ciertos actores dan forma, combinan, facilitan y orientan las formas particulares de gobernanza de acuerdo a reglas, procedimientos o estándares (Vázquez, 2014) o, bien en palabras del mismo Jessop (2003), es la organización de las condiciones para la gobernanza.

Sin embargo, Mazzalay (2009) destaca dos cuestiones problemáticas en la experiencia de estos procesos de articulación público-privada en la esfera local. Por un lado, la influencia de variables político-partidarias y electorales, que en muchos casos diseñó (o no) una estructura de participación afín a las autoridades locales. Esto lo vemos con mayor claridad en la Ordenanza de la Ciudad de Córdoba que, además de haber sido sancionada pocas semanas antes de que el gobierno radical dejara su lugar a la nueva gestión, contiene un fuerte sesgo ideológico que no consideramos coincidente con los preceptos básicos de la Economía Popular que desarrollamos en este trabajo.

La segunda cuestión sugiere no sólo una diversidad de intereses y concepciones, sino también poderes diferenciales que intervienen en la definición de las problemáticas (y participantes de los procesos) en la resolución de los conflictos.

**Tabla 1: Cuadro resumen de Análisis Institucional de las Ordenanzas**

	<b>Ciudad de Córdoba Ord. 12.975 (2019)</b>	<b>Ciudad de Río Cuarto Ord 1.165 (2015)</b>	<b>Ciudad de Alta Gracia Ord. 10.286 (2016)</b>
<b>Legalidad / ilegalidad</b>	Requiere autorización para funcionar, tanto para el stand como para el permisionario.	Requiere registro para funcionar.	Requiere inscripción con día, lugar y horario de funcionamiento (DNI).
	Sólo se permite venta de productos de fabricación propia.	Limitación temporal (dos veces al año)	Limitado a habitantes del Valle de Paravachasca.
	Delimitación espacial.	Pago de canon y seguro.	Prohibición de venta de productos nuevos o comestibles.
		Límite de ferias foráneas	Pago de canon.
<b>Zonas Liberadas</b>	Salteo de la prohibición de venta de productos no manufacturados por el feriante.	Instalación de ferias en lugares no designados por la Municipalidad.	Instalación de migrantes (sin DNI) y feriantes de otras localidades.
	Instalación de feriantes no inscriptos.		Falta de inscripción en el registro.
<b>Mecanismos de gobernanza / Metagobernanza</b>	Casi nulos mecanismos.	Ausencia de mecanismos.	Ausencia de mecanismos.
	Los feriantes se dictan su reglamento de funcionamiento.		

Fuente: Elaboración Propia.



En ese sentido, y a modo de adelanto de conclusiones, podemos decir que, en el análisis de las tres ordenanzas estudiadas, carecemos en el texto de la ley de mecanismos de gobernanza y reglas de metagobernanzas que permitan una articulación entre el Estado Municipal y los agentes de la Economía Popular que otorguen certidumbre y un marco regulatorio acorde a las necesidades de los actores, que vaya más allá de los intereses político-partidarios y que tenga en cuenta la heterogeneidad de la problemática, con efectiva participación de todos los involucrados y que de esa manera desde el estado comience a verse a la Economía Popular, ya no como modos incompletos, informales u oscuros de comercialización, sino que se considere una forma especial de trabajo con todas las garantías legales que le correspondan.

En la actualidad, y conforme a las entrevistas realizadas con nuestros informantes claves, se obtienen respuestas similares. En los tres casos se resalta la importancia del diálogo y consenso entre el Estado y los Feriantes, pero en ninguno de ellos se ve plasmado en la Ordenanza misma, sino que quedan sujetos al dictado y posterior puesta en marcha de Planes, Programas o Proyectos desde el Ejecutivo, que no dejan de otorgar una incertidumbre de funcionamiento a los miles de ciudadanos que se vuelcan hacia las Ferias Urbanas en espacios abiertos.

## **VI. REFLEXIONES FINALES**

A lo largo de este recorrido planteamos la necesidad de que existan más estudios sobre las nuevas formas y particularidades que enfrenta el trabajo en los espacios públicos, ahondando en los procesos histórico, político y culturales que dieron posibilidad a este fenómeno en franca expansión

El cambiante equilibrio de fuerzas involucradas en la acción política, tanto dentro como fuera del Estado, hace necesario que la manifestación de poder del mismo, entendido este como una “relación social” (Jessop, 2008) pueda ser capaz de generar, condensar y materializar instituciones y mecanismos de Gobernanza capaces de visibilizar a la Economía Popular, en su totalidad, como una forma de economía alternativa y democrática.

Las Ordenanzas estudiadas en el presente Trabajo no son representativas de la totalidad de las que existen en el País, para ello es necesario

un proceso de investigación que sea abarcativo y que pueda brindarnos un panorama lo más completo posible de esta realidad, que no sólo es nacional o regional, sino que se manifiesta como un fenómeno mundial en respuesta a la exclusión permanente que el capitalismo genera en ciertos sectores de la población y que, por ende, consideramos necesario también se tenga en cuenta al fenómeno en los estudios de globalización.

En las tres ordenanzas estudiadas ninguna entiende el fenómeno de las ferias como economía popular, inclusive en las dos ordenanzas de Alta Gracia y Río Cuarto, los Estados toman el rol de igualar las prácticas comerciales tradicionales con estas experiencias, reduciendo por completo su complejidad y simplemente brindando una fachada de legalidad. En el caso de la Ordenanza de la Ciudad de Córdoba, también presenta una fachada de legalidad, prohibiendo la actividad de la economía popular e incentivando otras como el emprendedorismo y la autogestión. En ese sentido promueve a que los sujetos asuman la responsabilidad individual por salir de la situación de vulnerabilidad, por ende, plantea un camino individual para un problema colectivo.

Lo anterior genera, como no puede ser de otra manera, una incompletitud al momento de abordar la temática en el territorio, provocando de esa manera que los feriantes tengan que moverse al margen de la ley para poder desempeñar de manera acorde su actividad, que muchas veces es de subsistencia. Eso, a su vez provoca una especie de “bola de nieve”, donde el Estado, a sabiendas de la insuficiencia de la normativa y temiendo pagar el costo político que implicaría su rigurosa aplicación que podría generar un conflicto social con el sector, hacen caso omiso (Dewey, 2018).

Las zonas liberadas (Dewey, 2018) que se generan, sea por la inexistencia de normativa, la insuficiencia de las mismas o bien por la no aplicación de lo legislado, termina por producir un sentido de incertidumbre en los trabajadores, lo cual es reforzado con ciertos discursos hegemónicos respecto al sentido de informalidad en el que se encuentran. En consonancia, el “ser feriante” en la actualidad implica que gran parte de la sociedad, realice una estigmatización sobre su trabajo. Especialmente los medios de comunicación tomaron un rol fundamental al momento de comunicar a la sociedad la realidad de este segmento de la economía popular.

Por ende, el aspecto central sobre los conflictos y el control que se ejerce sobre el trabajo es el uso del espacio; y que, por otra parte, el debate sobre estas experiencias de economía popular, siguen estando en torno al sentido de lo legal/ilegal y lo formal/informal y que el Estado solo interviene por la obligación de un supuesto “orden del espacio público”, como uno de los principales motores e impulso de estas regulaciones en las ordenanzas.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abraham, I. y Van Schendel, W. (2005). Introduction: The Making of Illicitness, en W. Van Schendel e I. Abraham (eds.): *Illicit Flows and Criminal Things*, Indiana University Press, Bloomington.
- Albisu, C. E. (2011). El fenómeno de las ferias ilegales como foco de informalidad laboral: el caso de La Salada. *Cuadernos del Instituto AFIP C25*.
- Basualdo, E. M. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- Busso, M. (2006). El trabajo informal en Argentina : la novedad de un fenómeno histórico. En J. Neffa y P. Pérez (Coords.), *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables : Desafíos para el diseño de políticas públicas*. Buenos Aires : Asociación Trabajo y Sociedad : CEIL-PIETTE.
- Busso, M. (2007) Trabajadores informales en Argentina. ¿de la construcción de identidades colectivas a la construcción de organizaciones? Tesis doctoral. Université de Provence-Universidad de Buenos Aires, Mimeo, Buenos Aires.
- Cattani, A. (2004). La otra economía: conceptos esenciales. En A. Cattani (Org.), *La Otra Economía*. Buenos Aires: Editorial Altamira
- De La Garza Toledo, E (2011). Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial. *Nueva sociedad*, 232, 50-71.
- Dewey, M. (2018). Zona liberada: La suspensión de la ley como patrón de comportamiento estatal. *Nueva Sociedad*, (276), 102-117
- Gago, V. (2011). De la invisibilidad del subalterno a la hipervisibilidad de los excluidos. Un desafío a la ciudad neoliberal. *Nómadas*, (35), 49-63
- Gago, V. (2014). *La razón neoliberal: economías barrocas y pragmática popular*. Tinta Limón.

- Gago, V., Cielo, C., y Gachet, F. (2018). Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada. *Íconos - Revista De Ciencias Sociales*(62), 11–20.
- Gorbán, L. D., y Busso, M. (2003). Viejas pero novedosas formas de supervivencia: trabajar en la calle. Cartoneros y feriantes después de la "oleada neoliberal". Sexto Congreso de Estudios del Trabajo: "Los trabajadores y el trabajo en la crisis".
- Hardt, M., y Negri, A. (2004). *Multitud: guerra y democracia en la era del Imperio*. Editorial Debate
- Jessop, B. (2003). Governance and Metagovernance: On Reflexivity, Requisite Variety and Requisite Irony. In H. P. Bang (Ed.), *Governance, as Social and Political Communication* (pp. 101-116). Manchester University Press.
- Jessop, B. (2008). *El futuro del estado capitalista* (Vol. 289). Los libros de la Cata-rata
- Martínez Espínola V., Moreno M. S., Sánchez C. y Colque N. (2016) “Llevar la feria a las protestas. Análisis de fotografías y actos performáticos en torno a las movilizaciones de los feriantes de Guaymallén, Mendoza”, *RECIAL* (9)
- Mazzalay, V. H. (2009). Gobernanza e influencia. Una propuesta analítica para los procesos sociopolíticos en la escala local y regional. *Revista Administración Pública y Sociedad (APyS)*, (16), 63-88.
- Mazzalay, V., y Gigena, A. (2001). Articulación estado local–organizaciones de la sociedad civil: participación en las políticas locales de promoción económica en la Región Central de Córdoba. In Trabajo presentado en el V Congreso Nacional de Ciencia Política–Sociedad Argentina de Análisis Político–14 al (Vol. 17).
- Oszlak, O. (2000). *Estado y sociedad: las nuevas reglas del juego*. Centro de Estudios Avanzados, Oficina de Publicaciones del CBC, UBA.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. Flacso México.
- Portes A. Castells M. & Benton L. A. (1989). *The informal economy : studies in advanced and less developed countries*. Johns Hopkins University Press.

- Ribeiro, G. L. (2007). El sistema mundial no-hegemónico y la globalización popular. Universidade de Brasília Departamento de Antropología
- Ribeiro, G. L. (2008). Otras globalizaciones: Procesos y agentes alter-nativos transnacionales. *Alteridades*, 18(36), 175-200.
- Ribeiro, G. L. (2010). A globalização popular e o sistema mundial não hegemônico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 25(74), 21-38.
- Ribeiro, G. L. (2014). La globalización popular y el sistema mundial no-hegemónico. *Nueva Sociedad*, (241), 36.
- Rosanvallon, P. (1995). *La nueva cuestión social, "Repensar el Estado Providencia"*. Manantial. Argentina
- Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Katz editores.
- 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).
- Vásquez, A. (2014). Gobernanza y metagobernanza en políticas públicas de regeneración urbana: el caso de la ciudad de Medellín (Colombia), 2004-2011 (Doctoral dissertation, Tesis de doctorado). Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona, España).

