

Entre “Carry Trade” y “Margin Call” ¿Burbuja en los “Mercados”? ¿Otra Crisis Mundial en el horizonte?

Between “Carry Trade” and “Margin Call” Bubble in the “Markets”?
Another Global Crisis on the Horizon?

Alberto José Figueras

Profesor Emérito Universidad Nacional de Córdoba(Argentina)

Director Asociado de Actualidad Económica, Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Economía y Finanzas (Argentina)

alberto.jose.figueras@unc.edu.ar

*Un economista es un experto
que sabrá mañana por qué
las cosas que predijo ayer
no ocurrieron hoy*

Lawrence Peter

(en Economic Indicators, *The Economist*,
2008)

Estimados Lectores:

La economía mundial vive desde hace un par de décadas inmersa en un proceso de “financiarización”, significando con este concepto que el sector financiero ha crecido exponencialmente, superando la evolución de los sectores productivos propiamente dichos. ¿Un ejemplo de esta evolución? La capitalización de todos los mercados financieros del mundo era en 1980 el 120% del PBI mundial, 310% en 2000 y 316% en el año 2010. Esto se da por una serie de factores: la globalización, el movimiento internacional de capitales, los

enormes déficits públicos que obligan a los gobiernos a recurrir cotidianamente al mercado de capitales y la presencia de las TICs que favorecen e impulsa todo lo anterior.

En ese marco, en la primera semana de agosto, los “mercados” temblaron por la abrupta caída del Índice Nikkei, el principal índice bursátil del Japón. Se temió un contagio general y que, como último efecto, la economía real bien podría derrumbarse. Debemos recordar que la sociedad de hoy vive bajo la obsesión del crecimiento y del consumo compulsivo. Así que toda detención, o ralentización siquiera, es vista como una tragedia.

¿Es que estalló una burbuja en los “mercados”? ¿Qué importancia tienen estos? ¿De qué hablamos cuando decimos “mercados”? Si bien hay tantos mercados como bienes, servicios, recursos, etc. puedan ser susceptibles de intercambio, en los medios masivos de co-

municación, en general, una referencia a “los mercados” apunta a los mercados financieros. Es decir, en particular al contexto en el que se realiza el encuentro voluntario entre “ahorradores” e “inversores”.

Esta identificación surge de la importancia en una economía moderna tanto del ahorro¹ como de la inversión, así como de su marco virtual de “encuentro”: el mercado financiero². Las zonas geográficas y épocas de prosperidad desde el siglo XVI hasta hoy están muy atadas a la eficiencia de los mercados financieros. Allí está para contrastar lo dicho, la prosperidad material de los Países Bajos, donde surgieron los mercados de valores (“bolsas”)³, frente a la decadencia del Imperio Español en esa misma época (siglo XVII), y esto pese a contar con las vastas riquezas de las Indias.

Pero estamos remarcando la prosperidad como un hecho macro, pero esto se conecta biunívocamente a lo micro; y allí está la teoría del portafolio (o cartera). Quien llamó la aten-

ción sobre la importancia del portafolio fue J. M. Keynes. La riqueza se distribuye en varias formas, algunas son monetarias (dinero líquido) o financieras (títulos de deuda pública o privada, acciones, etc.). Precisamente, la teoría de la cartera se refiere a la composición o distribución de esas tenencias. La cual se conecta a la clase de riqueza que cada activo representa, a su rentabilidad y su liquidez.

Aquí surge una pregunta que todos nos hacemos en algún momento. Incluso aquellos que están alejados de la reflexión económica. **¿Cuánto realmente vale un activo para invertir?** Puede decirse groseramente que existen dos grandes formas de valorar un activo (p.ej. una empresa o un título): el enfoque patrimonial y el enfoque de proyecto. Uno mira el pasado, el otro avizora el futuro. Uno resulta sustancialmente objetivo; el otro, en esencia, es subjetivo.

Podemos señalar brevemente que en el enfoque patrimonial (de método de “balance” o histórico), la valuación dependerá del valor contable de registro. Es una visión estática, no mira el futuro sino el pasado. En cambio, los métodos basados en el enfoque de proyecto (o de descuento de flujo de fondos) trabajan el valor del activo de que se trate con una perspectiva de horizonte, definiendo un flujo de

1. Pese a que algunos minusvaloran la importancia del ahorro, ésta puede ser percibida con claridad, sin caer en sofisticaciones innecesarias en estas líneas, valiéndonos del tradicional modelo de crecimiento de Solow-Swan, el cual pronostica que un aumento de la tasa de ahorro acelera la tasa de crecimiento del ingreso por habitante a corto plazo y eleva la intensidad del capital a largo plazo.

2. Para que una economía crezca, una vía es aumentar el capital por habitante. Para ello es preciso contar con un sacrificio en el consumo presente. Es decir, un ahorro que esté disponible para ser invertido. El puente es el mercado financiero. El crédito disponible en él debería estar en correlación con las preferencias de los agentes por el ahorro (como complemento de las de consumo), presentes en el mercado de bienes. Un exceso de crédito por sobre el ahorro disponible, a largo plazo, conduce a serios problemas de desajuste (ciclos exacerbados, burbujas, crisis). Un exceso de inversión por sobre la capacidad de ahorro macro es una inconsistencia: en una cierta analogía, es como pretender sembrar (inversión) más semillas que las que aparté (ahorro) de aquellas cosechadas (producto). Esto es posible que acontezca por la creación de dinero (sea monetario, sea bancario, dada la presencia de banca fraccionaria). “*En la mayoría de los episodios especulativos se fabrica dinero del que se beneficia la élite económica, mientras que las pérdidas son asumidas por el grueso de la población*” (Pujol Álvarez, 2016)

3. Los antecedentes medievales de las actuales bolsas son las lonjas o lugares de reunión de los mercaderes. El vocablo “bolsa” aparentemente surgió en Flandes, concretamente en Brujas (hoy Bélgica), por el emprendimiento de una especie de encuentro para intercambio de valores en el palacio de la familia Van der Bursen. De este apellido, por deformación, habría resultado la palabra “bolsa” en español; y también en otras lenguas: bourse (en francés), borsa (en italiano) e incluso Börse (en alemán). Flandes fue una zona propicia para los desarrollos bursátiles. Fueron mercaderes flamencos quienes idearon fraccionar el riesgo por vía de particionar el capital, emitiendo acciones. Cuenta Vallvé-Ribera (1977) que fue un sefardita, radicado en Flandes, quien escribió el primer libro sobre estos temas en 1688: “Confusión de confusiones: diálogos curiosos entre un filósofo agudo, un mercader discreto y un accionista erudito”.

fondos esperado, y "trayéndolo" al momento de la valoración por vía del instrumento de conexión intertemporal; esto es, la tasa de interés. En palabras más técnicas, se obtiene el Valor Actual Neto (VAN) del "proyecto". Esta es la metodología preferida por los economistas.

Es decir, que si miramos la cosa como gustan los economistas, un activo (o una empresa) vale lo que se espera obtener de él en el futuro; es decir, la corriente de ingresos netos esperados. Pero he aquí que esta corriente variará según cada cual; de acuerdo al "proyecto" que tenga en mente para el bien de que se esté tratando. Valga el ejemplo, el terreno baldío vecino a nuestra casa presentará distinto valor si allí instalamos un comercio de zapatos, un restaurante, una escuela o una fotocopiadora. Esto permite comprender porque causa lo que para algunos es muy valioso, para otros no despierta ningún interés especial.

Estas dos formas generales de valoración se conectan a otras más propias de los mercados de valores. En el ámbito de la inversión en bolsa, los que destinan sus esfuerzos a operar en el corto plazo, utilizan el método de los "technicals"; y también una serie de indicadores bursátiles como el "*price earnings ratio*" y la relación precio-valor de libros, que resignan precisión, pero ganan en facilidad de cálculo. Los análisis técnicos necesitan contar con el software apropiado y un experto para poder definir los "soportes" y las "resistencias" más o menos coherentes. Dos términos muy específicos de la metodología que no tocaremos, pero que son de uso habitual en la jerga.

Para análisis de largo plazo, la cosa es sustantivamente distinta. Sustentándose en los "*fundamentals*". En general hay consenso en que el mejor método es el de descontar los flujos de caja futuros, con toda la recopilación de información y cálculo que esto exige. Sin embargo, la complejidad y el costo de aplicación hace que sean pocos los que destinen esfuerzo y dinero a la valuación de una empresa con fin

de ganancia bursátil. El método básicamente consiste en comparar la valuación empresarial obtenida con el valor de mercado de la empresa "en la rueda" de bolsa. La teoría dice que si el flujo de fondos está bien calculado, el precio de mercado debe converger, a mediano o largo plazo, a la estimación a partir de los flujos de caja esperados.⁴

La complicación del método del "Valor Actual Neto" de flujos futuros descontados, radica en que quien realice la estimación debe aplicar su criterio para determinar las utilidades futuras del "proyecto", estudiar cuidadosamente los posibles escenarios macroeconómicos, los particulares del sector y empresa y los mercados actuales y potenciales. Pero esas condiciones no son las únicas que ponderan. También interesan las políticas de dividendos, de inversiones, etc. Luego hay que tomar la decisión más importante del proceso: ¿cuál es la tasa de descuento a aplicar? Hay distintos componentes en esa tasa: por ejemplo, el plazo de análisis y el riesgo involucrado (que se puede desdoblar en "riesgo país", que puede incluir el "riesgo sistemático" y el "riesgo particular"). En última instancia, la tasa de descuento elegida deriva de un enfoque "subjetivo".

Está en la naturaleza de los mercados que los precios varíen. Pero debemos preguntarnos si es razonable que los valores en bolsa varíen tanto y en tan corto tiempo como es común en los mercados emergentes, y a menudo también en los desarrollados. Si los expertos son incapaces de anticipar los grandes derrumbes, qué decir del inversionista que no sigue minuto a minuto los vaivenes en la rueda. De allí la

4. Mientras el análisis técnico (o método de los "technicals") se vale de herramientas que trabajan datos tomados del pasado del propio título analizado, a fin de identificar comportamientos y tendencias y prever así un probable futuro, el análisis fundamental evalúa la salud económico-financiera del emprendimiento, las perspectivas del sector, de la economía toda y cualquier otro factor que pueda afectar el precio del activo. Son dos escuelas bien distintas.

aparición de las llamadas “burbujas” y su estallido, siendo ambos eventos consecuencia del comportamiento en manada.

Durante el período de formación de la burbuja, el optimismo y el ánimo especulativo conducen a comprar activos con la expectativa de venta futura a precios más altos. Bien se dice que las burbujas se conforman sobre una ilusión y se alimentan con la codicia.

Los precios pues, suben y bajan, dando paso a ciclos financieros. Pero esto no es todo. También están los ciclos reales o de la economía “productiva”. Los ciclos reales, de más está decirlo, se conectan completamente con los cambios en los mercados financieros. Estos, por su inmediatez, reflejan más rápidamente las preferencias y expectativas de los agentes económicos (ahorristas e inversores). En otras palabras, se adelantan. En las pizarras de las ruedas de bolsa, reverberan las expectativas e inclinaciones económicas. Schumpeter lo decía en su obra “Business Cycles” de 1939: *“Es natural esperar que las alzas en el mercado de valores, generalmente y a falta de factores de fricción, empiecen y ganen intensidad antes y de una forma más rápida, que el cambio correspondiente en el sector productivo (...) mientras la economía general puede y, a menudo, vuelve a una coyuntura dada de una manera completamente ordenada, esto es casi imposible de imaginar en los mercados de valores”*. Así se dan distintas fases: momentos de euforia (en los cuales la demanda de un activo aumenta con fuerza, subiendo velozmente su precio), momentos de manía (en los cuales el optimismo inicial de la euforia se extiende en disparada), dando lugar, cuando el ánimo especulativo se generaliza, a una “burbuja” (entonces los precios alcanzan valores superlativos).

Pero a estas fases positivas de alza, le siguen fases de descenso, de caída de precios de los activos: cesa la euforia y la manía compradora se revierte, y se produce una estampida

de salida y una fase de pánico (en la cual la burbuja estalla... y los precios ya no bajan sino que se derrumban). No es ni más ni menos que una corrección..., un “ajuste” a la realidad.

Este estallido, este pánico, tiene un impacto directo que afecta la demanda agregada por el “efecto riqueza” (o patrimonial), debido a la reducción de los valores patrimoniales de los agentes. Los ahorristas, que han confiado sus fondos al mercado de capitales, ven evaporarse esos ahorros. Al igual que la inflación erosiona nuestra riqueza líquida, la caída de la bolsa erosiona nuestra riqueza en activos financieros no líquidos. La riqueza representada en títulos se evapora. Es como si un terremoto afectara una ciudad de casas residenciales: de mansiones lujosas no quedan sino escombros. Como consecuencia, no se tiene la misma posibilidad de consumo de antes y entonces la demanda agregada cae.

Así la crisis financiera tiene su correlato en un ciclo real... y con retroalimentación. Hay una relación biunívoca que muchos han estudiado, como Charles Kindleberger en su “Manias, Panics and Crashes” (1978). Son famosas la Crisis de Holanda del siglo XVII (desprendida de la Burbuja de los Tulipanes, probablemente la más irracional de todas), la Crisis Francesa de 1720 (derivada de la Burbuja de la Compañía del Misisipi o de la Banca Law), la Crisis del 30 (que emana del Crac del 29), la Crisis de 2000 (de la Burbuja Tecnológica o de las puntocom), la Gran Recesión de 2008/2009 (de la Crisis de los Derivados o de las hipotecas subprime)

Crisis y Burbujas: La inestabilidad financiera

Entonces, recapitulando a partir de lo introducido, el sistema financiero cumple un rol central en una economía de mercado. Quizás por eso provoca tanta aversión entre quienes se inclinan por una economía central planifi-

cada. Así como un sistema financiero fuerte estimula el crecimiento (dando préstamos a empresas y a consumidores), al contrario las condiciones financieras adversas conspiran contra el buen desempeño de la economía real. Esto significa que la debilidad del sistema financiero potencia las crisis y las acelera. Juega como una bola de nieve... para bien y para mal. Es el llamado fenómeno del “acelerador financiero”.