### **Fuentes documentales:**

- Ordenanza Nro. 12.975 del año 2019 – Ciudad de Córdoba
- Ordenanza Nro. 1.165 del año 2015 – Ciudad de Río Cuarto
- Ordenanza Nro. 10.286 del año 2016 – Ciudad de Alta Gracia

### **Entrevistas a Informantes Claves:**

Camilo Molas: Militante del movimiento evita Alta Gracia, encargado de Frente de Género y Diversidad en Movimiento Evita, organización que está dentro de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular, ahora UTEP

Augusto Zárate: Director de Economía Social de la Municipalidad de Córdoba, anteriormente militante del Movimiento Aníbal Verón, Movimiento Evita, CTEP y UTEP.

Miguel Ángel Leone: Actual Coordinador de la Oficina de Empleo Joven de la Subsecretaría de Trabajo de la Municipalidad de Río Cuarto, forma parte del Partido Socialista y representante de la Feria “El Progreso” de dicha Ciudad.



# **Taxonomías de Empresas de Software Libre y Open Source. Sus limitaciones a partir de casos de PyMEs argentinas**

*Taxonomies of Free and Open Source Software Companies.  
Its limitations based on cases of Argentine SMEs*

## **HERNÁN ALEJANDRO MORERO**

Centro de Investigaciones y Estudios sobre Cultura y Sociedad (CIECS) - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (CONICET)  
Instituto de Economía y Finanzas–FCE –Universidad Nacional de Córdoba (Córdoba, Argentina)  
[hernanmorero@eco.uncor.edu](mailto:hernanmorero@eco.uncor.edu)

## **JUAN GABRIEL VÉLEZ**

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)  
Instituto de Economía y Finanzas–FCE –Universidad Nacional de Córdoba (Córdoba, Argentina)  
[juangavelez@mi.unc.edu.ar](mailto:juangavelez@mi.unc.edu.ar)

## **IGNACIO JUNCOS**

Secretaría de Ciencia y Tecnología–Universidad Nacional de Córdoba  
Instituto de Economía y Finanzas–FCE –Universidad Nacional de Córdoba (Córdoba, Argentina)  
[ignacio.juncos@unc.edu.ar](mailto:ignacio.juncos@unc.edu.ar)

## **JORGE JOSÉ MOTTA**

Centro de Investigaciones en Ciencias Económicas (CICE) / Instituto de Economía y Finanzas–  
FCE – Universidad Nacional de Córdoba (Córdoba, Argentina)  
[jorge.jose.motta@unc.edu.ar](mailto:jorge.jose.motta@unc.edu.ar)

## **RESUMEN**

*La aparición del Free/Libre Open Source Software (FLOSS) y su generalización han modificado las actividades de la cadena de valor de la industria del software. Sin embargo, actualmente no hay una buena base de información estadística que de cuenta de la importancia y el rol que tienen en la economía las empresas FLOSS. Por ello, el objetivo de este artículo es contribuir*



*a mejorar los métodos de relevamiento y a la discusión sobre las formas de clasificar las empresas FLOSS. Emplearemos una metodología cualitativa y nos basaremos en siete estudios de caso de empresas FLOSS de Argentina, focalizándonos en su grado de colaboración con la comunidad FLOSS y su modelo de negocios. Este estudio nos permitió realizar un análisis crítico de las clasificaciones disponibles de las empresas FLOSS en la literatura, como un primer paso en dirección a delinear una tipología de empresas de este tipo para que puedan ser identificadas mediante relevamientos tecnológicos.*

Palabras clave: Pymes; Software; Código Abierto.

Códigos JEL: L22; L86; O36.

Fecha de recepción: 3/5/2023

Fecha de aceptación: 24/11/2023

## **ABSTRACT**

*The creation of the Free/Libre Open Source Software (FLOSS) and its growth, have modified the value chain of the software industry. However, there isn't good statistical information showing the importance and the role in the economy of the FLOSS firms. This article aimed to contribute to the improvement of the data collection and the discussion about the way of categorization of the FLOSS firms. The methodology was qualitative, drew on seven case studies of Argentineans FLOSS SME, focusing on the degree of collaboration with the FLOSS community and its business model. This allowed to make a critical analysis of the current categorization of FLOSS firms in the literature, as a first step in the way to developing a typology of FLOSS firms feasible of be identified in technological surveys.*

Keywords: SMEs; Software; Open Source.

JEL Codes: L22; L86; O36.

## **I. INTRODUCCIÓN**

La convergencia tecnológica entre informática y comunicaciones expandió fuertemente el campo de aplicación del software, constituyéndolo en una industria sumamente dinámica. Su desarrollo y difusión está contribuyendo decisivamente a modificar las formas de producción, de trabajo y de negocios, como así también los métodos y patrones de innovación en todo el entramado productivo.



El desarrollo de esta actividad en universidades y centros de investigación desde sus inicios, propició que tempranamente surgieran voces y posiciones a favor del software libre, como forma alternativa de producción al denominado software privativo. En consecuencia, el Software Libre y de Código Abierto o Free/Libre *Open source* Software (FLOSS) ha reconfigurado los modelos de negocios y las estrategias, tanto de PyMEs como de Grandes Empresas Multinacionales (EMN) (Dahlander y Magnusson, 2005). Entre las últimas se encuentran IBM, Oracle, Phillips, Nokia, Intel y SAP, que han empezado a optar, en las últimas décadas, por integrar aplicaciones FLOSS en sus actividades de I+D, y servicios y productos *core* (Harison y Koski, 2010).

Así, por ejemplo, en enero de 2005 IBM decidió liberar 500 patentes de software y donarlas a la comunidad FLOSS con el objetivo de promover la innovación y el trabajo conjunto. Ese mismo año, tanto EMN de software FLOSS como grandes EMN de software privativo y de la industria electrónica (IBM, Red Hat, Asus, Google, Nec, Suse, Phillips, Sony, Toyota) conformaron una red de invención abierta, la *Open Invention Network*, ofreciendo colaborativamente un *pool* de patentes de acceso gratuito y libre para promover la innovación alrededor de Linux.

De este modo, pequeñas y grandes empresas han visto desafiadas sus posibilidades y estrategias de negocios por la expansión de la actividad FLOSS, estimulando diversas respuestas en materia organizacional y estratégica para un amplio conjunto de empresas. Este es especialmente el caso de aquellas empresas que deliberadamente basan su existencia en el uso e implementación de software producido dentro de comunidades FLOSS. Sin embargo, las estadísticas disponibles no posibilitan distinguir el rol económico que asume el FLOSS en distintos tipos de empresas de software. De este modo, se vuelve necesario contar con criterios factibles de ser implementados mediante encuestas para clasificar las empresas de software en algún tipo de taxonomía, permitiendo distinguir las empresas FLOSS que mantienen su núcleo de negocios alrededor del software privativo de las empresas que mantienen algún tipo de relación virtuosa, simbiótica o comensalista con la Comunidad del FLOSS.

El objetivo de este artículo es contribuir a la discusión sobre las formas de clasificar las empresas FLOSS a través del estudio de siete casos en

profundidad (empresas de FLOSS PyMEs) de la Argentina. Dicho estudio nos permitió realizar un análisis crítico de las clasificaciones disponibles de las empresas FLOSS en la literatura, como un primer paso en dirección a delinear una tipología de empresas de este tipo.

## II. MARCO TEÓRICO

### II.a FLOSS, breve historia y su importancia en la industria del software

Los orígenes de la producción de software se encuentran vinculados a desarrollos realizados por científicos e ingenieros que trabajaban en laboratorios académicos, gubernamentales y de empresas privadas. Gran parte de los desarrolladores consideraban normal en su cultura de investigación la práctica del *sharing*, el intercambio libre de software, la modificación y la construcción de software sobre la base de otro software anterior. La producción de software es una actividad que se privatiza a mediados de la década de los 1970, junto con la escisión del software como comercializable independientemente del hardware.

El movimiento de software libre surge a principios de los 1980's desde los centros de desarrollo académicos (el MIT) como una reacción a este proceso de privatización. Allí nace el movimiento inaugurado por Richard Stallman, creando una manera de licenciar software (la *Licencia GPL-General Public License*) que cede la facultad de modificar el código del programa a condición de que ulteriores productos gocen de la misma licencia, y creando la *Free Software Foundation - FSF*, institución sin fines de lucro que brinda un marco legal para el desarrollo del Software Libre (Stallman, 1983). Posteriormente, a fines de los 1990's, Eric Raymond estableció las virtudes tecnológicas y económicas del modelo de desarrollo en código abierto, apoyando el software libre, pero permitiendo aún un modelo de negocios basado en el software propietario (Raymond, 1999).

Brevemente, un software es libre si los usuarios tienen la libertad de ejecutar, estudiar, modificar y mejorar, copiar y distribuir el producto (las 4 libertades del SL). Las licencias libres (tipo GPL) garantizan que el código permanezca en la esfera pública sin ser apropiado por particulares. Un programa es *Open source* (de código abierto) cuando el código fuente está disponible con sus versiones ejecutables. Para ser considerado un software

libre además debe: i) estar disponible en la esfera pública; y ii) respetar las cuatro libertades básicas mencionadas. Entonces, un programa de código abierto puede ser además software libre, si cumple las 4 libertades establecidas por el movimiento.

En gran medida la diferencia entre las corrientes de Open source y de Software Libre es filosófica. Desde un punto de vista operativo, a nivel productivo en empresas y en términos de su impacto económico, los términos pueden usarse indistintamente, o bien conjuntamente, como FLOSS.

En relación con las ventajas de la adopción del FLOSS, se puede destacar su potencial para las economías periféricas, ya que permite la difusión de software en la economía, mejora el capital humano e impulsa la innovación tecnológica (UNCTAD, 2012). La posibilidad que brinda el FLOSS de acceder a programas de forma gratuita, o a un costo sensiblemente menor que los productos propietarios, permite reducir la estructura de costos y no caer en la dependencia tecnológica de un único proveedor. Este argumento toma más fuerza cuando la dependencia tecnológica se manifiesta en el pago de regalías hacia países desarrollados de donde proviene el software propietario. Además del ahorro de divisas, se logra que un ingreso principalmente generado por el trabajo permanezca en el país (Lavarello y Sarabia, 2015).

Por otra parte, la tendencia de los países desarrollados a ir adoptando FLOSS en esferas gubernamentales o privadas (Lerner y Schankerman, 2013), implica también buenas oportunidades de negocios para empresas de países desarrollados. Progresivamente, el FLOSS va tornándose ubicuo en el sector del software.

## **II.2. Las empresas de software según su actitud frente al FLOSS**

Pequeñas y grandes empresas productoras de software y servicios relacionados han visto afectada su actividad por la expansión del FLOSS, lo que conlleva la necesidad de distinguir el rol económico que este asume en distintos tipos de empresas de la industria. En la literatura existente se han desarrollado, en forma mutuamente excluyente, dos criterios de clasificación: uno basado en el modelo de negocios y, el restante, en la relación con la comunidad FLOSS.

Un primer criterio que provee la literatura para clasificar empresas FLOSS se basa en la relación entre las actividades productivas de la firma y la comunidad. En esta línea, Dahlander y Magnusson (2005) han propuesto una tipología en base a estudios de caso de empresas nórdicas, estableciendo tres tipos de empresas FLOSS: i) Simbiótica; ii) Comensalista; y iii) Parasitaria.

En la relación *simbiótica* la empresa co-desarrolla con la comunidad – vista esta última como una extensión de la base de conocimiento – y por su cuenta, beneficiándose mutuamente; incluso creando y apoyando una comunidad directamente desde la empresa o proveyendo una infraestructura para estimular la interacción, además de contribuir con código, reportar *bugs*<sup>1</sup>, etc. La empresa tiene una alta posibilidad de influir sobre la comunidad, aunque su estatus se apoya en el respeto de las normas y valores de ella.

Por su parte, una empresa de tipo *comensalista* se beneficia de la comunidad sin dañarla ni beneficiarla. Obtiene de ella *inputs* útiles para su negocio, procurando respetar sus normas y valores, obedecer sus licencias y obtener aceptación del uso con fines comerciales. Ocasionalmente, las firmas de este tipo destinan personal para trabajar en la comunidad, pero con un mínimo involucramiento en ella, con bajas posibilidades de influenciarla, y manteniéndose mayormente indiferentes.

Por último, un tercer tipo hipotético es la empresa *parasitaria*, que se focaliza en su propio beneficio sin tener en cuenta el impacto de sus acciones en la comunidad. En este sentido, busca código y recursos útiles sin compartir las normas, valores y reglas de la comunidad, y por ello, aunque procura evitar el conflicto o la confrontación, prácticamente no tiene posibilidad de influir sobre los desarrollos de la comunidad.

Dentro del criterio de clasificación basado en los modelos de negocios que pueden identificarse alrededor del FLOSS, los estudios, en general referidos a PyMEs, tienden a señalar que las firmas que adoptan estrategias incluyendo software libre suelen elegir modelos de negocios híbridos, combinando una oferta tanto de soluciones *open source* como privativas (Bonaccorsi et al., 2006). Esto destaca la importancia de identificar las formas en

---

1. En el lenguaje de la informática se conoce como bug a un error de código en un programa informático.

que el FLOSS se inserta en una estrategia productiva específica y cómo se articula con la generación de ingresos.

Existen diferentes taxonomías basadas en este criterio. Una de ellas surge a partir de la identificación de casos como resultado de la especialización en algunas áreas de la cadena de valor de producción de software que posibilita el FLOSS (UNU MERIT y Berlecon Research, 2002). En este caso, la tipificación de modelos de negocios FLOSS se basa en generalizaciones de los modos en que las empresas obtienen ingresos a partir de esta actividad, según se ha observado en distintos estudios. Este abordaje “fáctico” muestra cómo la actividad de FLOSS ha desintegrado la cadena de valor de producción de software, dando origen a diversos modelos de negocios especializados en una o algunas de las siguientes etapas: la distribución de versiones originales de sistemas operativos Linux, la distribución de software de código abierto especializado o de nicho, la distribución minorista de software *open source* y de productos complementarios y, en un sentido amplio, la provisión de servicios y soporte a partir de algún software FLOSS, cada etapa con características propias.

Todas estas diferencias productivas del FLOSS han potenciado la posibilidad de desintegrar las etapas/actividades de una misma unidad productora, dando origen a la oportunidad de diversos modelos de negocios especializados en una o algunas de estas etapas. Entre los modelos de negocio que surgen a partir de ello, podemos mencionar los siguientes (UNU MERIT y Berlecon Research, 2002): la distribución de versiones originales de sistemas operativos Linux, la distribución de software de código abierto especializado o de nicho, la distribución minorista de software *open source* y de productos complementarios y, en un sentido amplio, la provisión de servicios y soporte a partir de algún software FLOSS. Sus principales características están resumidas en la Tabla 1.

El segundo tipo de taxonomía basada en los modelos de negocio procede de una estilización de los modelos de negocios FLOSS, tanto a partir de casos reales o fácticos, como de posibilidades teóricas (Hecker, 1999, Raymond, 1999). El aspecto común es la ausencia del cobro de *fee* por licencias. Entre ellos hay algunos modelos fácticos relacionados con la venta de servicios (venta de soporte, facilitación de servicios), modelos fácticos pero cuya estrategia radica en la combinación y el *timing* entre li-

**Tabla 1. Modelos de Negocios FLOSS a partir de la descomposición de la cadena de valor de producción de software (UNU Merit y Berlecon Research 2002)**

Modelo de negocios	Descripción	Actividades de la cadena de valor donde se especializa	Casos identificados
<b>Distribuidores originales de Linux</b>	La actividad consiste en proveer un sistema Linux en particular. Estas empresas suelen ofrecer paquetes diferenciados según el tipo de cliente: usuarios finales (consumidores o corporativos), administradores IT, empresas manufactureras de equipo original o desarrolladores. Los productos pueden venderse online, pero también los distribuidores recurren a revendedores que le agregan valor a su paquete y cadenas minoristas de distribución.	Software packaging. Servicios: Consultoría, Implementación/Integración, Gestión de aplicaciones.	Red Hat, SuSE, Slackware
<b>Distribuidores de software <i>open source</i> de nicho y especializado</b>	Desarrollan y distribuyen distintos software FLOSS, pero no sistemas operativos. Sus productos incluyen aplicaciones, herramientas de desarrollo y herramientas administrativas. Aquí, bajo este modelo, las empresas viven simbióticamente alrededor de un proyecto FLOSS. Aquí el software es colectado, mantenido y/o desarrollado, y la principal función de estas empresas es coordinar la programación y el compromiso de proveer y ofrecer soporte de un producto determinado.	Desarrollo de software, Consultoría, soporte.	MySQL, Zope, Covalent Technologies
<b>Proveedores de servicios y soporte</b>	Este es el universo más heterogéneo de empresas FLOSS. Incluye firmas que teniendo un <i>background</i> particular propio en Linux, tratan de establecer servicios sobre la base de su conocimiento de los FLOSS de la comunidad.	Servicios: consultoría, soporte, mantenimiento, entrenamiento, administración remota, gestión de aplicaciones.	universo de PyMEs

Fuente: Elaboración propia

cencias libres y propietarias (liderazgo a pérdida, liberación de aplicaciones ya vendidas, licenciamiento dual), y otros tipos de modelo que, o bien no se refieren estrictamente a la actividad de software, o que son posibilidades hipotéticas (como el franquiciado y la venta de marcas). Hemos resumido las principales características de aquellos modelos que se refieren propiamente a la actividad de software en la Tabla 2.

### III. METODOLOGÍA

Con el objetivo de identificar algunos tipos de empresas FLOSS para contribuir a una clasificación o taxonomía de las mismas, hemos desarrollado una estrategia metodológica cualitativa basada en estudio de casos (Eisenhardt, 1989, Denzin y Lincoln, 2005, Yin, 2009).

Para seleccionar los casos partimos de una base de datos de empresas de software obtenida en investigaciones previas, en la cual identificamos cuáles de ellas eran pequeñas o medianas y cuáles proveían productos o servicios FLOSS. A este listado depurado se le adicionó otro grupo de empresas considerado relevante en el negocio FLOSS obtenido en conversaciones con informantes clave. Para la efectiva elección de los casos a estudiar entre ese universo de empresas se tuvieron en cuenta distintos criterios. En primer lugar, se buscó que quedara comprendida una amplia diversidad de modalidades de vinculación entre empresas y el mundo FLOSS, tanto con las comunidades FLOSS como con otros actores del sector. En segundo lugar, se procuró lograr también una cierta representación en sentido geográfico, de modo que hubiera empresas de cada uno de los tres principales distritos de producción de software del país: Buenos Aires, Córdoba y Rosario. Secundariamente se aplicaron otros criterios de forma de incluir firmas con distinta antigüedad y origen.

Luego de obtener la aceptación de parte de estas firmas, se llevaron adelante entrevistas en profundidad de cada una de ellas. Así, se realizaron siete estudios de caso en profundidad de PyMEs productoras de software y servicios informáticos de Argentina: Kunan, Machinalis, ECIC Systems, GCoop, Tecso, Xtech y Entornos Educativos.

El diseño de la investigación cualitativa giró en torno al modo en que las actividades FLOSS y de colaboración con la comunidad confluyen en la

**Tabla 2. Otros modelos de negocios FLOSS estilizados en la literatura (Hecker 1999; Raymond 1999).**

Modelo de negocios	Descripción	Principal fuente de ingresos
Venta de soporte ( <i>support sellers</i> )	Las empresas obtienen ingresos de la distribución, consultoría, capacitación, personalización, soporte, gestión de la aplicación y venta de documentación, incluyendo material multimedia; alrededor de un software FLOSS que se distribuye de modo gratuito. Este modelo de negocios entra en lo que de manera más amplia Raymond (1999a) ha denominado ' <i>Give away the recipe, open a restaurant</i> '.	Servicios en torno al FLOSS
Facilitación de Servicios online ( <i>Service Enabler</i> )	Es un modelo de negocios donde la empresa crea y distribuye un software <i>open source</i> principalmente para sostener el acceso a un servicio <i>online</i> pago, asimilándose en ese sentido a <i>Software as a Service</i> , aunque de un modo más amplio. El software facilitador mantiene una licencia gratuita, estilo GPL, que cierra a la posibilidad de que los competidores puedan ofrecer una versión propietaria distinta de este producto. De este modo, los vendedores proceden a diferenciarse a través de los atributos de los servicios <i>online</i> en sí.	Servicios en torno al FLOSS ( <i>fees</i> )
Liderazgo a pérdida ( <i>Loss Leader</i> )	Altera y/o combina versiones libres con propietarias de un mismo software. Así, una versión gratuita de código abierto de un producto comercial es usada para mejorar la disposición de potenciales consumidores a acercarse a la cartera de productos de la empresa. Aunque el producto FLOSS no genera ingresos (o muy poco), permite un posicionamiento (incluso un liderazgo) en algún segmento de mercado.	Oferta Complementaria al FLOSS
Liberación de Aplicaciones Vendidas ( <i>Sell it, free it</i> )	Consiste en lanzar un software, en una primera instancia, como un producto comercial tradicional; y luego, una vez que se alcanza un determinado punto del ciclo de vida del mismo, liberarlo, aprovechando así los mayores beneficios que conlleva su desarrollo en un ambiente OS en relación a los ingresos derivados del cobro de licencias comerciales en ese punto. De este modo, el "nuevo" FLOSS aún suma valor al resto de los productos comerciales, de manera análoga al modelo de Liderazgo a pérdida.	Venta de licencias propietarias
Licenciamiento Dual	Vender el producto bajo doble licencia; la empresa creadora del FLOSS se convierte en centro de consultoría e implantación para las grandes cuentas y centro de formación y soporte para el resto de la comunidad.	Servicios en torno al FLOSS ( <i>fees</i> )

Fuente: Elaboración propia



definición del negocio de la empresa. Se llevaron a cabo entrevistas en base a cuestionarios semi-estructurados con informantes clave de las firmas (en general responsables de área o gerentes), indagando sobre las actividades vinculadas al FLOSS, sus vinculaciones con la Comunidad, y el rol que asumen dichos aspectos en su estrategia de negocios. Adicionalmente, se realizó una revisión de documentación organizacional y de actividades de la empresa (noticias web de sus acciones, información sobre sus comunidades de referencia, participación en conferencias y congresos, entre otras).

Asimismo, se les realizó una encuesta en base a un cuestionario estructurado con información sobre oferta de bienes y servicios, demanda e inserción internacional, desempeño económico e innovador, actividades de innovación; certificaciones de calidad, uso y desarrollo de FLOSS y gestión de recursos humanos. La Tabla 3 anterior resume todas las fuentes de datos utilizadas para el estudio cualitativo de los casos.

#### **IV. ESTUDIOS DE CASOS DE PYMES FLOSS**




En esta sección pasamos revista a los casos en función del estudio cualitativo, empresa por empresa, focalizándonos en los ejes de análisis (la colaboración con la comunidad y su modelo de negocios) y presentamos algunas otras características estructurales de las firmas. Esto nos permitirá, en la sección 5, profundizar sobre la discusión del grado de adecuación de las taxonomías disponibles sobre las empresas FLOSS reseñadas en la sección 2.2 anteriormente.