Aceptado esto puede entenderse la “hipótesis de la inestabilidad financiera”, que Hyman Minsky considera endémica en las economías de mercado. Su concepto central es muy sencillo de comprender ya que se observa en el operar no solamente de las grandes empresas sino del hombre común.

En los períodos de auge, los demandantes de crédito se vuelven más temerarios, solicitando créditos más riesgosos (digamos para proyectos de inversión con VAN relativamente bajos). A su vez, las entidades crediticias se hacen menos cautelosas, y otorgan préstamos cada vez para actividades de mayor riesgo económico. La combinación de unos y otros conduce a burbujas financieras que se sustentan en la continua alza de precios de los activos. Pero, ante una nube en el horizonte, surgen las dudas sobre el futuro, se da un “stop”, todo se detiene y se inicia el proceso de derrumbe.

En condiciones normales, los demandantes (prestatarios) obran como *prestatarios de cobertura* ¿qué significa esto? Significa que el valor del crédito más los intereses pueden ser cubiertos por sus “ingresos operativos ordinarios”. Sin embargo, en los períodos de gran auge suelen aparecer los *demandantes prestatarios especulativos* (también llamados “prestatarios Ponzi”), quienes con los resultados ordinarios no pueden devolver el crédito (a veces ni siquiera los intereses) y especulan con que las ganancias de capital (por la continua suba del valor de los activos) les permitirá en el

futuro cubrir el monto (crédito más intereses) e incluso hacer una buena diferencia. Pero esta operatoria, si se generaliza, torna muy inestable el sistema financiero, ya que si los activos comenzaran a bajar de precio (p.ej. por que los bancos comienzan a exigir mayores garantías e intereses), al quedar descubiertos los préstamos, se podría generar una cadena acelerada de ventas..., y de pérdidas de capital. El sistema se torna insolvente. Es cuando la burbuja estalla..., y alguien tiene que pagar los platos rotos, la fiesta vivida.

Esta inestabilidad intrínseca se agrava por la generalización entre los agentes de sofisticadas estrategias de cobertura, con el juego de las opciones⁵: opciones de venta que se utiliza para proteger una posición larga, y opciones de compra que suelen utilizarse para proteger una posición corta. Destacados analistas entienden que las opciones disminuyen la volatilidad de los activos. En lo personal, me inclino por pensar que la presencia de estas posibilidades incentiva a los operadores a multiplicar operaciones codiciosas, “jugando a la bolsa”, y alejando el mercado de valores de la economía productiva que debería reflejar.

Caída Nikkei, Futuro Bursátil e Insolvencia Externa

Creemos haber presentado una perspectiva de la conexión del ciclo en el recinto de encuentro virtual entre los “ahorristas” en activos financieros (la bolsa) con la economía productiva. De esta conexión, que nos parece innegable, emerge el temor presente ¿puede la fuerte caída del Índice Nikkei estar anticipando un derrumbe mundial... pese a su recuperación? ¿Ha sido una razonable duda objetiva sobre el futuro de la economía real el desencadenante o lo fue el movimiento de una variable finan-

5. Para quien la tiene, las opciones dan el derecho, pero no la obligación, de concretar una dada operación: de venta si es una opción de venta; o de compra si es una opción de compra.

ciera, como la tasa de interés que altera, según vimos, la valoración de los activos?

Veamos qué ha sucedido en la bolsa japonesa. Prestigiosos analistas de nivel internacional entienden que en el fenómeno están presentes dos operaciones muy conectadas: el “carry trade” y el “margin call”.

La operación de “carry trade” o bicicleta financiera, consiste en solicitar un préstamo a tasa baja y utilizarlo para aplicar en un activo financiero que genera un rendimiento superior. Más aún si ese rendimiento se amplía con la presencia de una brecha en el mercado de divisas. Esto se entiende pues se pide en una moneda que tiende a depreciarse y se invierte en otra moneda que tiende a apreciarse. De ese modo, ambos rendimientos, la diferencia de tasas más brecha cambiaría, se suman.

Durante años, las tasas en Japón fueron nulas o casi nulas, mientras en EE.UU o Europa iban al alza. Por tanto, los operadores se endeudaban allí, para invertir en activos de otros lugares con rendimiento positivo. Tomaban deuda en yenes (moneda que se depreciaba) a tasas bajas y compraban activos financieros en dólares o euros (monedas que se apreciaban). Doble ganancia: por tasa y por tipo de cambio. Esto fue llevando a un gran “apalancamiento”.⁶

6. Ese apalancamiento puede ser descomunal. Potencia las ganancias. Las levanta como una palanca, de allí el nombre..., pero también potencia las pérdidas. Como ejemplo de la dimensión de ese apalancamiento, recuerdo que antes de la Gran Recesión 2008/2009, un colega que tenía 100.000 dólares en EE.UU., recibía propuestas para operar en línea, en una plataforma, comprando títulos por hasta 1.000.000. Con la garantía de esos mismos títulos, pero con un margen de 900.000 de respaldo. Si los títulos caían por debajo de 900.000, entonces la entidad no estaría cubriendo la totalidad del crédito otorgado (900.000 + 100.000 del depósito), y por tanto solicitaba aumentar el depósito o vendía los títulos. Cuando comenzó la baja, en 2008/2009, la operación de venta para deshacer la posición financiera se generalizó, y se derrumbó la bolsa..., pues los bancos salían a vender en masa los títulos en garantía.

Los efectos peligrosos de este apalancamiento se agravan por el mecanismo implementado. Las entidades financieras prestamistas solicitaban garantías en títulos (eran, pues, créditos “colateralizados”). Es decir que los agentes tomadores debían poner como garantía de las deudas contraídas títulos (que, en general, iban adquiriendo). Pero los bancos, concedores de los riesgos presentes por los vaivenes del mercado, habitualmente establecen una estrategia de reaseguro para sus préstamos: fijan un nivel de “margin call”. Es decir, se establece un margen amplio de valor de esos títulos en garantía para mantener abierto el crédito. El valor de cotización de los títulos de respaldo supera inicialmente en alto porcentaje el valor del crédito otorgado, y se establece que si el título baja hasta un dado margen, el deudor deberá aportar una ampliación de esa garantía, y de no ser así, el banco puede vender los títulos establecidos originalmente como respaldo. Se dice que el banco proporciona una “llamada de advertencia” acerca de la situación: “está usted en el margen de garantía”. De allí lo de “margin call”.⁷

El disparo de partida, del caso que nos ocupa, fue la subida de las tasas de interés en Japón, adicionado a la posibilidad de una disminución de la actividad en EE.UU y a la baja de la tasa de referencia por la Reserva Federal. Esto llevó a que la valuación de los activos en el mercado japonés cambiara. Caían los beneficios esperados y subía la tasa de descuento, con lo cual el valor presente o actual (el VAN

7. Por ejemplo, la entidad financiera presta 100 dólares y solicita como respaldo 170 dólares en títulos, con un margen de liquidación de 140 dólares. Si los títulos, que valían 170 comienzan a caer y caer (obviamente por exceso de oferta)..., hasta 141 dólares no hay problemas, pero se avisa al deudor que está en el margen, y que, si la valuación desciende por debajo de 140, la posición se liquidará de modo automático (más hoy, con los sistemas informáticos). Cuando esto se da de modo generalizado, la ola vendedora aumenta exponencialmente y los títulos que habían caído, en el ejemplo 30 dólares, por la corrida finalizan perdiendo mucho más.

mencionado) de los activos financieros se redujo. Lo cual llevó a que los agentes iniciaran una tendencia vendedora.

Pero esto desembocó en que los valores en respaldo de las deudas cayeran por debajo del “margen de mantenimiento”, y se produjo un “margin call” masivo que no pudo ser atendido, y los bancos comenzaron a liquidar en masa los títulos en garantía. Las posiciones se liquidaban de manera forzosa (y automática). El resultado fueron jornadas consecutivas de cascada en Japón⁸, y por reverberación en los otros mercados; que, sin embargo, no ha llevado hasta ahora a un “efecto bola de nieve”, y los mercados se han recuperado (el Nikkei, a fines de agosto se encuentra rondando un valor de 38.000).

Pero la caída de las bolsas, como en anteriores ocasiones, es vista como un inicial impulso deflacionario que, al crear un efecto de riqueza negativo, puede sumir a la economía mundial en un período de crecimiento lento, si no en una recesión: agentes económicos e intermediarios financieros temen quedar expuestos a una posible crisis. Las expectativas adversas llevan a una menor inversión, lo que se suma a la contracción por efecto reducción en la riqueza o valor patrimonial de las tenencias de los agentes. Puede decirse que los mercados financieros transmiten información de un modo tal que bien puede pensarse como un ámbito de “trofalaxis” económica.

Vale una cita: “*El mercado de valores en un todo (...) deja percepciones sobre el estado*

8. La caída se inició en el Nikkei 225 el día 10 de julio (cuando había alcanzado un valor de 42.000) e hizo valle el 5 de agosto (con valor de 31.400). Una baja de un 25%. Atención, en el lenguaje coloquial se suele hablar de “puntos” pero esto es incorrecto estrictamente hablando. Aunque el valor del Nikkei se expresa como un número, no es correcto decir que se mide en puntos. El término “punto” ha quedado asociado más con índices como el Dow Jones Industrial Average, que utiliza un método de cálculo ligeramente diferente.

de la economía como un factor clave al determinar la totalidad de los precios accionarios. (...) Por lo tanto, los precios son altamente cíclicos y actúan como indicadores anticipados de expectativas” (Economic Indicators, The Economist, Profile Books, UK, 2008).

Lamentablemente estas burbujas económicas suelen generarse por exceso de optimismo que lleva a inversiones desproporcionadas de dos maneras: (a) por superar los niveles de ahorro disponibles; (b) por superar estimaciones prudentiales de actividad futuras (pero en las burbujas lo que predomina no es precisamente la prudencia).

Al inicio de su obra, “*De vuelta a la economía de la Gran Depresión*”, de 1999, Paul Krugman dice que la economía de la depresión había regresado por “*fallas de la demanda, es decir un gasto privado insuficiente que no utiliza la capacidad productiva disponible*”. En otras palabras, la demanda agregada es menor que la oferta agregada.

Pero esto depende de cómo se lo mire: puede muy bien ser también resultado de un exceso de oferta por haberse sobredimensionado ésta por una expansión excesiva de las inversiones en períodos pasados. Tal exceso puede atribuirse a la codicia, a hombros de un ingenuo optimismo y también, si seguimos la teoría de Thornton-Wicksell, a una señal inadecuada de los mercados vía una tasa de interés bancaria (o “monetaria”) por debajo (y tal vez muy por debajo) de la tasa que prevalece implícita en los mercados reales o de bienes. Dicho de otro modo, una cantidad de inversión por sobre el ahorro disponible. Y este exceso (en el nivel de actividad), este auge, con el tiempo exige una corrección hacia abajo, que se inicia con un ajuste en el mercado financiero (la burbuja estalla), y se transmite a la actividad productiva (recesión). De allí los muy fundados temores que abrió la evolución del Nikkei.

Dos puntos a contemplar para evaluar el futuro. El primero es la decisión de Warren Buffet, uno de los inversores de bolsa más exitosos de la historia y enrolado en la línea de operar en base al análisis fundamental (los “fundamentals”), de tomar posiciones de liquidez. Desarmó buena parte de sus posiciones accionarias (en especial, Apple). Se dice que su posición líquida (cash más títulos de altísima liquidez, como los bonos de EE.UU.) estaría por sobre los 270 mil millones de dólares. Nunca antes habría alcanzado esos niveles.⁹ Es evidente que “desconfía” del futuro en bolsa. El segundo punto a considerar amerita sumar una cita que lo condensa: “*Para predicciones económicas, hay que centrarse en los índices de mercados generales que promedian los errores. Por ejemplo, usar el índice Standard & Poor’s 500 en vez de usar el Índice Promedio Industrial del Dow Jones (...)*” (*Economic Indicators*, The Economist, Cap.12, Profile Books, UK, 2008)

¿Y qué repercusión tiene en nuestros países periféricos? Poca importancia tiene la limitada influencia directa de la economía japonesa. Las vías de transmisión no están en los intercambios económicos sino en el humor de los inversores. Es suficiente el temor de un par de centenares de los inversores más importantes (especialmente institucionales, como bancos, administradores de fondos de pensión, aseguradoras, fondos de inversión)

para que se desencadene la huida en todos los mercados, ya que estos están amalgamados. Para peor, ante la situación, se presenta una repentina aversión al riesgo... y por tanto en los agentes se da el famoso “*fly to quality*”, o fuga hacia activos de calidad, que consiste en una estrategia defensiva en donde los inversores venden activos riesgosos (por lo común de países periféricos) para adquirir activos de “cobertura” (de los países centrales). Esto conduce a una dificultad mayor para conseguir financiamiento (más aún en los países de larga tradición en default como Argentina, que acumula ya nueve).

Pero estas economías frágiles de países comparativamente menos desarrollados no pueden prescindir fácilmente de los capitales extranjeros, especialmente si cuentan con alta deuda externa y déficits recurrentes de balanza de pagos..., conduciendo al fenómeno de insolvencia en las cuentas externas. Por ejemplo, según un estudio reciente de la consultora “Equilibra”, que referencia El Economista en una nota del 16/08/2024, el balance comercial agosto-diciembre 2024 daría un déficit de 5200 millones de dólares, una cuenta corriente negativa de 8.400 millones, reflejándose en un stock de reservas internacionales netas negativas de unos 9500 millones de dólares en diciembre.