##### **IV.1. Kunan**





Kunan fue fundada en el año 2006 y en la actualidad se especializa en tres áreas productivas: DBA remoto, soluciones *mobile*, y *open source*, constituyendo un modelo de negocio híbrido.

El área de DBA, la cual provee servicios de mantenimiento, monitoreo y administración de bases de datos Oracle, representa el 60% de actividades de la empresa, concentrando el 50% de los 14 trabajadores empleados en la planta. En tanto, el área *mobile*, que ofrece soluciones Android, es más incipiente y está compuesta por 2 trabajadores.

Tabla 3. Fuentes de datos sobre los casos

Empresa	Cantidad de entrevistas	Período de trabajo de campo de cualitativo	Entrevistados	Horas totales de entrevista	Otro material
	2	Oct 2016 – Mar 2017	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Director de Tecnología (socio)</li> <li>• Gerente Área <i>Open Source</i></li> </ul>	3:30	II Encuesta de innovación en empresas de SSI de Argentina – 2016. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Papers escritos por la empresa presentados en conferencias Información web sobre comunidad CRM Suite y Sugar</li> <li>• Información web de la empresa y de actividades en CADESOL</li> </ul>
	8	Oct 2013 – Ago 2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Director Ejecutivo (CEO)</li> <li>• Responsable Coordinador de Proyectos (COO)</li> <li>• Responsable RRHH y CFI”</li> <li>• 2 Project Managers</li> <li>• 1 Technical Leader</li> <li>• 1 Desarrollador</li> </ul>	8:40	<ul style="list-style-type: none"> <li>• II Encuesta de innovación en empresas de SSI de Argentina – 2016</li> <li>• Documentación de inducción de personal</li> <li>• Información web sobre comunidad Python</li> <li>• Abstracts de conferencias presentadas por la empresa en Conferencias Nacionales e Internacionales (PyData , PyConAr, etc..)</li> <li>• Documentación online sobre proyecto libre de la empresa (Quepy) Información web de la empresa</li> </ul>
	4	Junio – Nov 2016 y Abr 2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 Socios Gerentes</li> </ul>	3:20	<ul style="list-style-type: none"> <li>• II Encuesta de innovación en empresas de SSI de Argentina – 2016</li> <li>• Diapositivas presentaciones de miembros de la empresa en Conferencias Regionales Fedora (FudCon)</li> <li>• Notas web sobre participación en cluster FLOSS Entre Ríos</li> <li>• Información web de la empresa y su producto</li> </ul>

**Tabla 3. Fuentes de datos sobre los casos (continuación)**

Empresa	Cantidad de entrevistas	Período de trabajo de campo cualitativo	Entrevistados	Horas totales de entrevista	Otro material
	2	Abr 2017 / Mar 2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Dueño Asociado / Gerente Comercial</li> <li>• 1 Dueño Asociado / Desarrollador y Administrador GNU Linux</li> </ul>	2:15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memorias Anuales de la Cooperativa Información web Drupal Association</li> <li>• Blog de Gcoop e información web de la empresa</li> <li>• Tryton-ar Github</li> <li>• Información web de FACTTIC</li> <li>• Información web de la Comunidad CRM Suite y Sugar</li> </ul>
	2	Abr 2017 / Jun 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Dueño Asociado / Gerente</li> </ul>	2:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información web de la empresa</li> <li>• Noticias Online</li> </ul>
	1	May-17	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Director Ejecutivo (CEO)</li> </ul>	0:50	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información web de la empresa</li> </ul>
	1	May-17	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 Socio Gerente</li> </ul>	0:50	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información web de la empresa</li> <li>• Información web Moodle</li> </ul>

El producto FLOSS en el cual se especializa la empresa es un CRM (*Customer Relationship Management*), denominado CRM Suite, diseñado para facilitar la gestión de ventas, oportunidades y contactos de negocios, propiciando la gestión relacional de una organización. A partir de este producto, el área *open source*, que cuenta con 3 trabajadores, reporta el 30% de los ingresos de la empresa. Realiza servicios de instalación, *customización*, desarrollo de módulos complementarios a medida, servicios de capacitación, y de importación de datos e integración con otros sistemas.

La empresa presenta un nivel de vinculaciones muy amplio que incluye a las interacciones con la comunidad FLOSS, intensamente relacionadas con las actividades innovativas internas. Particularmente, el área *open source* destina alrededor de la mitad de la jornada de trabajo al estudio del propio software libre, participando en la comunidad de CRM Suite a través de aportes y correcciones, informando errores, informándose sobre novedades, recibiendo *feedbacks* sobre los aportes, etc. Esto, de acuerdo con los directivos de la empresa, permite mantener una buena dinámica competitiva con respecto a otros proveedores, al tiempo que se mejora la plataforma sobre la que se erige su oferta productiva.

Como resultado de las actividades de aprendizaje e interacción, los integrantes de la empresa han escrito varios artículos presentados en conferencias y charlas. Adicionalmente, varios miembros de la empresa imparten cursos de grado en universidades, relacionados con el uso de software libre, bases de datos y *big data*. De esta actividad surgen otras relacionadas, como la organización de *meetups* y la participación en proyectos de investigación.

Por otra parte, dentro de las actividades del área OS, se encuentra la aplicación y adaptación de CRM Suites para uso interno, tanto para sus procesos de gestión como el desarrollo.

La liberación de software requiere esfuerzos y dedicación, y debido a la limitación de tiempo en la empresa han liberado sólo el 20% de sus desarrollos. Sin embargo, durante tres años, desde 2010 han sido socios corporativos, formando parte de la coordinación de un proyecto FLOSS nacional denominado Libertya, un ERP *open source*, tomando decisiones a nivel autoral con determinados compromisos de desarrollos. Luego, por motivos estratégicos – dado que la competencia con el software privativo

era más feroz – adoptaron el rol de colaboradores, buscando especializarse en el segmento de mercado CRM.

El abanico de actividades de vinculación se completa con los *partnerships* con otras empresas (con Oracle, HPE Vertica) y la participación en asociaciones empresariales como la Cámara Argentina de Empresas de Software Libre (CADESOL). En CADESOL, Kunan es miembro activo y la única empresa cordobesa. Ha participado como representante en misiones comerciales de la Cámara en otros países latinoamericanos junto con otras empresas FLOSS. A su vez, cuenta con la certificación CADESOL como empresa de software libre. También es miembro de las asociaciones empresariales locales, como el Cordoba Technology Cluster que agrupa a la mayoría de las PyMEs de software de la región.

## VI.2. ECIC Systems

ECIC Systems es una pequeña empresa fundada en 1986, que provee tanto soluciones privativas (que representan aproximadamente el 20% de su facturación) como servicios sobre la base de software libre (80% de su facturación). El foco de su negocio está orientado a la provisión de servicios a administradores de redes: VPNs, servidores web, DNS, etc.

ECIC Systems comenzó a utilizar el sistema Linux en el año 2002, a través del cual desarrolla un software *open source* para la producción de una plataforma de control centralizado de tráfico y seguridad en redes, hoy conocido con el nombre comercial de PITS Router. Su participación entre 2012 y 2013 en el primer clúster de software libre en el país, creado *ad hoc* con sede en Paraná-Entre Ríos y financiado por el FONTAR, le facilitó completar el desarrollo del mencionado software.

Es de destacar que este desarrollo se realizó enteramente al interior de la empresa, sin la participación de la comunidad FLOSS, lo que limitó o al menos dificultó las posibilidades de aprendizaje de la empresa. El software en cuestión, que tiene licencia GPL, aún no está liberado. Se argumenta falta de tiempo para hacerlo, aunque se prevé su liberación en un futuro próximo. En general, la vinculación con la comunidad OS es escasa y esporádica.

Su modelo de negocio está centrado en la provisión y venta de servicios. Para poder actuar en su mercado objetivo de manera competitiva han debido desarrollar un producto innovador, una plataforma de control centralizado de tráfico y seguridad en redes, que le permite brindar a sus clientes un servicio confiable y eficiente. Su negocio está en la instalación y configuración de la plataforma, más la capacitación o la gestión si el cliente lo desea. La fortaleza competitiva de la empresa no proviene del hecho de que el software, aunque libre, no esté liberado. Por el contrario, su ventaja radica en las capacidades de uso y reconfiguración de dicho software logradas por la empresa durante el período de desarrollo, el cual se adapta a las necesidades del cliente.

### IV.3. Machinalis

Machinalis es una firma cordobesa dedicada principalmente al desarrollo de software a medida que surge en 2009 como un emprendimiento en la incubadora de empresas de la Facultad de Matemáticas, Astronomía y Física (FAMAF) de la Universidad Nacional de Córdoba.

Es una empresa muy dinámica que opera en un segmento *top knowledge* del mercado. Se especializa en el desarrollo de software y servicios en las áreas de inteligencia artificial, *data processing*, y *big data o Data Science*. En este sentido, se especializa en un nicho de oferta, y no de demanda, utilizando su *expertise* en soluciones de empresas o industrias, sin apuntar a un sector en particular.

La firma se dedica principalmente al desarrollo de software a medida mediante tecnologías FLOSS, trabajando tanto en proyectos tecnológicos para clientes, como proyectos internos netamente innovadores. Estos últimos tienen por objetivo generar procesos de aprendizaje en la organización, desarrollar herramientas internas, mantener la satisfacción de los integrantes de la empresa y posicionar a la empresa en el mercado como proveedora de productos/servicios innovadores en sus áreas de *expertise*. Los desarrollos de este último tipo de actividad son liberados y compartidos en la comunidad tecnológica.

Uno de los aspectos en los que cobra relevancia la participación en la comunidad es la captación de personal, tanto desde el punto de vista téc-

nico como en el cultural o de valores compartidos. Además, la participación en sus comunidades es relevante como soporte en la actividad productiva, tanto en los proyectos internos como para los clientes. Esta vinculación con la comunidad OS genera procesos de aprendizaje, operando incluso como testador y validador de los avances de proyectos internos que generan e impulsan desde Machinalis, obteniendo aportes determinantes.

Además, la participación fortalece la estrategia de negocios y marketing, permitiendo la visibilidad de la empresa a través de participaciones en eventos vinculados a las tecnologías *core* de su área de *expertise*. Preponderantemente, buscan asistir a conferencias internacionales de índole técnica, presentando proyectos o determinados aspectos referidos a los proyectos sobre los que trabaja Machinalis.

Respecto a las posibilidades de liberar los resultados de innovación obtenidos durante el desarrollo de software destinado a clientes, se presenta cierta tensión entre la propiedad privada del software y el impulso a la innovación que motiva a la empresa. Esto cobra dimensión cuando la propiedad intelectual del software en sí se constituye en una ventaja para la empresa cliente, en especial por lo novedoso que resulta en la industria de pertenencia. Si bien, en general, la propiedad intelectual pertenece al cliente, cuando existen innovaciones relevantes que no hacen a la esencia del software, Machinalis tiende a liberarlas, entendiendo que de ese modo se retribuye a la comunidad tecnológica por herramientas libres que también utilizan en beneficio del cliente, sin que éste las pague o siquiera las conozca. Los avances y desarrollos en proyectos internos o herramientas son todos liberados.

#### 4.4 GCoop

Nacida formalmente en febrero de 2007 en Buenos Aires, tras años de reunir los requisitos necesarios, GCoop se constituye en la primera cooperativa de trabajo de software libre. Se especializa en la implementación de ERP<sup>2</sup> (*Enterprise Recourse Planning*) en Tryton, desarrollo de software a medida en Django (Phyton), SuiteCRM<sup>3</sup> y Drupal, desarrollos web con

---

2. Software para el manejo de información gerencial, que funciona con distintos módulos, ya sea para producción, ventas, compras, logística, almacenamiento y demás procesos.

3. Gcoop empezó a participar en SugarCRM, mientras Sugar mantenía el desarrollo de una versión comunitaria (OS). SugarCRM detuvo este desarrollo en 2012 y el fork que lo continuó es SuiteCRM.

Drupal y prestan además servicios de capacitación. El 100% de sus ingresos provienen de actividades FLOSS.

En 2016 la Cooperativa estaba compuesta por 18 asociados. Se organiza por equipos de acuerdo a las actividades de la cooperativa. Al momento de realización de las entrevistas contaba con un equipo de desarrollos a medida (9 asociados), un equipo de desarrollo de portales web en Drupal (3 asociados), un equipo de implementaciones de ERP Tryton (3 asociados) y un área de servicios tipo SaS (3 asociados) en una plataforma llamada nube.coop, que son soluciones tecnológicas cooperativas y de comercio electrónico. Las actividades de capacitaciones y talleres que dan no son permanentes y participan miembros de distintos equipos.

Las actividades relacionadas con su vinculación y participación en la comunidad son extensas. Los integrantes de Gcoop participan de comunidades de usuarios Linux (CAFELUG), agrupaciones de promoción del FLOSS (Vía Libre, Solar, etc.) y en Comunidades FLOSS “técnicas”. Además, tienen distinto nivel de participación en organizaciones sociales y de la economía social, como el movimiento cooperativista, radios comunitarias, entre otras.

Procuran mantener un permanente involucramiento, motorizador en cada comunidad. GCoop tiene participación activa en tres comunidades FLOSS globales y en tres nacionales. Dentro de las globales Gcoop tiene pertenencia a Drupal, SuiteCMR, y a Tryton; mientras que en las nacionales participa en Tryton-ar, Phyton-ar y Ubuntu-ar.

GCoop es miembro de la Drupal Association y la cooperativa está certificada como proveedor de servicios Drupal y como capacitador Drupal. En el sitio de Drupal consta que han sido co-organizadores de 4 eventos regionales Drupal (DrupalCamp Córdoba 2010, DrupalPicchu 2014, 1st DrupalCon Latin America - Bogotá 2015, y DrupalCamp Chile 2015), que han hecho dos aportes de código al núcleo del sistema (Drupal 8) y todos los proyectos con los que han colaborado (13 proyectos) incluyendo los módulos liberados (5 módulos), y la cantidad de asociados de GCoop que son miembros de la comunidad (10 trabajadores suscriptos).

Para el desarrollo de sus soluciones ERP, la cooperativa colabora con las comunidades Python y Tryton. En estos casos, han contribuido con



la integración de liberarías públicas, y con el desarrollo y liberación de 5 módulos ERP, que son herramientas para implementar Tryton en Argentina. Algunas de estas liberaciones, han sido realizadas en colaboración con otras empresas nacionales FLOSS. Para muchos de los desarrollos a medida, GCoop participa de la comunidad de SuiteCRM (ex SugarCRM). Desde 2016 son Code Partner y Delivery Partners de SuiteCRM, contribuyendo con el código del proyecto y participando activamente del foro de desarrolladores de la comunidad. En el caso de SuiteCRM cuentan con dos liberaciones en SugarCRM. La primera data de 2009, y es la primera liberación de GCoop. Se trató de una utilidad para módulos, llamada Sugar Graphviz para facilitar la programación de módulos de SugarCRM. Luego, en 2012 cuentan con la liberación de un módulo llamado Workflow, que fue desarrollado para Credicoop, y se trata de una utilidad que permite graficar flujos de trabajo. Además, también en Suite tienen desarrollos que esperan ser homologados por la comunidad para estar disponibles.

La colaboración en la comunidad se realiza habitualmente en el horario laboral de sus miembros, ya que se considera que al trabajar con FLOSS la participación en la comunidad involucrada forma parte del trabajo. Cuando un trabajador es asignado a un proyecto comercial en un desarrollo relacionado a un FLOSS de la comunidad (por ejemplo, en Tryton), parte del tiempo laboral de ese trabajador es colaborar, ser miembro y participar de la comunidad de ese FLOSS.

Las formas de colaboración incluyen tareas de asistir a eventos y seminarios, la participación en foros y listas de correo, aporte de código, realización de parches, liberaciones. Del mismo modo, han recibido algún parche para proyectos liderados propios. Además, de manera eventual, donan algo de dinero a alguna herramienta libre que les sirve o a un *git* (repositorio) que les parece útil.

La liberación de código, software completo y módulos para proyectos FLOSS de la comunidad es una actividad frecuente de la cooperativa. En algunos casos de proyectos comerciales, ofrecen al cliente un costo diferencial (más barato) del desarrollo si les permite luego liberarlo, o si se considera que el desarrollo es aplicable a otros productos de la cooperativa para ofrecer. No hay un acuerdo formal escrito con el cliente sobre la liberación, sino que simplemente “le avisan” de la decisión, y lo invitan a participar

como sponsor o auspiciante del módulo o desarrollo (por ej. Andreani es sponsor de uno de los módulos liberados para Drupal).

La elección de la comunidad FLOSS es parte de una decisión estratégica de GCoop. En ese sentido, eligen especializarse alrededor de comunidades con un gran tamaño en el campo específico de interés, una buena base de desarrolladores que la sostengan y que tengan implementaciones exitosas para mostrar.

La participación de la cooperativa en estas comunidades le permite compartir parte de sus actividades de I+D internas y llevar adelante proyectos que no podría hacer sola. Por eso mismo es que se dificulta estimar las inversiones reales en I+D de sus innovaciones y desarrollos. Además, han integrado proyectos de I+D en colaboración con otras cooperativas FLOSS y TIC, como modo de llevar adelante este tipo de actividades.

Los integrantes de Gcoop son sumamente activos en la participación de conferencias, jornadas y eventos, tanto realizando conferencias, como escribiendo *papers* y notas. Internacionalmente, esto ha incluido presentaciones en la LibrePlantet 2014 de la FSF en el MIT, conferencias en la DrupalCon 2014 en Austin (EUA), la Tryton Unconference 2013 (Barcelona), muchísimas ediciones del Foro Internacional de Software Libre en Porto Alegre, Brasil (2008, 2009, 2010, 2011 y 2012). En el ámbito nacional además han participado de algunas ediciones de la PyCon.ar, de PyCamps y han organizado 4 Eventos de Software Libre y Economía Social, algunos realizados en el Centro Cultural de la Cooperación de Buenos Aires, otros en el IMFC de Rosario. A nivel regional además han participado de eventos como DrupalPichu, eventos FliSol, entre otros.

La cooperativa además posee un blog donde difunde experiencias y solución de problemas de programación, y casos de estudio (por ejemplo, en 2009 publicaron tres casos: SugarCRM para centro de atención a usuarios, Python: Diseño e implementación de Aplicación para el manejo de Celdas Generadoras de Energía y SugarCRM como sistema de gestión y administración). También han dado cursos de capacitación en la promoción de capacidades en FLOSS. En algunos casos, estas actividades son realizadas con fines sociales (en 2013 dieron Cursos de Formación Profesional en Software Libre, en convenio con el Ministerio de Trabajo de la Nación

para a personas en situación de vulnerabilidad laboral) y en algunos casos involucran pura difusión del uso de FLOSS. Ejemplos de estos casos son el “Curso básico sobre GNU/Linux y Programación” que dieron en 2011 a estudiantes secundarios de la Escuela Cooperativa Mundo Nuevo; y en 2016 dieron dos cursos abiertos de introducción a Linux y de seguridad en las comunicaciones usando software libre, así como organizaron un laboratorio abierto de hackers para adolescentes. Además, cuentan con tres cursos para ofrecer especializados de carácter técnico: en administración de GNU/Linux, en desarrollo de Tryton y en Drupal para desarrolladores.

#### IV.4. Tecso

Tecso es una cooperativa de trabajo radicada en la ciudad de Rosario (provincia de Santa Fe), fundada en el año 2003. En la actualidad la empresa tiene tres centros de desarrollo, dos en Rosario (uno en el macrocentro con aproximadamente 62 asociados y uno en el distrito TI, con 10 asociados) y uno en Buenos Aires (60 asociados). En la oficina del distrito TI concentran su área de I+D. Para el año 2016, la cantidad de asociados era de 132.

Tecso se especializa en software a medida (especialmente para el sector público, totalmente FLOSS), *software factory* (desarrollo de partes o módulos para otras empresas) y servicios como consultoría (áreas de especialización: análisis funcional, gestión de proyectos, reingeniería de procesos de negocios) y soporte (resolución de incidentes de diversas complejidades, monitoreo, implementación de alertas y herramientas de control sobre los sistemas finales). Ofrece soluciones en cuatro áreas verticales: gobierno, seguros, industria y servicios (incluyendo bancos, finanzas y el sector salud).

Sus productos FLOSS se concentran en soluciones ERP y desarrollo de sistemas de software completo para el sector público, y las actividades de FLOSS reportan alrededor del 18% de las ventas de la empresa.

Las actividades de vínculo y colaboración con la comunidad se dan activamente durante el desarrollo de proyectos en ERP para clientes, dedicando tiempo de la jornada laboral a ello. La colaboración es activa, aunque no permanente, es decir, está condicionada a la existencia de un proyecto en funcionamiento que así lo requiera. Los miembros de Tecso colaboran con

las comunidades Tryton y Odo, con una mayor participación en la primera dada su más amplia comunidad en relación a la segunda. La participación implica una larga serie de actividades: discutir en listas de correo y foros, solucionar problemas y problemas de la comunidad, leer documentos y escribir artículos e informes para la comunidad, y también recibir apoyo sobre la implementación y personalización de su FLOSS.

Adicionalmente, los vínculos FLOSS incluyen también la participación en la Federación Argentina de Cooperativas de Trabajo de Tecnología, Innovación y Conocimiento (FACTTIC), junto a otras cooperativas de trabajo FLOSS y TI, espacio considerado por las empresas como una comunidad.

La actividad de desarrollo de FLOSS de Tecso se realiza prácticamente toda *in house*, y la liberación pública se concentra en sistemas de software completos. En este sentido, si bien la liberación implica un importante esfuerzo (liberan el 5% del desarrollo FLOSS), las mismas se hacen de manera planificada destinando tiempo de trabajo a ello. En particular, la liberación más exitosa ha sido la de sus soluciones para gestión del sector público en el año 2009, que consisten en un sistema web para gestionar cálculo, emisión, recaudación y control de impuestos. La liberación ha implicado un contrato/acuerdo particular con el gobierno de la ciudad de Rosario; fue liberado con una licencia de *copyleft* GNU GPL v.3. Dos productos FLOSS son los más relevantes: SIAT (Sistema Integral de Administración Tributaria) y GAEM (Gestión de Actas Electrónicas Móviles). Este último desarrollado en el año 2013 y accesible al público bajo la misma licencia *copyleft* que SIAT.

Después de la liberación pública de estos sistemas, varios municipios los implementaron (ciudad de Santa Fe, Nogoya, Córdoba, Morón, Paraná, Villaguay, y otros), generando demanda de servicios de implementación y soporte, en algunos casos directamente a Tecso. En cierta medida, la liberación ha servido a la Cooperativa como una vía de promoción de la firma, permitiendo nuevos negocios.

Tecso también ofrece el servicio de implementación de algunas soluciones privativas extranjeras – de IBM – al sector industrial (particularmente en torno a la automatización) y de Microsoft (un CRM, MS Dynamics). Sin embargo, por más que ofrezcan una implementación CRM privativa, el

aprendizaje de este software ha permitido a Tecso desarrollar una alternativa de módulo de sistema operativo a sus clientes en Tryton que está en proceso de ser aprobado por la comunidad Python para ser publicado abiertamente.