Su resultado bien lo conocemos en estas latitudes: recesión por crisis de balanza de pagos. Prácticamente siempre, las fuertes caídas en el ingreso por habitante se han asociado históricamente en nuestro país a problemas en el sector externo. La literatura históricamente llamó a este fenómeno la “restricción externa” (queriendo decir sencillamente que el equilibrio externo se produce a más bajos niveles de actividad que el equilibrio entre la oferta agregada y la demanda agregada en el frente interno). Más allá de si esto es un problema que emana de niveles de tipo de cambio real bajo, políticas de comercio exterior desacerta-

9. A Buffet, propietario de la sociedad tenedora de acciones Berkshire Hathaway (que extrañamente era en origen una empresa textil), se le cataloga como un “inversor en valor”, ya que sus posiciones accionarias se arman bajo “margen de seguridad”. Es decir, cuando el VAN (si se quiere, el valor intrínseco del título a largo plazo) supera ampliamente la cotización en bolsa. Su lema ha sido “Sé temeroso. Vuélvete codicioso cuando todos tengan miedo”. No ha sido el primero ni el único en un lema tal. Recuerdo a un famoso millonario de Wall Street de la década de los treinta y cuarenta que requerido por la causa de su fortuna respondió: fue sencillo. “Vendí cuando todos compraban y compré cuando todos vendían”.

DEA constituye “una técnica de medición de la eficiencia basada en obtener una frontera de producción óptima sin la estimación de una función específica que relacione los inputs (recursos) con los outputs (salidas), sino más bien determinando dicha frontera con base en comportamientos observados”. El propio autor, con rigor científico, apunta las limitaciones que entiende tiene la investigación como tal, pese a su riqueza. Al analizar los resultados obtenidos, se llega a la conclusión de que las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Mendoza, Santa Fe, Tucumán, Catamarca, San Luis, San Juan, La Rioja y Tierra del Fuego son las eficientes. Esto nos indica que un 43% de las provincias son eficientes. Se cierra apuntando que dentro de la agenda de investigación será muy enriquecedor incorporar variables más específicas de cada provincia, como por ejemplo el consumo por habitante. Vale la pena insu-
mir tiempo en su atenta lectura.

El último artículo, “*La crisis del agua en Buenos Aires, la propiedad privada y la función empresarial*”, es responsabilidad del Licenciado en economía por la Universidad Católica de La Plata, Mateo Lafalce. En su ensayo, trabaja el tema del agua, su escasez y manejo, particularmente desde la visión teórica de la Escuela Austríaca. El autor apunta que el debate acerca de la propiedad privada, la función empresarial y la escasez económica de los recursos, se remonta al libro escrito por Thomas Malthus “*An Essay on the Principle of Population*” (de 1798), y se continúa con el trabajo “*The Coal Question*” (1865), de William Stanley Jevons, uno de los padres del marginalismo. En los inicios del siglo pasado, varios economistas y biólogos estudiaron el asunto, pudiendo destacar dos grandes grupos, los “optimistas” y los “pesimistas”, para llegar en los años setenta y ochenta a un debate más técnico, con las plumas de Paul Ralph Ehrlich y Julian Simon. Ya por los años noventa, comenzó a hablarse de “la crisis del agua” con el trabajo de Seckler, Amarasinghe,

Molden, de Silva y Barker (de 1998). Se apunta que los “pesimistas” proponen una mayor intervención del estado en la economía (por ejemplo, Erlich y Holdren), mientras los optimistas creen en una mayor asignación de derechos de propiedad (por ejemplo Segerfeldt, 2006) y dejar actuar libremente el mecanismo de función empresarial pues sería ésta la que crea y transmite conocimiento en el mercado (Kirzner, 1992). En su trabajo, Lafalce declara seguir la línea teórica argumental de Fredrik Segerfeldt (2006). Se analizan los procesos de privatización en Casablanca (Marruecos), y en la experiencia argentina de los '90. Trabaja el concepto económico de eficiencia dinámica. Se sustenta para ello en una de las líneas de análisis de la Escuela Austríaca (citando a Israel Kirzner, 1992), y también en el estudio del concepto de eficiencia dinámica, remitiéndose a la pluma del Profesor Jesús Huerta de Soto. Concluye diciendo que “*las privatizaciones (...) dependen irrestrictamente de la buena transición, claras reglas de juego y libre accionar empresarial*”, y que “*si queremos mejorar el servicio, reducir los costos, eliminar las restricciones al libre ejercicio empresarial y permitir el uso de la propiedad del agua, la teoría y la evidencia empírica nos afirman que la función empresarial coordinada socialmente mediante el sistema de precios (...) ayudara a satisfacer las necesidades de agua de todos*”. Tema muy candente para debatir ampliamente, éste del agua, en particular si proyectamos una responsable mirada sobre el futuro de la Humanidad y de nuestra única y verdadera nave espacial, el planeta Tierra.

Con la esperanza de que estos artículos merezcan su atenta lectura, nos despedimos de ustedes hasta el próximo número

Alberto José Figueras
Director Asociado
Profesor Emérito (UNC)

Referencias

- Brealwy, R. y Myers, S.; (2006). Principios de Finanzas Corporativas, Mc. Graw Hill, México.
- Economic Indicators (2008). The Economist.
- Fama, E.F. (1991). Efficient capital markets, Journal of Finance, December, pags.1575/1617
- Minsky, Hyman P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. The Jerome Levy Economics Institute Working Paper No. 74,
- Pujol Álvarez, R. (2016). *El poder de los mercados financieros*, RBA, España
- Tvede, L. (1993). *Psicología del mercado bursátil*, Ed. Deusto, Barcelona
- Vallvé-Ribera, M.A (1977). *Lecturas sobre bolsa*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Índice

- **Carta Editorial: Entre “Carry Trade” y “Margin Call”
¿Burbuja en los “Mercados”? ¿Otra Crisis Mundial en el horizonte?:**1
por Alberto José Figueras
- **In Memoriam: Alfredo Navarro**.....13
por Alberto José Figueras
- **Buen gobierno, estado fiscal y buen gobierno fiscal**17
por Miguel Ángel Asensio
- **Análisis de la distribución del stock bovino en Argentina:
concentración, desigualdad y agrupamiento**27
por Santiago Agustín Pérez y Santiago Ferro Moreno
- **La crisis del agua en Buenos Aires, la propiedad privada y la función empresarial**.....39
por Mateo Lafalce



Los artículos publicados han pasado por el arbitraje correspondiente, según las normas para la recepción y aceptación de trabajos. Las opiniones vertidas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores, y no implican compromiso institucional alguno de la Universidad Nacional de Córdoba, así como tampoco de los árbitros participantes o directores de la publicación.



Esta publicación se encuentra indexada en el Catálogo de Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), en Fuente Académica Plus de EBSCO, EconLit, ERIHPLUS, REDIB (Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico), DIALNET, CLASE (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades), DOAJ (Directory of Open Access Journals) y RePEc (Research Papers in Economics).

Año XXXIV, N° 113

Mayo / Agosto 2024

AE

Actualidad Económica

Director: Rinaldo A. Colomé (Academia Nacional de Ciencias Económicas - ANCE)

Director Asociado: Alberto José Figueras (IEF-UNC)

Editores Gerentes: Celeste Gómez (IEF-UNC), Ivan Iturralde (IEF-UNC)

Comité Editorial: Miguel Bacic (UNICAMP), Luis Coria (UNCuyo), Ramón O. Frediani (IEF-UNC), Alejandro A. Gay (IEF-UNC), Carlos Gervasoni (UTDT), Hada G. Juárez de Perona (directora fundadora) (CEA-UNC), Jorge Motta (IEF-UNC), Darío Rossignolo (UBA), Gabriel Yoguel (UNGS)

Asistente de la Dirección: Claudia Palacios (FCE-UNC)

Actualidad Económica (ISSN N° 0327-585X (en papel) ISSN N° 2250-754X (en línea)) es una revista con referato, publicada cuatrimestralmente, que contribuye al conocimiento y difusión de temas económicos, privilegiando preferentemente el tratamiento de aspectos de actual interés. En forma accesible y atrayente para el lector, combina adaptaciones de investigación empírica con comentarios de actualidad y recomendaciones de política. Su ámbito y enfoque pretende privilegiar, aunque de ningún modo de manera excluyente, los acontecimientos sociales de la República Argentina y la Provincia de Córdoba.

El presente número de **Actualidad Económica** ha sido realizado con el aporte del Programa de Apoyo Económico para Publicaciones de la SECyT - UNC. **Actualidad Económica** es una publicación del **Instituto de Economía y Finanzas (IEF)** con sede en la **Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (UNC)**. **Contacto:** Bv. Enrique Barros s/n - Ciudad Universitaria X5000HRV - Córdoba, Argentina. Argentina. Teléfonos: 54-351-433-4089/90/91 Fax: 54-351-433-4436

E- mail: actualidad.economica@eco.unc.edu.ar Website: <http://www.eco.unc.edu.ar/ief>

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



In Memoriam: Alfredo Navarro

In Memoriam: Alfredo Navarro

Alberto José Figueras*

Profesor Emérito Universidad Nacional de Córdoba(Argentina)

Director Asociado de Actualidad Económica, Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Economía y Finanzas (Argentina)

Resumen

Recuerdo del. Dr. Alfredo Navarro, ex Presidente de la AAEP y Académico de Número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas (ANCE)

Palabras clave: Recuerdo, Economistas, Argentina.

Código JEL: A11

Atento al carácter de la nota, el presente escrito no ha pasado por el proceso habitual de arbitraje.

Abstract

Remembrance of. Dr. Alfredo Navarro, former President of the AAEP and Full Member of the National Academy of Economic Sciences (ANCE).

Keywords: Remembrance, Economists, Argentina.

JEL Codes: A11

1. Un Recuerdo de Alfredo Navarro

El día 4 de agosto nuestro Instituto de Economía y nuestra revista **Actualidad Económica**, vio partir a un amigo, el Doctor Alfredo Martín Navarro. Alfredo no era una persona conocida por el gran público pero sí lo era en los círculos de economistas de la Argentina. Llegó a lo que estimo es el más alto escalón en nuestro país: un sitial, como Miembro de Número, en la Academia Nacional de Ciencias Económicas. No era lo único. En el ámbito académico, Alfredo no requiere ninguna pre-

sentación ya que fue y será un referente de muchos de nosotros, por sus escritos, por sus ideas y su siempre presente don de gentes. Sin embargo, podemos acotar que su principal especialidad fue la línea de la Econometría Aplicada, sin olvidar la Macroeconomía, la Metodología Económica y las relaciones entre Economía y Biología. Con poco más de 50 años, fue Presidente de la Asociación Argentina de Economía Política. También fue Miembro Titular del Instituto de Ética y Política Económica de la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas. Asimismo, se desempeñó

como Codirector de la Revista Económica, de la Universidad Nacional de La Plata, desde 2008. Fue un destacado economista que formó a muchos de los actuales docentes del área, como el Dr. Walter Sosa Escudero. Entre sus valiosos aportes podemos destacar la tarea que, en el año 2007, la Asociación Argentina de Economía Política le encomendara con motivo de su cincuentenario: un libro conmemorativo donde se hiciera una revisión de los avances en nuestra ciencia durante ese período de 50 años; lo que llevó a la publicación de la obra "*Medio Siglo de Economía*", en base a los aportes, bajo su coordinación, de un grupo de miembros de la institución. En mi área de enseñanza específica, la Historia del Pensamiento, fue Profesor Visitante en la Cátedra de Historia del Pensamiento Económico en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, desde el año 2010. Entre otras distinciones, recibió el Premio "Cid Campeador", otorgado por la Diputación de Burgos (España) en el año 2005.

Su bonhomía y buen trato eran proverbiales. De una generosidad y humildad pocas veces presente en las plumas más distinguidas de la disciplina, estuvo siempre atento a ayudar al que lo necesitaba... y a enseñarnos. Así fue que, en nuestra Casa, la Universidad Nacional de Córdoba, convocado por el Profesor Ernesto Rezk, realizó la difícil tarea de Auditor Académico Externo del Instituto de Economía y Finanzas entre mayo y junio de 2003.

Personalmente lo conocí en la Reunión de la AAEP en Mendoza, hacia 1986, cuando me invitó a compartir un café en el hotel donde se hospedaba. Aquella fue una tarde inolvidable, en la cual también compartí con otro grande, el Dr. Mario Szychowski. A partir de entonces, cada vez que tenía yo la oportunidad de concurrir a la Reunión Anual de la AAEP, conversábamos, muy a menudo largamente. De modo particular recuerdo un almuerzo, al que



Dr. Alfredo Martín Navarro

me convidara generosamente en el restaurant del Shopping "Los Gallegos" (que él fundara, como continuación de la muy tradicional Tienda Los Gallegos de sus padres) en su ciudad de Mar del Plata. Fue entonces, no hace mucho, en el 2011, que descubrimos, entre sonrisas, que nuestros abuelos y bisabuelos provenían de la misma pequeña área del valle del Alto Iregua, dominado por la Sierra de Cebollera, cerca de Logroño, en la Comunidad Autónoma de La Rioja, en el nordeste de España. Dado lo pequeño de aquellas alejadas comunidades, seguramente hace siglos compartimos remotos ancestros comunes. En aquel almuerzo también estuvo, con su chispa e innegable buen humor, Juan Carlos De Pablo. Luego, ambos con gentileza, me acercaron en automóvil hasta Villa Victoria, la antigua casa de Victoria Ocampo, hoy Centro Cultural. Fue una jornada inolvidable.

Cada tanto, le enviaba alguna reflexión sobre historia del pensamiento para que me la comentara, cosa que hacía cabal y rigurosamente. Por el gran respeto y admiración que le profesaba, lo saludé de manera infaltable para las Fiestas Navideñas y de Fin de Año. Su respuesta siempre estuvo puntualmente presente... cosa tampoco tan habitual. Otro signo de un Gran Señor.