Actualmente, los proyectos más importantes que están desarrollando se relacionan con drones conjuntamente a una plataforma de procesamiento de imágenes y un proyecto en seguridad informática.

Finalmente, vale señalar que la cooperativa dedica esfuerzos a un proyecto social cada año. Los miembros de la cooperativa votan por una contribución social, que no es una asignación de trabajo a un determinado desarrollo de software. Alternativamente, realizan algún tipo de donación a un grupo social.

#### **IV.5. Entornos Educativos**

La empresa Entornos Educativos contaba con 14 empleados en el año 2016. Ofrecen servicios montados en la plataforma LCMS (*Learning Content Management System*) Moodle, destinados a desarrollar plataformas de educación y capacitación. La forma de organización de la empresa es por áreas; 3 administradores de sistema; 2 desarrolladores; 5 consultoras; 2 contentidistas; 2 administración y gerentes. El personal formado ha sido elegido con la premisa de poseer conocimientos en FLOSS, ya que el total de los ingresos por ventas provienen de productos y servicios vinculados al mismo.

La empresa se dedica específicamente a generar adaptaciones del FLOSS para el uso local. Para ello recurren a la tarea de integrar distintos códigos y herramientas existentes para suplir aquellos vacíos que el software tiene para su funcionamiento local. La actividad no consiste tanto en el desarrollo, sino en generar innovaciones para mejorar el software a partir de los desarrollos disponibles.

Al mismo tiempo, el modo de funcionamiento de la comunidad Moodle los lleva constantemente a estar liberando sus desarrollos, de forma tal que les permite permanecer al día con las últimas actualizaciones. El esfuerzo asociado a la liberación de alguna mejora realizada en el software es necesario ya que, de no hacerlo, esta mejora no estará presente cuando se realice la actualización del software. Ello le implicaría a la empresa volver

a generar la misma mejora en la nueva versión. De esta manera, se calcula que el 80 % de los desarrollos realizados son publicados en la comunidad, sin que medie algún tipo de acuerdo respecto a las liberaciones.

Su pertenencia a la comunidad FLOSS de Moodle se establece por el estatus de *partner* que Entornos Educativos mantiene. Esto implica un canon del 10% de todas las ventas. Las ventajas de este *partnership* radican en que figuran públicamente en la web de Moodle (lo cual les permite atraer clientes), y que tienen acceso a reuniones (mensuales o quincenales) donde los actualizan en las nuevas versiones del software. Además, esto les otorga la posibilidad de estar al tanto de las tendencias que va siguiendo el desarrollo general del FLOSS, con la posibilidad de expresar sus opiniones y pedidos al respecto.

Dentro de las actividades realizadas en torno a la comunidad FLOSS, se encuentran: traducciones realizadas en presentaciones y campañas de marketing de Moodle; aportes de códigos y corrección de errores; organización de eventos locales (Moodle Moots) y talleres de difusión; aportes individuales de los desarrolladores de la empresa en el horario de trabajo. Como actividades sociales, Entornos Educativos ha realizado Campus gratis para ciertos tipos de proyectos. Han recibido pedidos de escuelas o grupos que dan cursos para gente que no tiene recursos y los han atendido siempre que el ritmo comercial de la empresa lo permitió.

#### **IV.6. XTech**

La empresa XTech funciona desde 1999, ocupa a 23 trabajadores, y su actividad productiva se enfoca en proyectos de servicios de infraestructura a una enorme diversidad de tipos de clientes (seguros, bancos, comunicaciones, medios y generación de contenidos, multimedia) y en resolver problemas de infraestructura diversos. También realizan tercerización de personal (*body shopping*) con conocimientos en software libre en infraestructura y en *cloud* (como AWS – Amazon Web Services, Docker, u OpenStack).

Cerca de un 98% de los ingresos obtenidos provienen de productos y servicios vinculados al FLOSS, reservándose un pequeño lugar a Zextras, un software con licencia que es provisto por la empresa. Las ventas se restringen íntegramente al mercado nacional.

Los desarrollos de software que han llevado adelante son más bien esporádicos ya que las demandas de clientes no apuntan hacia su área de especialización. En los casos en los que XTech han realizado desarrollo<sup>4</sup>, se utilizaron *frameworks* y técnicas de software libre (Phyton y Django). Algunos de estos casos han sido liberados, sin pasar por el mecanismo de aprobación de una comunidad FLOSS. Estiman que alrededor de la mitad de los desarrollos que han llevado adelante han sido liberados de esta manera.

Las liberaciones realizadas consisten, por lo general, en publicaciones de código completo en repositorios, estableciendo alguna licencia del tipo GPL. La estrategia de la empresa en este sentido ha sido más bien no apostar a la liberación de desarrollos si estos se tratan de un proyecto aislado del resto de las actividades; entienden que es mejor acompañar la liberación de algún desarrollo con toda una serie de trabajos en torno que incluyan una comunidad alrededor, difusión, artículos, casos de uso, entre otros.

Su participación en comunidades web no es activa; sus proyectos no requieren de ello sino más bien de la utilización de códigos y software *Open Source* para sus actividades. El tipo de actividad productiva, enfocada en la solución de problemas de infraestructura, no les genera por parte de sus clientes una demanda en modificación sustancial de los FLOSS originales en los que están montadas sus infraestructuras de sistemas. En los inicios de la empresa, se participaba activamente en las comunidades de usuarios de Linux (especialmente CAFELug), en general con la finalidad de identificar personal con formación en FLOSS para contratar.

## V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS CASOS

La meta de este estudio es aportar elementos que contribuyan a definir una tipología de empresas de software según su actitud ante el FLOSS, su participación en el desarrollo de FLOSS y el rol económico y productivo que éste tiene en su negocio. La literatura cuenta con algunas clasificaciones de empresas FLOSS en relación a un solo eje taxonómico: o bien *según las características de su colaboración en la comunidad* (Dahlander y Mag-

---

4. Por ejemplo, han realizado desarrollos relacionados con el manejo inteligente del aumento en la transmisión de información en redes, y han desarrollados algunos softwares a medida sobre manejo de padrones electorales y gestión de afiliados en entidades civiles (por ejemplo un club social); siempre utilizando frameworks y técnicas de software libre Python y Django.

nusson, 2005); o bien *según su tipo de modelo de negocio FLOSS* (Hecker, 1999, Raymond, 1999, UNU MERIT y Berlecon Research, 2002).

El análisis de los casos en este artículo permite identificar algunas limitaciones que poseen estas clasificaciones, que son los antecedentes inmediatos para avanzar en criterios posibles de ser implementados mediante encuestas para clasificar las empresas de software según algún tipo de taxonomía que permita distinguir las empresas FLOSS de las que mantienen su núcleo de negocios alrededor del software privativo, como así también a las empresas FLOSS entre sí. La Tabla 4 a continuación presenta algunas de las características salientes de los casos analizados.

Cuatro de los casos analizados pueden ser clasificados según esta línea como empresas comensalistas (Tecso, Kunan, Entornos Educativos y ECIC System). Todas estas empresas procuran respetar y obedecer las normas y valores de la comunidad, incluso obtener aceptación de su uso de los recursos comunitarios con fines comerciales. Suelen destinar personal para trabajar en la comunidad, pero mantienen su involucramiento en la comunidad con bajas posibilidades de influenciarla, haciendo aportes más bien incrementales y manteniendo la comunidad una dirección mayormente indiferente a la participación de los integrantes estas empresas.

Sin embargo, estas empresas mantienen intensidades muy distintas en su colaboración, con posibilidades de aprendizaje muy distintas. En el caso de ECIC, la intensidad es baja (la participación en la comunidad es ocasional y acotada al tiempo personal y recursos de los trabajadores, sin destinar tiempo de trabajo para liberar desarrollos). Por el contrario, en el caso de Kunan, la intensidad de la colaboración es alta: mantienen una participación sostenida en el tiempo y realizada durante la jornada laboral. Además, realizan liberación de desarrollos. En el caso de Entornos Educativos, además de que la participación en la comunidad Moodle es intensa y alta (asignan tiempo laboral a participar, liberan aportes moderados por la comunidad y la colaboración es activa y permanente), son *partners* locales del líder del proyecto.

En el caso de la cuarta empresa calificada como comensalista, Tecso, la intensidad de colaboración es intermedia. Si bien la asignación de tiempo a la colaboración en la comunidad y a la liberación de desarrollos forma



**Tabla 4. Características comparativas entre casos de PyMEs de FLOSS**

Empresa	Tecnologías de producción Usadas	Tamaño (2015)		Proporción de las ventas provenientes del FLOSS	Comunidades FLOSS de referencia	Porcentaje de FLOSS desarrollado que ha sido liberado
		Ocupados	Ventas anuales (u\$s)			
	HTML/CSS/JavaScript, PHP, Java, Android, MySQL, Oracle	14	NC	30%	Suite CRM	20%
	HTML/CSS/JavaScript, Python LUA	35	» 500.000 (año 2013)	50%	Python	75%
	HTML/CSS/JavaScript, PHP, Java, .NET, Phyton LUA	7	» 115.000	80%	Fedora	0%
	HTML/CSS/JavaScript, Python LUA, Symfony, Flask	18	NC	100%	Tryton, Drupal, Suite CRM	NC
	HTML/CSS/JavaScript, C C++, Java, .NET, Pyhton LUA, MySQL, Struts, Informix	132	» 540.000	18%	Tryton, Odoo	5%
	Phyton, Django	23	» 710.000 (año 2016)	98%	-	50%
	Moodle	14	» 355.000 (año 2016)	100%	Moodle	80%

Fuente: Elaboración propia

parte de las actividades laborales, la participación está condicionada a la vigencia de algún proyecto que así lo requiera. Además, las liberaciones se han realizado a través de repositorios públicos (“*forkeando*” software completo<sup>5</sup>), sin invertir en el aporte de mejoras con referato de las comunidades FLOSS de referencia.

De este modo, los tipos de Dahlander y Magnusson (2005) ofrecen una dimensión cualitativa que contribuye a clasificar las empresas según su vínculo con la comunidad, pero no alcanza para caracterizar y distinguir entre empresas que tienen distinto tipo de grado e intensidad de colaboraciones. Y este aspecto es importante para entender el rol económico y productivo que tiene el FLOSS, pues distintas intensidades de vinculación suelen estar asociadas tanto a diferentes grados de socialización de conocimientos como de aprendizaje al interior de la propia empresa.

Luego, hay dos casos que pueden ser considerados como empresas que mantienen una colaboración simbiótica con sus comunidades FLOSS: Machinalis y Gcoop. En el caso de Machinalis, que aparece como una empresa simbiótica con la comunidad FLOSS; la cuestión de la intensidad en la colaboración aparece conjuntamente con la caracterización cualitativa de su tipo de vinculación según Dahlander y Magnusson (2005). Este tipo de vinculación se refleja en que sus miembros tienen una autoridad reconocida en la Comunidad Python Argentina y sus colaboraciones son valoradas por la comunidad Python internacional. La comunidad FLOSS de referencia no es indiferente a sus aportes, y los miembros de la empresa tienen una muy alta posibilidad y capacidad de influir sobre la organización y direcciones de la comunidad Python Argentina. La comunidad es vista como una extensión de la base de conocimiento de la empresa y gran parte del estatus de la empresa se apoya en el respeto de las normas y valores de ella; pero sobre todo en su carácter proactivo.

Igualmente, el caso de GCoop muestra una relación de tipo simbiótica con sus comunidades FLOSS. Presenta una participación activa en tres comunidades FLOSS globales y en tres nacionales, contribuyendo con código al núcleo de algunos de estos FLOSS globales y realizando muchos

---

5. “*Forkear*”, proveniente del término en inglés *fork* (bifurcación), consiste en la creación de un proyecto en una dirección distinta de la original, utilizando parte o el total del código fuente del proyecto inicial.

aportes: han liderado proyectos propios; la colaboración se realiza con alta intensidad (durante el horario laboral, de modo permanente e invirtiendo en la liberación de desarrollos); cuenta con experiencias de co-desarrollo en I+D colaborativa con otras cooperativas FLOSS; y muestran una participación muy activa en todo tipo de conferencias y eventos FLOSS. Son motorizadores de la comunidad FLOSS y sus participaciones afectan en alguna medida la dirección de las mismas.

Difícilmente una empresa pueda mantener una relación de tipo simbiótica con la comunidad sin sostener al mismo tiempo una intensidad alta en la colaboración: asignando tiempo laboral a participar, a liberar y aportar desarrollos y manteniendo una frecuencia sostenida de participación. Su opuesto simétrico es igualmente cierto, un tipo de vinculación parasitaria con la comunidad necesariamente vendrá acompañado de una intensidad de colaboración entre nula y baja. Sin embargo, en el universo de empresas que mantienen una vinculación de corte comensalista con la comunidad, las colaboraciones pueden sostenerse con intensidades diversas, alta o baja, mientras no dañen a la comunidad y respeten sus normas y valores.

Por último, uno de los casos puede clasificarse, de acuerdo con la posibilidad hipotética presente en la literatura, como una vinculación parasitaria: la firma XTech. Su actitud no es en sí misma dañina para la comunidad, sino que los integrantes de la empresa se sirven de las capacidades y recursos que necesitan de la comunidad FLOSS para la prestación de sus servicios de infraestructura sin que medie un tipo de colaboración activa y retributiva con la comunidad. En buena medida esto se ve influido por el carácter de la actividad de la firma, que no implica el desarrollo de software específico como actividad central, ni una provisión de servicios a partir de un FLOSS particular, sino la solución de problemas concretos de sistemas de infraestructura que ya están montados en software libre. Por ello, sus proyectos no demandan una participación activa en alguna comunidad FLOSS, los desarrollos que han realizado tienden a ser pocos y cuando se liberan se lo realiza directamente en repositorios públicos sin mediación de comunidades.

La Tabla 5 debajo resume la discusión precedente sobre el aporte de los casos de este estudio a las clasificaciones según la forma de colaboración con la comunidad. Con todo, la vinculación de las empresas con la comuni-

**Tabla 5. Casos FLOSS según su tipo de vinculación con la comunidad FLOSS**

Empresa	Tipo de Vinculación con la Comunidad	Intensidad de la Vinculación
Machinalis	Simbiótica	Alta
Gcoop	Simbiótica	Alta
Entornos Educativos	Comensalista	Alta
Kunan	Comensalista	Alta
Tecso	Comensalista	Media
ECIC Systems	Comensalista	Baja
Xtech	Parasitaria	Baja

Fuente: Elaboración propia.

dad sí aparece como una dimensión muy relevante para definir una empresa como FLOSS y, por tanto, constituye un eje importante para clasificar las empresas de este tipo. El criterio de Dahlander y Magnusson (2005) además es susceptible de ser implementado vía encuestas, sólo que nuestro estudio señala la necesidad de complementarlo con una medida de la intensidad de la colaboración y del grado de involucramiento de la organización en aspectos tales como: frecuencia de las colaboraciones (ocasional o sostenida), dedicación de tiempo de trabajo a la colaboración (sí o no, y medida del tiempo) y asignación de tiempo de trabajo a la liberación de desarrollos propios de FLOSS.

Con respecto de las *clasificaciones según el tipo de negocios*, las limitaciones son más grandes. Las clasificaciones existentes no contribuyen a distinguir entre empresas de software FLOSS con modelos de negocios diversos, por lo menos para estos casos de PyMEs.

Firmas donde difieren tanto las características de la especialización productiva (productos, servicios y/o soluciones integrales), como el grado de complejidad tecnológica de la oferta y la importancia que ocupa el FLOSS en el negocio de la empresa, se clasificarían en una misma categoría

uniforme, o no encuadrarían en ninguna categoría. La Tabla 6 debajo resume el intento de aplicar las clasificaciones disponibles a los casos analizados.

Según la propuesta clasificatoria de UNU MERIT y Berlecon Research (2002), sólo dos de los casos pueden clasificarse en uno de los modelos de negocios (XTech y Kunan), mientras dos casos pueden estar comprendidos por dos categorías (ECIC Systems y Entornos Educativos) y tres casos no pueden ser clasificados (Machinalis, Tecso y GCoop).

Siguiendo esta propuesta, ECIC Systems y XTech entrarían dentro de la categoría empresas Proveedoras de Servicios y Soporte. Sin embargo, la actividad de desarrollo no se incluye en la descripción de esta categoría, por lo que ECIC Systems podría encuadrar como distribuidor de FLOSS especializado.

Kunan, por su parte, podría considerarse como una empresa de Distribución de software OS especializado, por ser implementador de CRM Suite; al igual que Tecso, por ser distribuidor de ERP Tryton y por realizar actividades de desarrollo de FLOSS completo. Pese a ello, en el caso de Tecso se presenta una dificultad adicional que comentamos inmediatamente.

Pero ninguna de las tres categorías de la clasificación es adecuada para categorizar el modelo de negocios de Machinalis. La categoría más próxima es la de Proveedores de servicios y soporte, pero no se trata de una empresa que comercialice principalmente servicios, sino software a medida. En dos casos más se presenta la misma dificultad que con Machinalis, que son los casos de GCoop y de Tecso. Ambos proveen soluciones ERP en base a algún FLOSS de nicho (tanto ERP Tryton como Odoo), pero al mismo tiempo combinan su actividad con desarrollos a medida, proveyendo servicios y soporte. Los ejemplos en ambos casos son muy variados, en Tecso van desde el desarrollo de sistemas completos para la administración tributaria liberados con licencia GPL, y en GCoop van desde el desarrollo web, hasta software personalizado en Django.

La actividad de desarrollos a medida, combinada con la provisión de software FLOSS de nicho o especializada, muy común en PyMEs FLOSS colapsa con la clasificación de modelos de negocios que surge de UNU MERIT y Berlecon Research (2002).

De este modo, sólo dos de los siete casos pueden ser clasificados de un modo representativo y fiel a su realidad de negocios siguiendo esta taxonomía.

Más difuso es el aporte de la clasificación de Hecker (1999) y de Raymond (1999). Siguiendo esta línea, 3 casos pueden clasificarse como proveedores de soporte (XTech, Kunan y Entornos Educativos), un caso puede encuadrar en dos categorías (ECIC Systems) y 3 casos no pueden ser clasificados (Machinalis, GCoop y Tecso). La alternancia entre licencias libres y privativas no permite atribuir un elemento distintivo a ninguna empresa en sus modelos de negocios, y modelos como el *Loss Leader*, el licenciamiento dual o el *Sell it, Free it*; no parecen categorías representativas de la realidad de las empresas.

En este caso, Kunan, Entornos Educativos y Xtech clasifican como empresas de Venta de Soporte, pero ECIC Systems aparece tanto en esa categoría como en la de Facilitadora de Servicios *online*.

Nuevamente no es posible clasificar a Machinalis en ninguna de las categorías propuestas, pues esta empresa opera sobre la base de software OS, libera algunas partes de su producto, pero vende el producto completo a un cliente específico. Aunque pudiéramos clasificarla como proveedor de soporte, no cumple la condición de que estos servicios se brinden alrededor de un FLOSS distribuido de modo gratuito. El modo de licenciamiento no contribuye a definir su modelo de negocios, puesto que si bien libera partes de software vendidos a clientes (similar a lo definido como *sell it, free it*), no es demostrable que estas liberaciones generen nuevos ingresos a la empresa, y sean partes del negocio de la firma, sino que actúan en carácter retributivo con la comunidad FLOSS.

Buena parte de los tipos de modelos de negocios de esta clasificación están centrados en las estrategias alrededor del *timing* del licenciamiento cuando se realiza desarrollo de software, y hablan menos del tipo de actividad FLOSS en el negocio de la firma. Por ello, Gcoop no puede ser clasificada en ningún tipo, dado que realiza desarrollo, pero mantiene siempre una licencia libre y aporta a la comunidad todos los desarrollos que representan mejoras o son susceptibles de generalización, casi con independencia del cliente. Similar suerte corre la actividad FLOSS de Tecso, donde

los desarrollos a medida para el sector gobierno, liberados públicamente, no encuadran claramente en ninguna categoría de las propuestas por Hecker (1999) y Raymond (1999). En lo referido a implementación de ERP podría considerarse un proveedor de soporte, pero la actividad FLOSS de la empresa realmente no está adecuadamente reflejada por esta categoría.

De esta manera, la actividad de desarrollo a medida no encuadra bien con esta tipología tampoco. Estas clasificaciones parecen aportar mucho más a identificar y clasificar distintas estrategias de negocio, más que el rol que el FLOSS tiene en la actividad económica y productiva de la empresa.

Una dificultad que afrontan estas clasificaciones de modelos de negocios reside en que no tienen en cuenta el grado de importancia del FLOSS en el negocio de la empresa. Ya se señaló que muchas empresas tienden a elegir modelos de negocios híbridos, combinando una oferta tanto de soluciones *open source*, como privativas, y no de un mismo tipo de software, sino diversificando su cartera de productos y soluciones ofrecidas. Esta situación no se tiene en cuenta en la propuesta de UNU MERIT y Berlecon Research (2002) y sólo parcialmente en las de Hecker (1999) y Raymond (1999). De modo esquemático y referido a ambas clasificaciones, podemos mencionar tres grandes falencias o limitaciones de las taxonomías disponibles:

1. La actividad de desarrollo de software a medida en base a FLOSS, tan característica de las PyMEs de software en economías periféricas, no es bien captada en estas clasificaciones, sino englobadas en categorías de elevadísima heterogeneidad.
2. Las clasificaciones disponibles se centran en las formas de obtención de ingresos, dejando de lado las actividades FLOSS (por ejemplo los proyectos internos no vinculados a clientes), que no generan directamente ingresos.
3. El *timing* de tipos de licenciamientos, o la alternancia entre licencias libres y privativas, que justifica algunos tipos de modelos propuestos; no parece ser un elemento definitorio de un modelo de negocios, sino características de estrategias de negocios coyunturales. Es una variable que debería dejarse de lado para definir un modelo de negocios FLOSS.

Estas formas de clasificar los modelos de negocio FLOSS de las empresas deben ser superadas, en tanto no logran captar todas las heterogeneidades de las empresas PyMEs que se dedican al software libre. De este modo, en principio, el rol que asume el FLOSS en el modelo de negocios de las empresas de software parece tener más potencial para distinguir entre empresas dedicadas al software privativo de aquellas donde el software libre tiene un rol en su actividad económica, que para distinguir empresas FLOSS entre sí. Esta distinción entre empresas PyMEs que se dedican al software libre es susceptible de ser implementada mediante encuestas, procurando identificar si la firma provee productos, soluciones o servicios en base a FLOSS (Sí o No) y qué porcentaje de las ventas provienen de ingresos de este tipo de actividades. Así, se podría establecer alguna medida de la intensidad en que el FLOSS aporta al negocio de la empresa, máxime para PyMEs donde la literatura señala (y nuestros casos corroboran) el importante predominio de esquemas de negocio híbridos (entre software privativo y libre).

## **VI. PALABRAS DE CIERRE: HACIA UNA TAXONOMÍA DE EMPRESAS FLOSS**

Los estudios de caso realizados, junto con la revisión de la literatura que busca clasificar las empresas de FLOSS, proveen algunos puntos de partida para establecer criterios de elaboración de una tipología que permita identificar distintas clases de empresas de software libre, así como distinguirlas de las empresas de software privativo mediante encuestas tecnológicas a empresas.