En el caso de esta modesta publicación de **Actualidad Económica**, en ocasión de cumplir 30 años de trayectoria, en el Número Aniversario, el 103, le solicitamos su colaboración. A lo cual, como siempre respondió afirmativamente. Su aporte fue su agudo trabajo, *“Relaciones entre la Economía y la Teoría de la Evolución”*. En aquel ensayo del 2021, nos presentó, con su habitual soltura, los vínculos de doble vía que históricamente han tenido, en sus teorías, la economía y la biología desde los ya lejanos tiempos de Robert Malthus y Alfred Wallace, hasta la economía evolucionista del presente, pasando revista a los conceptos de autores como Spencer, Marshall, Veblen, Keynes y Schumpeter, entre muchos otros. Desde ya sería una irreverencia de mi parte intentar glosar aquí las ideas del Doctor Alfredo Navarro. Por otro lado, estimo que la mejor manera de recordarlo, es a través de su propia palabra. Y como escribiera en la Editorial de aquel Número Aniversario *“Lo valioso, lo útil, es recurrir directamente a su propio pensamiento”*. Por eso recomiendo acudir a *“Relaciones entre la Economía y la teoría de la evolución”*, disponible en: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconomica/article/view/32918>

Adiós Alfredo..., aunque siempre estarás con nosotros..., siempre.

Buen gobierno, estado fiscal y buen gobierno fiscal*

Good governance, fiscal state and good fiscal governance

Miguel Ángel Asensio

Universidad Nacional del Litoral (UNL), Universidad Católica de Santa Fe (UCSF), Observatorio Fiscal Federal (OFIF), Fundación Dos Siglos (F2S), Instituto de Federalismo de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba (IFANDCSC) (Argentina)

asensio.ma@gmail.com

Resumen

Se examina la relación entre la idea genérica de buen gobierno con la específica de buen gobierno fiscal, no omitiendo la alusión al estado fiscal. La primera encierra un gran valor no sólo político, social e histórico sino que se reflejó en hitos artísticos memorables que contribuyeron a su expresión y difusión. La segunda se ejemplifica con una larga evolución captada por la historia económica, que recoge sucesivas transformaciones temporales de instituciones y procedimientos fiscales que como la primera deben conciliar con la evolución y el progreso humano.

Palabras clave: Buen gobierno, estado fiscal, buen gobierno fiscal.

Clasificación JEL: H80, N00.

Versión Final: 13/08/2024

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

Abstract

It is examined the relationship between the generic idea of good government with the specific of fiscal good government, not omitting to allude to the tax state. The first one encloses great value not only political, social or historical but was reflected in artistic masterpieces which have contributed to its expression and dissemination. The second is exemplified with a long evolution captured for the economic history, which collects the transformation overtime of fiscal institutions and procedures that like the former must be convivial with the evolution and human progress.

Keywords: Good government, tax state, fiscal good government.

JEL Classification: H80, N00.

Final Version: 13/08/2024

* El Autor expresa su profundo reconocimiento póstumo y agradecimiento por los intercambios y sugestivos comentarios debidos al Profesor Ricardo M. Bara (1937-2023), recientemente fallecido, recibidos en los momentos iniciales de la elaboración del presente. Sirva como homenaje adicional a la generosa y comprometida predisposición académica que ostentara.

1. Introducción

[La] “Alegoría del Buen Gobierno”, obra del pintor Ambroggio Lorenzetti nos recuerda el aspecto cualitativo central en la tarea de gobernar, caro a la política y disciplinas vinculadas. Arte en tiempos valor que tal “buen gobernar” mantenía en la época.

Las palabras precedentes, que reflejan una interpretación sociopolítica en clave artística remiten a una no muy lejana contribución periodística del autor.¹ Refieren a un emblemático y multicitado fresco preservado en el palacio de gobierno de la Siena medieval, que ha sido objeto de numerosos análisis tanto artísticos como desde la ciencia política.

Lo cierto es que en la reflexión de los filósofos el tema del “buen gobernar” ha antecedido largamente tal expresión artística. Es tal en tanto durante mucho tiempo esa especulación ha inspirado ampliamente las preocupaciones fundamentales del pensamiento político brotado desde las aportaciones aristotélico-platónicas o ciceronianas y aquéllas pre, para y post renacentistas posteriores.

Tan poderosa es la expresión y el contenido último que simboliza la obra mencionada, que ha dado lugar a reiteradas apelaciones, estudios interpretativos o nacidos bajo su estímulo. A título de ejemplo, valgan plumas como las de un economista-hacendista cual Luigi Einaudi, un filósofo jurídico-político como Norberto Bobbio y dos politólogos como Quentin Skinner y Pierre Rosanvallon, el primero en el Siglo XX y los tres últimos entre fines de éste y principios del Siglo XXI.²

El escenario era el de una de las ciudades-estado que prosperarían en los siglos XII y XIII en el norte y centro-norte de Italia precisamente hasta el estallido de la “Peste Negra” sobre mediados del Siglo XIV, momento en que el trágico interludio de mortalidad masiva al que se alude prologaría una notable declinación cuya recuperación sería visible recién un siglo después, tras la pérdida de un tercio de la población y en el caso sienés, no poca de su relevancia anterior.

En dicha ciudad toscana, podría decirse que la imagen artística se había elaborado en el tiempo que media entre dos grandes flagelos europeos, la “hambruna” de 1316-17 y la “muerte negra” de 1348-51, siendo presumible que el primero no haya alcanzado allí la violencia de otros lugares y que en todo caso la tradicional prosperidad previa se había recuperado y aún estaba vigente antes del segundo.³

Para la filosofía política son trascendentes las reflexiones de Bobbio, al recordar las discusiones sobre las varias formas de gobierno y el nexo entre las nociones de “bueno” y “malo”. Skinner resaltaría la anticipación pre-humanista del pensamiento itálico de la época y sus raíces romanas en Cicerón y Séneca más que en la tradición griega.⁴ Tampoco faltará la hipótesis de un posible posicionamiento del lado güelfo, por parte de Lorenzetti, en tiempos de disputa peninsular entre güelfos y gibelinos.⁵

3. En sus alusiones en la literatura de historia económica se alude a esta última como “Black Death” y también “Great Plague” (Gran Plaga).

4. Skinner, basándose en las aportaciones de pensadores italianos medievales del Duecento, sostendrá que hasta alrededor de 1260 reconocerían la influencia de Salustio, Cicerón y Séneca, antes del conocimiento o llegada de Aristóteles (a través de Averroes), mediante la *Ética Nicomáquea* (Ética a Nicómaco) y más tarde aún su *Política*, lo cual se descubriría en las representaciones de Lorenzetti.

5. *Guelfos y gibelinos* son los dos partidos que protagonizan largos enfrentamientos en la Italia medieval. Los primeros respondían al Papado y los segundos al Emperador del Sacro Imperio Romano Germánico.

1. Asensio, M. A. (2020b).

2. Véase Einaudi, L. (1954); Bobbio, N. (1982), Skinner (1993) y Rosanvallon, P. (2007).

La idea de “buen gobierno” ha involucrado e involucra inexcusablemente valores a veces discordantes, aunque también contenidos comunes. La armonía y concordia social, la capacidad convivencial de la misma sociedad, la paz, la virtud y especialmente la justicia, emergen como atributos obvios, particularmente la vigencia de la última, en la obra pictórica que incita estas reflexiones.

Aquí procuraremos verificar cómo cabe insertar el problema financiero público en esa idea genérica, tanto en la fase de captura como de aplicación de recursos, dados variados órdenes políticos. Retomamos de forma muy breve la reflexión sobre el estado fiscal y sus precedentes, la conexión entre estructuras económicas y sociopolíticas, incluida una escueta alusión a la misma Siena y la evolución de mejoras conducentes al “buen gobierno fiscal”.

2. Buen Gobierno e Impuestos

No cabe pensar que, en cualquiera de sus estadios, la idea de buen gobierno estuviera divorciada de alguna percepción o actitud hacia la existencia y el carácter de los impuestos y su empleo (dado que en la relación gobernante-gobernado existe siempre alguna forma de contraprestación).⁶ En otras palabras, que algún lugar debían ocupar las exacciones del príncipe dentro de la valoración de un orden político para que el mismo fuere catalogado como bueno, malo, aceptable o “mejor”.

Corresponde consignar que en la economía antigua hubo varias tendencias. Pierre Leveque recordaría que no habría actividad de la cual “el faraón no tomara su parte”.⁷ Por otra, Roma logró durante mucho tiempo

“externizar” su carga fiscal a sus derrotados⁸, hasta que finalmente hubo de recaer con gravámenes sobre sus ciudadanos.⁹ El evangélico “dar al César lo que es del César” explicita claramente la existencia del fenómeno tributario en tiempos del Imperio.

Sin embargo, Max Weber introduciría con acierto la calificación de “estado litúrgico” al reconocer la existencia de ciertas aportaciones que frecuentemente se expresaban mediante daciones en especie o servicios, las liturgias, que en su origen permitirán el sostenimiento de ceremonias públicas muy importantes como tales en la tradición de las civilizaciones griega y romana.¹⁰ Pero en el Occidente, la caída del Imperio Romano y su fragmentación posterior en lo que terminó conformando el régimen feudal, significó el ingreso en una era donde los recursos dominiales, señoriales o “manoriales” serían el sostén fundamental de

8. El tributo sería esencialmente una exacción exigida a los vencidos, no ligada, al menos simétricamente, a una idea de “contraprestación” por servicios públicos. Aquella se basaba en el poder del triunfador.

9. Es el caso de la célebre *vigésimma hereditarium* romana, entre otras, aun cuando existirían vestigios en el antiguo Egipto (Groves, H., 1964: 865). Sobre los ciudadanos romanos, sólo existió, además, un gravamen directo extraordinario sobre la propiedad, el *tributum* (o *tributum civium Romanorum*). En rigor los impuestos directos recaían esencialmente sobre las provincias romanas del Imperio, el *tributum soli* (impuesto sobre la tierra) y el *tributum capitis* (capitación). Recién sería Diocleciano a fines del Siglo III quien con sus reformas extendería el *tributum* provincial a las tierras de Italia, convirtiéndolo en el impuesto imperial a la tierra (Bullock, Ch., 1898: 443).

10. Cfr. Weber, M. (1997), pp. 95-96. En rigor, las *liturgias* del mundo antiguo se asemejarían a donativos o entregas gratuitas, muy importantes, a veces, y que luego se irían transformando tras siglos en no gratuitas o forzosas tal como Weber las refleja. Tucídides, el historiador de la Guerra del Peloponeso, citado por H. Groves, relataría que además de financiar los coros, danzas y cantos poéticos, caros a los griegos, las mismas sustentarían el armado de las flotas “que durante tanto tiempo dominaron los mares” (Groves, H., 1964: 865). Gerloff recordará su importancia también en el Egipto faraónico y el Imperio Bizantino. Destacaría en Grecia la *coregía* (coros), la *triararquía* (armado y mantenimiento de naves) y *gimnasiaarquía* (organización de certámenes gimnásticos) [W. Gerloff, 1961: 69-70].

6. En clave más moderna se diría que el intercambio fiscal es omnipresente (Buchanan).

7. Véase Leveque (1993).

Cuadro 1. Sistemas financieros y fiscalidad

Fase	Esquema Financiero	Notas características
1	Estado Litúrgico	Aportaciones y servicios hacia el Estado
2	Estado Patrimonial	Propiedades y explotaciones del príncipe
3	Estado Fiscal	Los ingresos prevalecientes son impuestos

los estamentos feudales. La propiedad sería la base esencial de los ingresos.

En tal contexto, las rentas de la propiedad dominical permitirán a los señores sostener una milicia o cuerpo armado con el cual podrán reivindicar su papel protector y lograr reconocimiento como tales, en un cierto ámbito territorial. Ello, sin perjuicio del mantenimiento de diversos componentes “litúrgicos”.

Los ingresos señoriales denotaban o visibilizaban esa presencia dominante de la patrimonialidad, que también o todavía incorporaba liturgias. Las servidumbres o servicios que nos detallarán Max Weber y el propio Schumpeter recogerán esa mixtura. Las “corveas” serían todavía visibles en el Siglo XIX.¹¹

Cuando llegó el turno del “estado fiscal”¹², su afirmación como “forma pura” tendría una

11. Además de la célebre corvee que eliminaría Turgot en Francia en el Siglo XVIII, subsistirían otros servicios, incluidos los corporales, de tipo gratuito hasta entrado el Siglo XIX. A su vez, la patrimonialidad se expresaría en monopolios tempranos derivados del Oikos (economía doméstica del señor como la denominaría el economista Karl Rodbertus) a saber, el molino, la cervecería, la panadería y horno para pan (Weber, 75-78, Schumpeter, 156, Gerloff, 105-106).

12. Para una exhaustiva consideración de la noción de “estado fiscal” a partir de la construcción schumpeteriana remitimos a Bara (2020). En la confrontación entre el estado litúrgico y el estado fiscal, Weber identificará al primero como el que utilizaba a sus súbditos como fuentes de servicios, atendiendo a sus necesidades a base de imponer prestaciones y al segundo como el que paga ejércitos y funcionarios con impuestos percibidos de tales súbditos (op. cit., pp. 95-96).

secuencia de distintas implantaciones temporales según los países o áreas geográficas, reconociendo configuraciones híbridas como antecedente, sino casi perfectas estructuras financieras de dualismo patrimonial-fiscal, hasta una más concreta afirmación del último formato en el Siglo XIX.

De allí el Cuadro 1 que expresa una taxonomía básica. Pero como ha señalado oportunamente Gabriel Ardant, la clave para que ello fuera posible es la existencia de una estructura económica de base o soporte que hiciera factible, según épocas, que esas fuentes financieras estuvieran dotadas de “suficiencia” (Ardant, 1975).

Ahora bien, la llegada al estado fiscal, constituyó entonces una suerte de última instancia o punto de arribo en la exploración de fuentes alternativas de ingresos por parte de los estados en formación y por ende de las acciones de gobierno emprendidas en consonancia con ello, dadas las resistencias que habrían de emerger de los distintos sectores y actores afectados.

Ese punto de arribo, visualizado en el Siglo XX que no había cumplido dos décadas pero terminaba de atravesar una Guerra Mundial devastadora, implicaba una fiscalidad del capitalismo que expresaba una economía mixta con funciones predominantes de estado guardián y que aún no se había desplegado con roles más explícitos comprendidos en lo que

se conocerían como fallas del mercado.¹³

La mención a recurso de última instancia tiene que ver con las resistencias mencionadas, que fueron generalizadas en Occidente, más allá del caso emblemático de la Gran Bretaña de los Estuardo¹⁴, experiencia también matizada por un fuerte enfrentamiento religioso. Pero la base de esa lógica (los impuestos como último recurso) quedaría claramente reflejada en la “teoría” establecida por Jean Bodin en el último cuarto del Siglo XVI, al tratar los “ingresos del soberano”, en sus *Seis Libros de la República*.¹⁵

El ordenamiento “bodiniiano” de los ingresos públicos es suficientemente indicativo de una concepción de época, que parecía no ser exclusiva de una Francia anterior al Siglo de Colbert y Luis XIV, a saber: a) el patrimonio de la república; b) las conquistas al enemigo; c) los presentes de naciones amigas; d) las pensiones o tributos de aliados; e) el tráfico comercial y f) los impuestos sobre los súbditos.¹⁶

Consecuentemente, antes del arribo del estado fiscal como “estado impositivo” o estado que vive esencialmente de impuestos o se basa en impuestos, cabe reconocer formaciones sociopolíticas “con impuestos” aunque en gradaciones históricamente crecientes para tal componente. Arribados al predominio de este último, habríamos llegado al “estado fiscal”. El “estado impositivo”, entonces, habrá sido precedido por el “estado con impuestos”.

El Estado Patrimonial, a su vez, tuvo algunas manifestaciones relevantes. Tal el caso de Brandenburgo-Prusia, donde alcanzó una

conformación perdurable, que se correspondió con la “modernización” acaecida entre 1640 y 1790, es decir entre la primera mitad del Siglo XVII y fines del Siglo XVIII. En ese caso, la aplicación de la regla según la cual “el Rey debía vivir de lo propio” o sea de sus posesiones, heredades y fincas, es decir de su patrimonio, sería largamente respetada (Braun, 1975).¹⁷

A través de esa fuerte estructura tradicional que todavía era poderosa en el Siglo XIX, iría creciendo hasta ser visible e importante el estado fiscal que reflejarían Goldscheid y Schumpeter.¹⁸ Estudios recientes han indicado que incluso avanzado tal Siglo XIX podía apreciarse una estructura dual (o híbrida) de ingresos públicos en el contexto germánico, donde las rentas patrimoniales todavía representaban cerca del 50% del recaudo total (Wagner, 2007).¹⁹

Esa realidad no sería coincidente con la evolución registrada en Gran Bretaña²⁰, donde a fines del Siglo XVII hay un evento sustantivo que tiende a moldear antes que en otras partes de Europa el esquema de financiamiento público: la creación del Banco de Inglaterra en 1694, que significó una válvula financiera para el gobierno y las guerras de ese país, donde

13. La obra de Schumpeter que lo identificaría (*La crisis del Estado Fiscal*) data de 1919, influida a su vez por la situación de Austria, donde sería Ministro de Finanzas.

14. Véase Groves, H. (1967).

15. Véase Bodin, J. (1576).

16. Bodin, J., op. cit. y Asensio, M.A. (2015b).

17. El papel crucial de los apremios financieros en la conformación y evolución de los sistemas de hacienda ha sido muy visible también en casos como el de España, donde en su fase de “Antiguo Régimen” la base patrimonial de ingresos y privilegios fue emblemática, tanto como el recurso a endeudamientos memorables, como los de Carlos V y Felipe II, acaecidos con banqueros europeos, pero sin banco propio.

18. Véase nuevamente Bara, R. (2020), obra citada.

19. Como lo enuncia el mismo Wagner, ello sería importante en la construcción de la teoría fiscal de base cameralista, que justifica la patrimonialidad en autores emblemáticos como Von Justi (contemporáneo de Adam Smith), a poco de iniciarse la segunda mitad del Siglo XVIII (Asensio, M.A., 2023: 19-34).

20. Pese a que como lo recuerda nuestro ya citado Groves, tampoco debería ignorarse en sus orígenes importantes posesiones reales y por ende una visible “patrimonialidad” en Gran Bretaña (Groves, H., op. cit., p. 868).

los pagarés del Estado posponían el recurso a impuestos, mientras que los existentes debían ser tales que garantizaran el repago de tales deudas. El estado fiscal británico lo fue como tal, comprendiendo una notable capacidad de acceso al crédito, lo que implicaría una correspondencia entre tal solidez y la fortaleza de dicho crédito.²¹

3. Estructuras socioeconómicas, estructuras sociopolíticas e imposición

Ya hemos aludido a la importancia de las transformaciones en las estructuras económicas para factibilizar la imposición y la fiscalidad. En tiempos de la señalada observación de Gabriel Ardant, otros estudios modernos denunciarían dicho nexo, tal el conocido de Harley Hinrichs.²²

La posibilidad de imponer pagos en dinero sería sustantiva. En una economía no suficientemente monetizada las prestaciones en especie debían ser abundantes y por tanto las burocracias no encontrarían sencillo determinar las cargas a imponer a las respectivas sociedades de época.

Pero además de las económicas, importaban las estructuras sociales. Si apelamos nuevamente a Schumpeter, ha de recordarse que en su obra póstuma recordaría que durante cierto tiempo se preferirían los impuestos indirectos, atento a que *por lo menos, con los mismos se lograba que también contribuyeran los nobles*, que de otro modo estaban frecuentemente exentos de tributación.²³

21. Véase también Kennedy (2005), donde se conecta ese logro nacional en términos de movilización de recursos, como elemento de ventaja en relación al caso de Francia, aun disponiendo de una menor población que ésta.

22. Véase Hinrichs, H. (1967).

23. Aludimos a su explícita formulación en la *Historia del análisis económico* (1971).

En la misma monumental contribución había reiterado, a su vez, el rol crucial que había tenido la batalla entre burocracias principescas o “generales” y burocracias estamentales o territoriales por el control de los impuestos, en lo cual en el ámbito continental, por oposición a lo acontecido originalmente en Inglaterra, se habían impuesto las primeras para concluir con la preeminencia del “estado fiscal centralizado”.²⁴

Importa al respecto una rápida mención en lo acontecido en Toscana y la Siena de Lorenzetti en relación al tema impositivo. Siena se ubicaría como ciudad centro-septentrional italiana, dentro de experiencias que comprendieron a otras ciudades-estado como las destacadas Florencia y Venecia, además de Pisa y Lucca, entre otras.

En todas ellas había sido importante tanto la época de las comunas como su alternancia con los señoríos. En tal contexto, no sólo las relaciones entre las ciudades y su área rural circundante o “contado”, como entre clases intraciudad, serían las que determinaron desplazamientos entre distintos intentos de afirmar la tributación directa²⁵ o la indirecta basada en consumos.

Se ha señalado que en toda esa región las finanzas públicas estarían atravesadas por tales intentos, así como por la apelación

24. No es fácil ser sintético en este tópico, dada la preferencia por los estudios de formación del Estado, en destacar el rol de la centralización en su gestación. Sin embargo, en el caso germánico, el resultado ya en tiempos modernos fue el de un centro con capacidad unificante en ciertos aspectos, pero al precio de respetar importantes poderes en los estados territoriales, base de sus conformaciones federales actuales. Distinto es el caso francés y su “república única e indivisa”.

25. Aquí sería importante el denominado *estimo* (determinación, tasación, valuación de bienes) para posibilitar la gravabilidad de los capitales y patrimonios, naturalmente resistido por las clases poseedoras que se inclinarían por la tributación indirecta y el recurso al préstamo.

frecuente y consolidada a la *deuda pública*, frecuentemente conformada por *préstamos forzosos*, que además tendrían la particularidad de ser en ocasiones reembolsables. El rol de Siena en ese escenario no sería menor, tal cual denuncian las palabras del historiador económico William M. Bowsky.

Durante la Primera Mitad del Siglo XIII Siena fue uno de los más grandes centros bancarios de Europa Occidental. En 1260 la *Siena Gibelina* infligió una desastrosa derrota a Florencia en la batalla de Montaperti. Su fortuna militar se revirtió en 1269 y se convirtió al *Guelfismo*. El régimen “de los Nueve” se componía de Comisiones Bimestrales, era el *concistoro* (Consistorio) de la ciudad o Suprema Magistratura. Los Nueve gobernaron cerca de 70 años (1287-1355), una longevidad superada entre las repúblicas italianas sólo por la oligarquía veneciana (Bowsky 1962).

Muy temprano en el Siglo XIV, después de una era de expansión de la centuria precedente que mostraba síntomas de disminución, Siena daría un gran paso para racionalizar la imposición directa. En 1315 fue creada la denominada *Tavola della possessioni*, es decir un catastro, que como tal se anticiparía en un siglo nada menos que al florentino, aprobado recién en la tercera década del *Quattrocento* (1427).

El período entre fines del Siglo XIII y comienzos del XIV permitió verificar en las ciudades italianas aludidas, un esquema donde en el *contado* predominaría la imposición directa, que le era reclamada por las ciudades dominantes, y en la ciudad misma prevalecería el rendimiento de los tributos indirectos, que superaban ampliamente el rendimiento de cualquier otro ingreso, salvadas diferencias de tiempo y métodos de aplicación.

Lo anterior sería particularmente aplicable a Siena. A partir de la tradición de la *Tavola* y las evaluaciones emergentes de la riqueza

de los contribuyentes, aplicaría el *dazio* o *lira* como impuesto directo.²⁶ Indica Bowsky, que su determinación contemplaría exenciones para las necesidades básicas en montos que variaban de acuerdo al status económico y social (Bowsky, 1969). Se ha sostenido, empero, que precisamente el Gobierno de los Nueve (1287-1355) que entorna el tiempo de elaboración del fresco de Lorenzetti (1338-1340) fue un régimen siempre funcional en materia económica y fiscal para los intereses mercantiles y financieros que representaban el próspero devenir de la ciudad (Mainoni, 1999:155).²⁷

Reflejarían ello con la potenciación de los impuestos indirectos y su respectivo arrendamiento, controlado por mercaderes y banqueros y la expansión de la deuda pública, con un fuerte papel para los *préstamos voluntarios*, muy ventajosos para sus tenedores, esquema contrapuesto a una tributación especialmente gravosa para la comunidad del territorio sometido, quizás parcialmente sustentada en la creciente importancia agropecuaria de la economía sienesa (Mainoni, 1999:156).

4. Buen gobierno y buen gobierno fiscal

La parábola conceptual entre el buen príncipe y el buen fisco, o, la parábola temporal entre muy añejos reclamos por buen gobierno en general y buen gobierno fiscal en particular, se han reflejado en transformaciones epocales.

El buen gobierno fiscal involucra obviamente una larga trayectoria, abarcando en

26. Indica Luciano Bianchini (1868) que la Lira servía de norma y de fundamento a la distribución del impuesto. Los Sieneses llamaban Lira, a lo que los Florentinos denominaban Estimo (ya mencionado), tanto que se usaron indistintamente, no sólo para significar la base del impuesto, sino también el impuesto mismo (p.55).

27. Nombres de familias como los Piccolomini, los Tolomei o los Salimbeni e instituciones como el Monte dei Paschi, son emblemáticas para una época de brillo para Siena, que también se destacará como centro en el comercio de lanas.

sentido más amplio, ambos lados del presupuesto. Sin duda comprendería los avances y mejoras en materia impositiva, pero también importaría la de los gastos, su registro y control. Mencionemos sólo algunas expresiones desde ambos lados.

La aparición explícita de la *consensualidad* tras su expresión emblemática en la Carta Magna británica de 1215, que por otra parte tuvo modificaciones y ratificaciones posteriores luego²⁸ y requirió de una Petición de Derechos en 1628 y su fortalecimiento mediante una Declaración de Derechos en 1689 (Revolución Gloriosa que instauraría la monarquía constitucional en Inglaterra), no dejó de reconocer otras manifestaciones continentales como las consultas estamentales o a ciudades (Francia y España), así como a estados territoriales y estamentos en Alemania, entre otras.²⁹

Los *catastros*, sean en casos como el de la temprana expresión de la *Tavola sienesa* o el ejemplo florentino, tanto como en la experiencia francesa de Turgot más tarde³⁰, fueron instrumentos que mejoraron sensiblemente la capacidad técnica de las burocracias, con efecto en la eficiencia pero también en la equidad de la tributación.

La mezcla dicotómica *directos-indirectos* reflejó tensiones sociopolíticas y de poder económico a través del tiempo, pero pese a sus diferencias y sus distintos impactos “de clase”, llegaría el momento de apreciar como lo haría Gladstone, ya avanzado el Siglo XIX, que eran “dos señoritas a las que convenía igualmente cortejar”.³¹

El desarrollo de las *economías monetarias* permitió superar la fase histórica de pagos en especie, aunque no siempre sería acompañada por menor avaricia por parte de los príncipes, que no dudarían en apelar a su falsificación reduciendo la proporción de metal noble que las integraba (“*money debasement*”), denunciando su origen en una falla que perduraría, los desequilibrios financieros y la ausencia de orden fiscal.

Aunque ha habido expresiones modernas de “privatización” en la recaudación de impuestos, vigente desde tiempos romanos y visible en la edad media y aún lozana en plena modernidad, el *arrendamiento de recaudaciones* fue siendo suplantado por burocracias profesionales que procurarían superar los males que llevarían a Dupont de Nemours a señalar a aquéllos recaudadores como elementos “sin rey ni patria”.³² Ello señala la crucialidad o centralidad, desde antaño a la contemporaneidad, de la *administración fiscal y su eficiencia*.

Si bien la *aprobación y el control sobre el gasto público* sería demorosa en relación a los impuestos, evolucionó desde formas donde estos últimos se aprobaban para determinados fines, usual aunque no únicamente ligados a la guerra.³³ Las concesiones estamentales al príncipe también se ligaron a la verificación del destino de los fondos, lo cual los asimilaba a “impuestos afectados” (Braun, 1975).