En primer lugar, dos de los ejes típicos en torno a los cuales se clasifican las empresas de FLOSS han resultado relevantes. Sin embargo, es necesario que se combinen; en un caso deben refinarse, mientras que en otro complementarse. El eje de modelo de negocios puede utilizarse para distinguir entre las empresas de FLOSS y aquellas de software privativo. Esta distinción cuenta con el mérito de otorgar visibilidad estadística a la actividad económica del software libre. No obstante, debe refinarse si se espera que pueda captar la heterogeneidad de estrategias de negocios FLOSS, aspecto donde las clasificaciones disponibles se muestran sumamente limitadas. Por su parte, el eje de colaboración con la comunidad debe complementar el tipo de relación (simbiótica, comensalista o parasitaria)



con una medida de la intensidad de las vinculaciones que elucide el grado o cualidad de la colaboración de un modo más acabado.

La consideración de la participación en las comunidades FLOSS de grandes corporaciones (incluso también de PyMEs) típicamente dedicadas al negocio del software privativo impondrá nuevos desafíos y complejidades a estas líneas taxonómicas, que deben ser consideradas en futuras investigaciones. En especial los casos de empresas de software privativo que participan intensamente en las comunidades o se nutren de ellas por motivos estratégicos, pero no consideran si su accionar daña las normas y valores de la misma.

## VII. REFERENCIAS

- Bonaccorsi, A.; Giannangeli, S. y Rossi, C. (2006). Entry strategies under competing standards: Hybrid business models in the open source software industry. *Management Science*, 52 (7), 1085-98.
- Dahlander, L. y Magnusson, M. G. (2005). Relationships between open source software companies and communities: Observations from Nordic firms. *Research policy*, 34(4), 481- 93.
- Denzin, N. K. y Lincoln, Y. S. (Eds.) (2005). *The SAGE handbook of qualitative research*. Sage.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of management review*, 14(4), 532-50.
- Harison, E. y Koski, H. (2010). Applying open innovation in business strategies: Evidence from Finnish software firms. *Research policy*, 39(3), 351-59.
- Hecker, F. (1999). Setting up shop: The business of open-source software. *IEEE software*, 16(1), Disponible en: <http://hecker.org/writings/setting-up-shop>.
- Lavarello, P. J. y Sarabia, M. (2015). *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*. CEPAL.
- Lerner, J. y Schankerman, M. (2013). *The comingled code: Open source and economic development*. The MIT Press.

- Raymond, E. (1999). The cathedral and the bazaar. *Knowledge, Technology & Policy*, 12(3), 23-49.
- Stallman, R. (1983). El manifiesto de GNU. GNU operating system. <https://www.gnu.org/gnu/manifiesto.es.html>.
- UNCTAD (2012). Information Economy Report 2012. Disponible en: <https://unctad.org/publication/information-economy-report-2012>.
- UNU MERIT y Berlecon Research. (2002). FLOSS FINAL REPORT. Disponible en: <https://www.math.unipd.it/~bellio/FLOSS%20Final%20Report%20-%20Part%201%20-%20Use%20of%20Open%20Source%20Software%20in%20Firms%20and%20Public%20Institutions%20Evidence%20from%20Germany,%20Sweden%20and%20UK.pdf>
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods*. Sage.



# REVISTA DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

---

## INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

### I. NORMAS GENERALES

Se reciben para su posible publicación en la Revista de Economía y Estadística trabajos en idioma español o inglés, inéditos y que no estén siendo sometidos simultáneamente para su publicación en otros medios.

Todo trabajo recibido estará sujeto a la aprobación de un Comité de Árbitros, especialistas de reconocido prestigio. El procedimiento que se utiliza es el doble ciego (autores y árbitros anónimos).

Los originales deberán presentarse en versión electrónica (preferentemente en formato Word y Excel) y ser enviados a los editores de la Revista por medio del portal web de la misma: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/about/submissions> Es responsabilidad del autor asegurarse que el archivo sea completamente legible en cualquier computadora personal (no solamente en aquella sobre la cual el artículo fue compuesto). No serán aceptados archivos ilegibles.

Los Editores no aceptan la responsabilidad por el daño o la pérdida de artículos presentados. Sobre la aceptación de un artículo, se pedirá al autor/es transferir los derechos de autor del artículo al editor. Esta transferencia asegurará la diseminación más amplia posible de información.

Por mayor información, dirigirse a [reye@economicas.unc.edu.ar](mailto:reye@economicas.unc.edu.ar) o consultar en la dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

### II. TIPOS DE CONTRIBUCIONES

- Artículos
- Artículos breves
- Crítica bibliográfica

### III. NORMAS EDITORIALES

El autor enviará el trabajo de acuerdo con las siguientes normas editoriales:

**Extensión:** los artículos deberán estar escritos a doble espacio, con márgenes de 2,5 cm.; la extensión promedio será de veinticinco (25) páginas, numeradas consecutivamente (la página del título es la página 1) y en ningún caso podrán superarse las cuarenta (40) páginas.

La primer página del artículo deberá contener la siguiente información:

**Título:** debe ser corto, explicativo y contener la esencia del trabajo. Se debe consignar en inglés y castellano.

**Autor (es):** indicar los nombres y apellidos completos sin títulos profesionales, seguido de la dirección postal (institucional o particular según corresponda) y dirección de correo electrónico.

**Resumen:** los trabajos deberán ir acompañados por un resumen en español y en inglés. El resumen debe escribirse en un solo párrafo de no más de 100 palabras. Contendrá una descripción del problema, los objetivos, la metodología y las principales observaciones y conclusiones. Se debe consignar en inglés y castellano.

**Palabras claves:** se debe incluir la clasificación JEL (JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE CLASSIFICATION SYSTEM) disponible en Internet y hasta cinco palabras claves que definan el artículo, en inglés y castellano.

**Referencias:** todas las referencias bibliográficas citadas en el texto deberán ser presentadas alfabéticamente, y estar escritas según las normas de la APA (Manual de Publicación de la Asociación Americana de Psicología, como mínimo 5ta o 6ta Edición). Sólo los trabajos citados aparecen en la sección Referencias y viceversa. En Referencias no deben figurar trabajos que aún no han sido aceptados para publicación. Sólo pueden mencionarse en el texto aclarando que está en preparación (López, en preparación).

**Tablas (cuadros) y Figuras (gráficos):** tanto las tablas como las figuras se numerarán con números arábigos y cada una llevará una leyenda y

la fuente si fuera el caso. Deben insertarse como objeto de Office y/o adjuntar el archivo excel con los datos originales. Si en una figura se incluyen fotografías, deberán presentarse en forma de copias en blanco y negro, brillantes y de muy buena calidad. Ejemplos:

Figura 1

Precios de las acciones y riesgo/país

Fuente: JPMorgan

Tabla 1

Cambios de tipo de tenencia de la vivienda

Fuente: encuesta movilidad espacial en Bogotá, Centro de Estudios sobre el Desarrollo Económico (CEDE), 1993.

Las tablas, referencias y leyendas para figuras deberán ser escritas en páginas separadas.

**Fórmulas:** deberán ser numeradas consecutivamente como (1), (2), etc. sobre el lado derecho de la página. Si la derivación de fórmulas ha sido abreviada, se recomienda presentar por separado, cuando sea pertinente, la derivación completa (que no será publicada). Deben realizarse con el Editor de Ecuaciones de Word, siempre insertas en el documento como objeto editable.

**Notas al pie de página:** deberán ser en un mínimo y numeradas consecutivamente en todas partes del texto con números en superíndice. Deberán ser escritas a doble espacio y no incluir fórmulas.

**Nombre de organizaciones y/o instituciones:** deberá indicarse la denominación completa, con su correspondiente sigla entre paréntesis, de toda organización o institución mencionada en el trabajo.

**Anexo:** con la base de datos, cuando corresponda, es conveniente el envío en un archivo adjunto, de los datos utilizados para las estimaciones y/o construcción de tablas y gráficos.





# REVISTA DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

---

## INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

### I. GENERAL INFORMATION

Papers submitted for publication in *Revista de Economía y Estadística* must be written in Spanish or English and should not simultaneously be submitted for publication in other journals. Received papers will be considered by a Board of Associate Editors, composed by well known and prestigious specialists. Articles will be subject to the double blind procedure (anonymous authors and referees).

Original submissions should be submitted electronically (preferably in Word and Excel format) and sent to the Journal's editors via the Journal's web portal: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/about/submissions>. It is the authors' responsibility to ensure that the file is completely legible in any personal computer (not only in the one in which the article was written). Not legible files will not be accepted.

The Editors will not take any responsibility for any damage or loss of submitted articles. On papers acceptance, authors will be asked to transfer their property rights to the Editors in order that the amplest dissemination of information can be guaranteed.

For further information please email to [reye@economicas.unc.edu.ar](mailto:reye@economicas.unc.edu.ar), or visit our web page <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

### II. TYPES OF CONTRIBUTIONS

- Articles
- Short Articles
- Bibliographical Reviews
- Contributions to Policy Watch

### III. MANUSCRIPT PREPARATION

**Papers' length.** Submitted articles should typically be less than 25 double-spaced pages with 2.5 cm margins on all sides, and should in no event exceed 40 pages. Pages should be consecutively numbered (the title page being number 1).

**Title page.** The title page will include:

The **article title**, which should be short, self explaining and bearing the paper's essence, in Spanish and in English.

The authors' name and permanent affiliations, followed by their current postal address, e-mail address and telephone or fax number.

The title page will also include single paragraph abstracts, in Spanish and in English, of not more than 100 words each and a list of two to five keywords in Spanish and in English. The JEL classification should be included.

**Footnotes.** Footnotes will be kept at a minimum and numbered consecutively and designated by superscripts in the text. All footnotes should be typed double-spaced and they will not include formula.

**References.** All bibliographical references cited in the text must be presented alphabetically and written according to the APA style (Publication Manual of the American Psychological Association, at least 5th or 6th Edition). Only the cited works should appear in the References section and vice versa. References should not include papers not yet accepted for publication. They can only be mentioned in the text clarifying that it is in progress (i.e. Lopez, in progress).

**Formula.** They should be numbered consecutively throughout the text [e.g. (1), (2), etc] on the right of the page. It is recommended, in case of abbreviated formula display, to separately submit their complete derivation (which will be not published). They must be done with the Word Equation Editor, always inserted in the document as an editable object.

**Tables and Figures.** Tables as well as figures should be identified with Arabic numbers and will have a legend and the source (whenever it



applies). Figures carrying photographs will be presented in brilliant, good quality white and black copies. Tables, references and figure legends should be written in separate pages.

**Organizations and Institutions.** Organizations and Institutions quoted or mentioned in the paper will be indicated with their complete denomination and the corresponding initials between brackets.

**Annex.** Authors are advised to send, enclosed to the paper, the file with the database used for estimations and the construction of tables and graphics.

PÁG.  
**11**      Un pilar o para la seguridad social uruguaya  
Álvaro Forteza

PÁG.  
**55**      Historical Factors of Long-Term Economic Growth and Declination  
in Argentina: An analysis of the 20th Century.  
Carlos Dabús y Fernando Delbianco

PÁG.  
**79**      La economía de la atención:  
de la reconfiguración de las relaciones de poder al control social  
Matías Boglione

PÁG.  
**107**      Las ferias urbanas de la Economía Popular:  
Discusiones en torno a lo legal/ilegal del fenómeno  
Paula Daniela Amaya y Fernando Nicolás Ortiz Sosa

PÁG.  
**145**      Taxonomías de Empresas de Software Libre y Open Source.  
Sus limitaciones a partir de casos de PyMEs  
Hernán Alejandro Morero, Juan Gabriel Vélez, Ignacio Juncos y  
Jorge José Motta



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



Editorial  
Económicas



Universidad  
Nacional  
de Córdoba