Sin embargo, su escrutinio más escrupuloso llegaría con los *presupuestos*, donde inicialmente importarían los impuestos que se aprobaban y no tanto el seguimiento de los gastos. Si hemos de seguir a Buck, ello ocurrió en Inglaterra recién en 1861, donde habría

28. Como la temprana que se remonta al Rey Eduardo III, en 1297, a quien se requirió cumplir con el requerimiento consultivo para establecer tributos.

29. Remitimos nuevamente aquí a la gran contribución de Braun (1975).

30. Véase nuestra contribución en Asensio, M. A. (2020a).

31. Véase Ferguson, N. (2003).

32. Dupont de Nemours, P. S. (1815).

33. Schumpeter apuntaría el importante gasto cortesano, por un lado, y la inevitable apreciación de “que el turco no era sólo un problema del príncipe”. Europa no olvidaría que las fuerzas otomanas llegaron hasta muy cerca de Viena, hasta ser allí detenidas.

“auditor” desde 1866.³⁴ En Francia, concorde a Jeze existiría un presupuesto recién con el Baron Louis, en 1814.³⁵ Antes, la *Compte rendu* (Informe) del Ministro Necker había significado una rendición de cuentas, aunque no un presupuesto. Habría estados alemanes previéndolo en sus constituciones a principios del Siglo XIX y Prusia, en 1850.³⁶

A pesar que con los ejemplos anteriores apenas se desea insinuar un camino o trazado histórico que es mucho más vasto, permite percibir que el “buen gobierno” en general ha podido ser apoyado crecientemente a lo largo del tiempo por las mejoras y perfeccionamiento en el campo fiscal. Claro que el primero y su percepción, es mucho más vasto aunque en modo alguno ajeno a las exigencias financieras del Estado.

5. Comentarios de cierre

El muy somero repaso a la vinculación subyacente entre la vieja idea de buen gobierno, la formación del estado fiscal y la idea de buen gobierno fiscal nos pone de manifiesto una pluralidad de cuestiones de cuya enunciación sólo ensayamos unas pocas.

La idea de *buen gobierno* que tuviera la expresión artística medieval que encabeza esta indagación alcanzó una fuerte prosapia que se enraizaba en las contribuciones filosóficas sobre el gobierno, tanto en las antiguas como en posteriores.

Superados sus componentes más generales como el requerimiento de justicia y de virtud, sin duda puede recoger distintas miradas donde al factor político y los valores vinculados

al identificar al “buen príncipe” se entrecruzan para lograr más de un formato.

Tales transformaciones y desarrollos no desconocieron retrocesos, aunque en el avance de largo plazo no es fácil descubrir cortes nítidos entre fases. Eso acaece cuando se aprecia que más que formas únicas de ingresos fiscales que tipificaran épocas, lo que encontramos es ingresos prevalecientes o predominantes dentro de estructuras mixtas que van dando lugar a lo nuevo mientras se verifican permanencias de formas más antiguas. Lo propio en la conformación de los gastos y sus programas, combinando los que Eckstein distinguiría como “exhaustivos” o de “transferencia”.³⁷

Sin duda, tras siglos de maduración y visto desde la modernidad, aún en el estricto terreno financiero fiscal, el buen gobierno general, se ha podido apoyar en mejoras instrumentales paulatinas que han posibilitado y posibilitan un funcionamiento estatal donde sean más factibles las facetas del buen gobernar.

Los experimentos fiscales de las ciudades italianas y de la propia Siena que inspirarían a Lorenzetti y su apología del buen gobierno seguramente formaron y habrían de formar parte de la acción humana que si bien se apartaría en adelante muchas veces del bien común en que pensara el artista medieval y los humanistas que lo inspiraban, no podrían desconocer ni evitar su preeminencia en tal aventura humana en el largo plazo.

6. Referencias Bibliográficas

Ardant, G. (1975). “Financial Policy and Economic Infrastructure of Modern States and Nations”, in Tilly, Charles, op. cit., pp. 164-242.

37. Los primeros, así denominados en tanto generadores de una demanda real de bienes y servicios (Eckstein, O., 1967).

34. Buck (1946), pp.14-19.

35. Jeze, Gastón (1923), p. 46. El Baron Louis había estudiado el sistema británico bajo Pitt y fue Ministro de Finanzas de la Restauración francesa en 1814-15, siéndolo nuevamente en 1831-32.

36. Willoughby (1936).

- Asensio, M. A. (2015). *Economía Fiscal*, Buyatti, Buenos Aires.
- Asensio, M. A. (2020a). “Turgot revisado de nuevo. Impuestos directos e indirectos y la política económica y fiscal del Siglo XVIII”, *Actualidad Económica*, N° 100, UNC, Córdoba.
- Asensio, M. A. (2020b). “Las prácticas del buen gobierno”, *Clarín*, 12 de Diciembre, Buenos Aires.
- Asensio, M. A. (2023). *Finanzas estatales. El Estado y el dinero bajo la lupa científica*, Buyatti, Buenos Aires.
- Bara, R. (2020). “El estado fiscal y la crisis argentina”, *Actualidad Económica*, Número 100, UNC, Córdoba.
- Bianchi, L. (1868). “La Lira, la Tavola delle possessioni e le Preste nella Repubblica di Siena”, *Archivio Storico Italiano*, SERIE TERZA, Vol. 7, N° 2 (50), pp.53-88.
- Braun, R. (1975). “Taxation, Sociopolitical Structure and State-Building: Great Britain and Brandenburg-Prussia”, in Tilly, Charles, op. cit. pp. 243-327.
- Bobbio, N. (1982). “Il Buon Governo”, *Belfagor*, Vol. 37, N° 1, 31, Gennaio, pp. 1-12.
- Bodin, J. (2010). *Los seis libros de la república*, Colección Clásicos del Pensamiento, Tecnos, Madrid.
- Bowsky, W. M. (1962). “The Buon Governo of Siena (1287-1355). A Mediaeval Italian Oligarchy”, *Speculum*, University of Chicago Press, Volume 37, Number 3, July, pp. 368-381.
- Bowsky, W. M. (1969). Direct Taxation in a Medieval Commune: The Dazio in Siena, 1287-1355, *Explorations in Economic History*, Volume 7, Issues 1-2, Autumn-Winter, pp. 205-221.
- Buck, A.E. (1946). *El presupuesto en los gobiernos de hoy*, Peuser, Buenos Aires.
- Bullock, C. (1898). “Direct and Indirect Taxation in Economic Literature”, *Political Science Quarterly*, Vol. XIII, N° 3, pp. 442-476.
- Cameron, R. (1989). *A Concise Economic History of the World*, Oxford University Press, New York, Oxford.
- Cusminsky de Cendrero, R. (1991). *Los fisiócratas*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Dupont de Nemours, P. S. (1815) [1991]: “Carta a Juan Bautista Say”, en Cusminsky de Cendrero, R. (1991), op. cit., pp. 133-161.
- Eckstein, O. (1967). *Finanzas Públicas*, Editorial UTEHA, México.
- Einaudi, L. (1954). *Il buongoverno*, Laterza, Bari. Fragmentos en español en Florilegio del buen gobierno, Organización Techint/El Ateneo, Buenos Aires, 1970.
- Ferguson, N. (2003). *Poder y dinero en la historia contemporánea*, Ediciones Taurus, Madrid.
- Gerloff, W. (1961). “Fundamentos de la ciencia financiera”, Tomo 1, pp. 1-73, en W. Gerloff y F. Neumark, *Tratado de Finanzas*, 2 Tomos, El Ateneo, Buenos Aires.
- Groves, H. M. (1975). *Finanzas Públicas*, Editorial Trillas, Tercera reimpression, México.
- Hinrichs, H. (1967). *La estructura tributaria durante el desarrollo*, CEMLA.
- Jeze, G. (1923). *Las finanzas públicas de la República Argentina*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- Kennedy, P. (1987). *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza y Janes, Madrid.
- Mainoni, P. (1999). “Fiscalidad directa e indirecta en la Italia medieval del centro y del norte. Algunas orientaciones historiográficas recientes”, *EM*, pp. 151-166.
- Rosanvallon, P. (2007). *El buen gobierno*, Manantial, Buenos Aires.
- Schumpeter, J. A. (1971). *Historia del análisis económico*, FCE, México.
- Skinner, Q. (2009). *El artista y la filosofía política. El Buen Gobierno* de Ambrogio Lorenzetti, Editorial Trotta y Fundación Alfonso Martín Escudero.
- Tilly, C. (1975). *The formation of nations and states in Western Europe*, Princeton University Press.
- Wagner, R. (2003?). “Public Choice and the Diffusion of Classic Italian Public Finance”, Mimeo.
- Weber, M. (1997). *Historia económica general*, FCE, México.
- Willoughby, W. F. (1936). “Budget”, en *Encyclopedia of Social Sciences*, Directed by Edwin R. A. Seligman.

Análisis de la distribución del stock bovino en Argentina: concentración, desigualdad y agrupamiento

Analysis of the distribution of the bovine stock in Argentina: concentration, inequality and clustering.

Santiago A. Pérez*

Lic. en Administración de Negocios Agropecuarios. Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa. Becario Doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) (Argentina) s.perez@conicet.gov.ar ; <https://orcid.org/0000-0002-7679-8819>

Santiago Ferro Moreno**

Doctor en Ciencias Económicas, orientación Administración (FCE-UNC). Lic. en Administración de Negocios Agropecuarios. Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de La Pampa (Argentina) sferromoreno@agro.unlpam.edu.ar ; <https://orcid.org/0000-0001-5131-3662>

Resumen

El sector ganadero cárnico bovino de Argentina viene evidenciando diversos cambios en los últimos años. Dos de los más relevantes son el aumento del stock bovino y la disminución en el número de establecimientos productores, lo que podría suponer un proceso de crecimiento de producción con concentración. El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis sobre la desigualdad y la concentración del ganado y los establecimientos bovinos en las provincias de Argentina en el período 2012-2021. Para esto, se construyeron y obtuvieron los índice GINI e índice de Herfindahl-Hirschman a partir de la estratificación de establecimientos, haciendo un comparativo de la evolución entre los años planteados. Los resultados muestran que existe una buena distribución del stock por estratos, pero comparativamente en los años se dio un aumento en la desigualdad y concentración. En base a estos dos resultados, se pudieron conformar tres grupos de provincias.

Palabras claves: stock ganadero bovino, diversificación, intensificación.

Clasificación JEL: Q10.

Recibido: 6/10/2021

Aceptado: 20/5/2023

Abstract

The bovine meat sector in Argentina has been showing various changes in recent years. Two of the most relevant are the increase in the bovine stock and the decrease in the number of producing establishments, which could imply a process of production growth with concentration. The objective of this work is to carry out an analysis on the inequality and concentration of cattle and bovine establishments in the provinces of Argentina in the period 2012-2021. For this, the GINI index and the Herfindahl-Hirschman index were built and obtained from the stratification of establishments, making a comparison of the evolution between the years raised. The results show that there is a good distribution of the stock by strata, but comparatively in the years there was an increase in inequality and concentration. Based on these two results, three groups of provinces could be formed.

Keywords: cattle stock, diversification, intensification.

JEL Classification: Q10.

Received: 6/10/2021

Accepted: 20/5/2023

1. Introducción

La cadena ganadera cárnica bovina es uno de los sectores productivos de mayor relevancia en la Argentina (Capdeville, 2020; Ruiz et al., 2022). Su importancia se explica por cuestiones económicas, culturales, ambientales y sociales a lo largo de todo el territorio nacional (Díaz y Pérez, 2020). La cadena plantea complejidades y desafíos propios, que deben ser entendidos y abordados desde miradas sistémicas; uno de estos aspectos es el proceso de concentración y desigualdad dentro de la misma (Hacknikel et al., 2019; Bona, 2020).

La Argentina es el primer país del mundo en términos de consumo per cápita de carne bovina, seguido por Estados Unidos y Uruguay. Si bien el consumo viene cayendo en las últimas décadas, sigue ubicado, en términos relativos a otros países, como el más relevante (47,87 kg/hab/año promedio 2022) (Instituto de Promoción de Carne Vacuna Argentina -IPCVA-, 2023). El mercado interno nacional significa unos 2.183 miles de toneladas res c/ hueso (SENASA, 2022).

A nivel nacional, el stock bovino aproximado es de 53,4 millones de cabezas, distribuidas en unas 130.929 explotaciones (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria -SENASA-, 2022). Se faenan anualmente unas 12,9 millones de cabezas, con un promedio de 390 kilos en pie para el mercado interno y 420 kilos para exportación, lo que deriva en una producción de 2,98 millones de toneladas anuales de res con hueso, ubicando al País en el sexto lugar mundial en producción (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca -MAGyP-, 2022). Tres cuartos de lo producido se destinan al mercado interno y el resto a la exportación. Unas 378 plantas se encuentran habilitadas a nivel nacional para la faena de este tipo de animales (SENASA, 2022). Las exportaciones en 2021 fueron de 803.544 toneladas equi-

valentes res con hueso, posicionando al País como el quinto exportador, detrás de Brasil, Estados Unidos, Australia e India. En total se exportaron 2,7 miles de millones de dólares en 2021, siendo los principales clientes China (73 %), países de la Unión Europea, Chile, Israel y Estados Unidos (MAGyP, 2022).

La cadena de valor genera aproximadamente 500.000 puestos de trabajo directos e indirectos, cerca de 3 de cada 4 provienen de la producción primaria, el 15 % en la agroindustria y el resto en la distribución y comercialización (Ariño et al., 2022). En total, aportan cerca del 2 % del valor bruto de la producción generados por las cadenas productivas del agro argentino (D'Angelo et al., 2021).

En los últimos años se dio una expansión de la frontera agrícola, relocalizando los eslabones iniciales de la cadena ganadera hacia otras unidades productivas territoriales (Martínez Dougnac, 2013; Hacknikel et al., 2019; Capdeville, 2020). Además, se dieron procesos de concentración, manteniendo y aumentando el stock ganadero, pero disminuyendo los establecimientos con dicha producción enfatizando en el desarrollo de economías de escala (Fernández, 2014; Azcuy Ameghino y Fernández, 2019; Capdeville, 2020).

En el año 2012 Argentina contaba con un stock de 52,2 millones de cabezas de ganado bovino, distribuidos en 236.805 establecimientos. En 2021 la cantidad de ganado bovino aumentó un 2,3 % y la cantidad de establecimientos disminuyó 22,5%, una caída en términos absolutos de 53.344 establecimientos. El 80 % del stock se encuentra concentrado en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe (SENASA, 2022). Más allá de esta distribución, en los últimos años se dio un aumento de las existencias ganaderas en las provincias tradicionalmente no ganaderas (MAGyP, 2022).

Capdeville (2020) sostiene que las investigaciones y la información alrededor de la concentración de la actividad ganadera son escasas, más allá de la importancia del tema. Tampoco se realizan estudios sobre la estructura del sector y la desigualdad, como medida de la distribución de los animales y la tierra (Osatinsky, 2021; Vértiz et al., 2022). En este marco, el objetivo general del presente trabajo es analizar la desigualdad y concentración del stock nacional y los stocks provinciales de ganado bovino en Argentina. Específicamente, se pretende: 1) analizar la evolución de las variables stock y establecimientos de ganado bovino en Argentina desde 2012 a 2021; 2) calcular índices de concentración y desigualdad; 3) realizar agrupamiento de provincias por comportamientos homogéneos en lo que respecta a evolución de índices en el tiempo.

En un primer apartado del trabajo, se reflexiona teóricamente sobre aspectos de concentración y desigualdad en un sector productivo particular. Luego, se plantea el marco metodológico y a continuación los resultados obtenidos. Se desarrolla un análisis nacional de concentración y desigualdad de estratos, para luego avanzar más específicamente al análisis territorial a nivel provincial. Por último, se plantean las conclusiones y reflexiones finales del trabajo.

2. Concentración y Desigualdad

La concentración de mercado es utilizada para estudiar la estructura o morfología de los mercados (Paturllane, 2019). Se plantea como uno de los temas de mayor relevancia en el sector agropecuario argentino de los últimos años, especialmente en el sector ganadero bovino (Capdeville, 2020). Siguiendo a Paturllane (2019), es uno de los factores económicos principales con incidencia en la competitividad del sistema ganadero, y con efectos sobre las asimetrías de poder de la cadena.

Dentro sistema ganadero bovino, existe una heterogeneidad importante de actores, caracterizados por la posesión de activos físicos, capital financiero, activos productivos críticos y habilidades o conocimientos claves para la producción y el comercio que fijan condiciones en el sistema (Anlló et al., 2013; Bisang, 2022).

La concentración de este sector se encuentra explicada por la vigencia y eficacia del proceso de producción y el desarrollo de economías de escala en la producción (Azcuy Ameghino y Fernández, 2019). La competencia por el uso de la tierra y el cambio tecnológico derivan en la necesidad de mayores valores de inversión para mantenerse e ingresar en la producción agropecuaria, reduciendo las cantidades de establecimientos (principalmente chacareros y familiares) y fomentando el nivel de concentración (Fernández, 2019; Capdeville, 2020). Estos procesos no se dan de manera igualitaria en todo el territorio nacional (Capdeville (2020); la disminución del número de establecimientos se da centralmente en la región pampeana, pero hay provincias de la periferia donde aumenta o se mantiene el nivel de stock bovino y disminuyen el número de establecimientos (Fernández, 2014; SENASA, 2022).

Otro concepto diferente al de concentración es el de desigualdad, entendida como las disparidades o diferencias en la distribución de recursos entre unidades específicas bajo análisis (Galindo y Ríos, 2015). Díaz y Pérez (2020) plantean que la actividad ganadera sufre desigualdades, principalmente en los pequeños productores de cría bovina, que son perjudicados por la gobernanza de la cadena. Las explotaciones pequeñas y medianas, principalmente las de tipo *chacarero* vieron disminuir rotundamente su número y superficie ocupada (Azcuy Ameghino, 2014; Fernández, 2019).

3. Metodología

El enfoque metodológico del presente trabajo es de tipo cuantitativo y con alcance de orden descriptivo y correlacional. Mediante este enfoque se busca especificar y describir características y rasgos importantes del objeto bajo análisis y obtener relaciones sobre los resultados obtenidos (Hernández Sampieri et al., 2014). Se analizarán los últimos diez años de datos disponibles, siendo el período bajo estudio del año 2012 a 2021; con el fin de aportar una mirada reciente de la evolución y dinámica de la concentración y distribución del stock y establecimientos bovinos en Argentina.

Se utiliza como fuente de datos el relevamiento de existencias bovinas y estratificación de establecimientos ganaderos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Esta base segmenta el stock de cabezas bovinas en 9 estratos: 1) hasta 20 cabezas; 2) de 21 a 100 cabezas; 3) de 101 a 250 cabezas; 4) de 251 a 500 cabezas; 5) de 501 a 750 cabezas; 6) de 751 a 1000 cabezas; 7) de 1001 a 2000 cabezas; 8) de 2001 a 4000 cabezas y 9) más de 4000 cabezas.

Para medir la desigualdad de establecimientos entre los diferentes estratos de stock bovino, se utilizó el índice de GINI. Este índice toma valores que oscilan entre cero (0), cuando todos los establecimientos tienen la misma cantidad de animales bovinos (igualdad perfecta) y cien (100) cuando un establecimiento o unos pocos concentran todos los animales de la provincia y los restantes nada (desigualdad perfecta). Además, se obtiene la curva de Lorenz, frecuentemente utilizada para representar la distribución relativa de una variable en un dominio determinado. La fórmula utilizada para el índice GINI se encuentra explicada en la ecuación 1 (Brown, 1994).

$$\text{GINI} = \left| 1 - \sum_{k=1}^{K=n-1} (X_{k+1} - X_k)(Y_{k+1} + Y_k) \right| * 100$$

Donde X representa la proporción acumulada de la variable establecimientos ganaderos y la variable Y a la proporción acumulada de la variable stock bovino.

El grado de concentración del stock por estrato se calcula mediante el índice Herfindahl-Hirschman -HHI-. Se calcula mediante la sumatoria de la participación del stock de cada estrato en el total del stock elevada al cuadrado (ec. 2). Lo que debe dejarse planteado es que no se evalúa el nivel de concentración del sector ganadero, sino en la distribución de los estratos.

$$\text{HHI} = \sum_{j=1}^J \left(\frac{E_j}{E_i} \right)^2$$

Donde E representa el stock, j en un estrato particular e i el stock total del territorio bajo análisis.

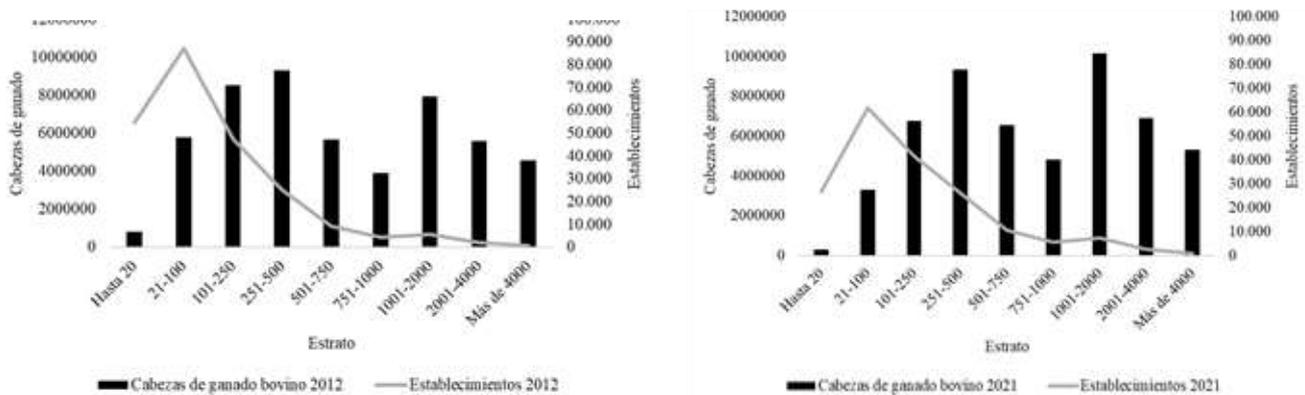
Con los datos procesados y los índices calculados por país, provincias y años, se desarrolló un análisis estadístico multivariado de conglomerados, para conformar grupos similares entre sí e identificar estructuras jerárquicas en la partición de grupo de observaciones. Para el análisis se utilizó como criterio de eslabonamiento Ward, con medida de distancia euclídea. Estos análisis se desarrollaron mediante el software estadístico InfoStat actualización 2018 (Di Rienzo et al., 2008). En base a estos resultados se procede a evaluar una tendencia de este y georreferenciarlos a través del software Q-GIS 2.18.

4. Resultados

4.1 Análisis nacional de desigualdad y concentración de estratos

En Argentina existe un proceso de concentración del stock de ganado bovino, evidenciado por un aumento de la existencia de animales y una disminución de establecimientos agrope-

Figura 1: stock y establecimientos ganaderos bovinos por estratos (2012 y 2021).



Fuente: elaboración propia en base a SENASA (2022).

cuarios dedicados a la actividad. Si analizamos los extremos del período bajo análisis, en el año 2012 el 53,1 % de las cabezas de ganado bovino se encontraban concentradas en el 8,9 % de establecimientos agropecuarios; y en el año 2021 el 50,9 % de las cabezas de ganado bovino se encontraban concentradas en el 8,9 % de establecimientos agropecuarios. Si evaluamos la distribución en base a los estratos en este último período, los primeros tres agrupan el 70,9 % de los establecimientos y el 19,4 % del stock ganadero (Figura 1).

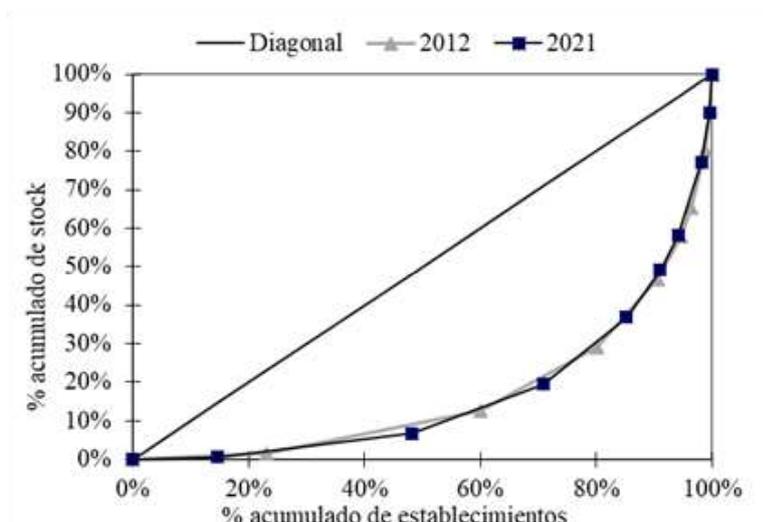
Se puede apreciar que, a medida que aumentan la cantidad de animales por estrato, baja la cantidad de establecimientos (línea gris continua). En este marco, si se analiza la desigualdad a partir de los establecimientos y el stock en los 9 estratos ganaderos, se puede mejorar la potencia interpretativa. En base a los resultados del stock bovino por estratos a nivel nacional se obtuvieron los índices GINI de desigualdad para el periodo 2012-2021. El valor del GINI en el año 2012 se encontraba en 40,19; resultado que se puede interpretar como buena distribución del stock. Mientras que en el año 2021 se dio un aumento del 9% del índice GINI, pasando a 43,84; lo que implica un aumento de la desigualdad en la distribución del stock bovino entre los estratos.

Calculando la concentración, se obtuvieron los resultados del HHI sobre el stock ganadero en el año 2012 (1,311) y 2021 (1,362), con un aumento del 4 % entre períodos. En la figura 2 se grafican las curva de Lorenz, comparando los resultados obtenidos para los años 2012 y 2021.

Se puede observar una diferencia clara en el reparto del stock bovino por estrato y los establecimientos, donde en el año 2012 a diferencia de 2021 existía una mayor cantidad establecimientos de menor tamaño que acumulaban stock. Mientras que en los siguientes estratos de mayor tamaño ambas curvas presentan similar comportamiento (Figura 2).

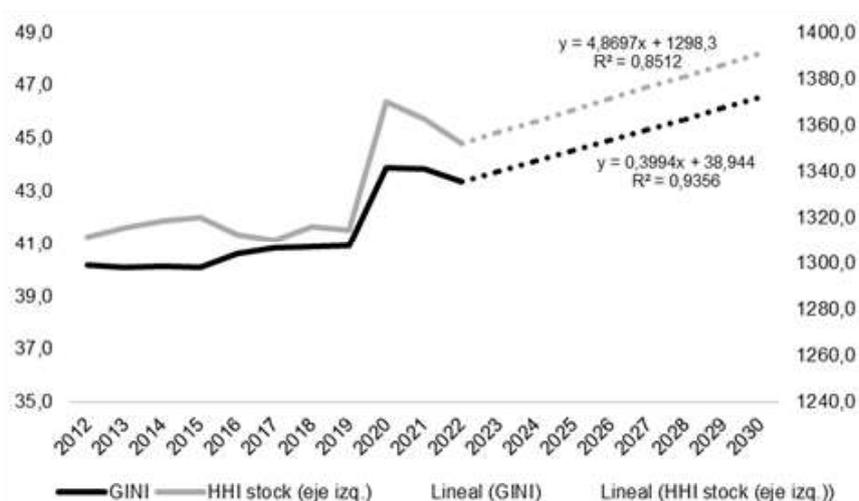
Bajo una perspectiva tendencial, en base a los resultados del período planteado (2012-2021), se puede afirmar que a 2030 ambos índices aumentarían. El índice de GINI tiene una proyección de 46,53 para el año 2030, y el valor de HHI proyectado es de 1,390 (figura 3). Comparando la tendencia de ambos índices (en base a las pendientes de sus funciones lineales) el sector tendería hacia una mayor concentración que desigualdad. Si evaluamos los coeficientes de determinación (R²) para el caso del índice GINI se obtuvo un valor de 0,93; siendo mayor que para el HHI (0,85).

Figura 2: Curva de Lorenz para la ganadería bovina en Argentina (2012-2021)



Fuente: elaboración propia.

Figura 3: evolución índice GIN y HHI nacional (2012-2030)



Fuente: elaboración propia.

4.1 Análisis provincial de desigualdad y concentración de estratos

En base a los resultados de las existencias stock bovino en el año 2012, las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos y La Pampa concentraban el 69 % del total del stock nacional; mientras que en el año 2021 concentraron el 81 % del total. En cuanto al número de establecimientos, estas provincias tenían el 80 % del total nacional en el año 2012, mientras que en el año

2021 el 71 % del total de establecimientos. O sea, aumentaron su participación relativa en stock y bajaron en establecimientos. Para el año 2021, las provincias de Corrientes, Salta y Santiago del Estero fueron las que mayores valores de desigualdad presentaron, medidos por el índice GINI. Mientras que las provincias de menor desigualdad fueron San Juan, Jujuy y Santa Cruz. En cuanto al nivel de concentración, medido por HHI del stock en base a los estratos productivos, las provincias con mayor valor fueron Tierra del Fuego, San Juan y Jujuy.

Tabla 1: análisis territorial del stock, establecimientos, índices GINI y HHI 2021

Territorio	Stock bovino (cabezas)		Establecimientos		Índice GINI		HHI Stock	
	2012	2021	2012	2021	2012	2021	2012	2021
Argentina	52.201.445	53.416.431	236.804	183.461	40,19	43,84	1.311,7	1.362,5
Bs. Aires	18.364.023	20.113.909	56,51	48,97	40,11	42,04	1.397,5	1.472,5
Catamarca	185,99	151.973	1.391	885	27,13	37,35	1.660,7	1.604,3
Chaco	2.635.232	2.287.661	19.589	13.832	35,31	37,39	1.407,5	1.363,1
Chubut	260.472	191.715	2.464	1.827	30,15	29,55	1.625,6	1.781,7
Córdoba	4.424.868	4.730.134	22.276	18.224	32,57	37,24	1.553,7	1.467,9
Corrientes	5.264.943	4.493.777	20.576	13.855	56,42	59,39	1.432,0	1.566,4
Entre Ríos	4.440.736	4.380.057	28.352	23	33,06	37,29	1.471,5	1.374,0
Formosa	1.853.484	1.560.789	11.069	7.252	41,38	47,84	1.353,8	1.320,6
Jujuy	793.44	65.075	1.042	794	21,71	23,94	2.242,8	1.898,9
La Pampa	2.611.408	3.213.982	9.509	7.728	29,76	34,82	1.609,7	1.537,4
La Rioja	125.396	169.728	1.305	1.254	32,36	33,33	1.807,0	1.513,7
Mendoza	346.716	361.726	2,57	2.398	25,14	34,02	1.678,3	1.498,6
Misiones	426.87	365.429	6.525	4.985	25,11	26,07	1.935,2	1.818,5
Neuquén	188.485	191.728	1.546	1.155	34,76	40,68	1.542,3	1.390,2
Río Negro	483.171	647,32	3.409	2.607	25,06	33,85	1.919,5	1.592,5
Salta	1.041.519	1.077.885	5.233	3.44	43,14	58,90	1.477,9	1.680,7
San Juan	255	35.654	272	296	17,81	21,92	2.017,7	2.175,8
San Luis	1.340.410	1.438.840	7.287	5.376	46,31	52,84	1.264,5	1.419,4
Santa Cruz	83.676	88.002	308	331	26,00	25,90	1.904,2	1.897,2
Santa Fe	6.558.529	6.324.289	26.393	19.406	47,02	36,95	1.704,6	1.451,6
Santiago del Estero	1.274.164	1.355.173	7.516	4.835	44,20	54,69	1.249,1	1.393,8
Tierra del Fuego	46.907	43.163	59	71	31,89	42,64	3.148,2	2.388,9
Tucumán	139.602	128.414	1.603	939	40,60	51,37	1.336,9	1.241,1

Fuente: elaboración propia en base a SENASA (2022).

Mientras que las de menor valor fueron Tucumán, Formosa y Chaco (Tabla 1).

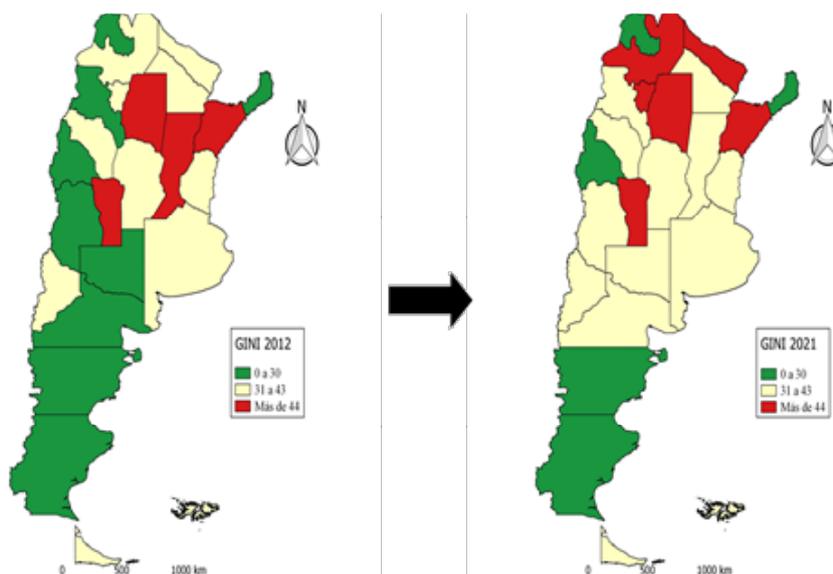
Evaluando las relaciones entre los indicadores de desigualdad y de concentración obtenidos con el nivel de stock provincial y los establecimientos ganaderos para el año 2021, no se pudo encontrar un nivel relevante entre ambas variables.

Los índices GINI provinciales obtuvieron niveles de correlación positiva muy débil (Hernández Sampieri et al., 2014), siendo estos valores de 0,16 con el nivel de stock y de 0,15

con el número de establecimientos. En cambio, el índice HHI obtuvo valores de correlación negativa media (Hernández Sampieri et al., 2014), siendo de -0,26 con el stock ganadero y de -0,34 con relación al número de establecimientos; a medida que se aumenta el stock bovino y el número de establecimientos, el valor de concentración de HHI disminuye.

Midiendo la evolución de los índices GINI provinciales desde el año 2012 al 2021, puede observarse un avance hacia una mayor desigualdad en la distribución del stock ganadero (figura 4). En el año 2012 cuatro provincias

Figura 4: evolución del índice GINI provincial 2012-2021



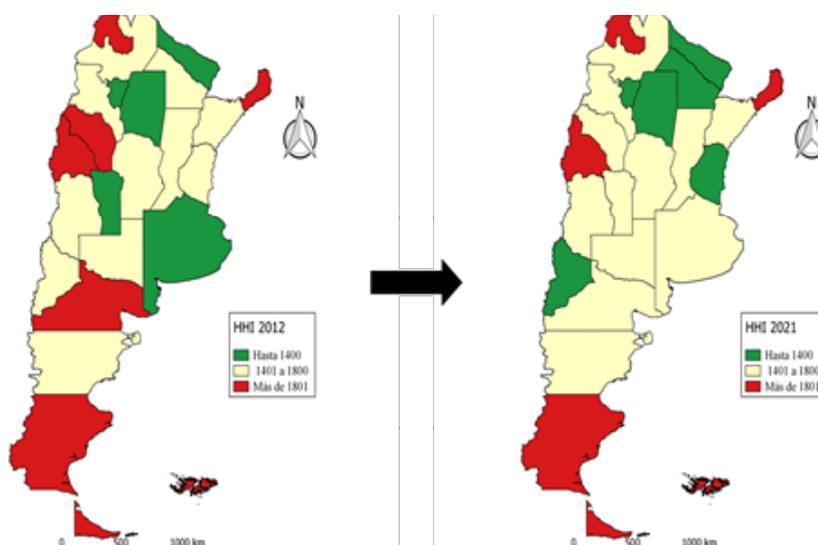
Fuente: elaboración propia en base a SENASA (2022).

se encontraban con índices mayores a 44 puntos, pasando a 6 en el año 2021. Además, había 9 provincias con índices menores a 30 puntos, siendo 5 las que se encontraban en este rango en el 2021.

En cuanto a la evolución del indicador de concentración HHI entre 2012 y 2021, los re-

sultados demuestran que no hay una evidencia tan marcada como en el caso del índice GINI. Como se plantea en la figura 5, siete provincias cambian sus valores en la evolución (Buenos Aires, San Luis, Chaco, La Rioja, Neuquén, Entre Ríos y Río Negro). Estos cambios evidencian hacia una mayor concentración de los estratos ganaderos bovinos.

Figura 5: evolución del HHI provincial 2012-2021.



Fuente: elaboración propia en base a SENASA (2022).

Se puede afirmar que existen diferencias entre los índices GINI y el HHI con valor de correlación $R = -0,44$; siendo un nivel de correlación negativo entre ambos resultados para las provincias. En base al índice GINI y el HHI de las provincias para el año 2021, se pudieron obtener tres conglomerados diferenciados. La correlación cofenética fue de 0,774; con el método Ward y distancia euclídea.

El conglomerado 1 se encuentra conformado por 6 provincias: Chubut, Jujuy, Misiones, San Juan, Santa Cruz y Tierra del Fuego. La media del índice GINI promedio de estas provincias es de 28,3 y del HHI es de 1.993. Siendo el menor valor de GINI entre los grupos y el de mayor valor de HHI. Estas provincias concentran el 1,5 % del stock nacional y el 4,5 % de los establecimientos.

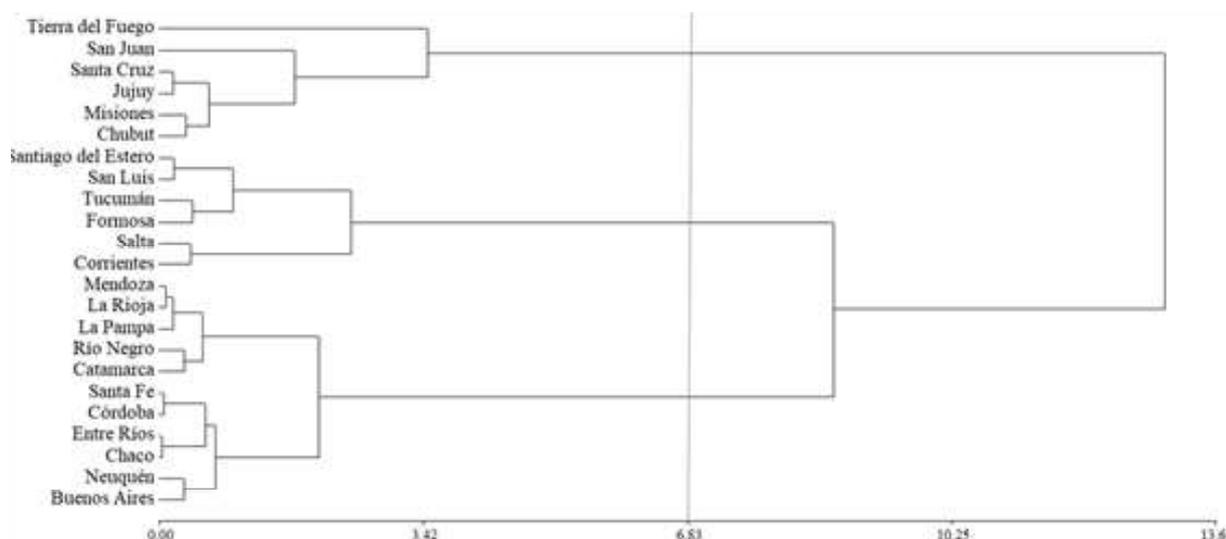
El conglomerado 2 también se encuentra conformado por 6 provincias: Corrientes, Formosa, Salta, San Luis, Santiago del Estero y Tucumán. La media del índice GINI para este grupo es de 54,1 siendo el de mayor valor entre los tres conglomerados. Pero el valor del HHI es de 1.437 siendo el de menor valor. También

representan el 18,8 % del total del stock nacional y el 19,5 % de los establecimientos.

El tercer conglomerado se encuentra conformado por un total de 11 provincias: Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa, La Rioja, Mendoza, Neuquén, Río Negro y Santa Fe. El promedio del índice GINI es de 36,8 y de HHI de 1.479. El total de cabezas de este grupo concentra el 79,7 % y el 76 % del total de establecimientos a nivel nacional. En la Figura 6 se encuentra conformado el gráfico de conglomerados.

Planteando un análisis comparativo de las evoluciones de los índices GINI y HHI entre los años 2012 y 2021, surgen conformaciones distintas en los conglomerados. El grupo que mayor nivel de concentración en la distribución del stock bovino y menor valor de desigualdad es el que más crece. En la Figura 7 se plantean los mapas sobre la evolución territorial de la desigualdad y concentración del stock bovino en los estratos ganaderos. Puede observarse que el incremento es explicado por tres provincias que pasaron hacia el grupo 3. El grupo 2 disminuyó por esta dinámica.

Figura 6: Análisis de conglomerados en base al GINI y HHI 2021



Fuente: elaboración propia en base a SENASA (2022).

5. Conclusiones

La dinámica territorial del stock bovino es un aspecto clave a la hora de analizar la evolución de la estructura productiva de la cadena ganadera cárnica bovina. Según los resultados obtenidos, en los últimos 10 años se avanzó hacia una mayor desigualdad entre los estratos del stock bovino y a una mayor concentración en el sector, evidenciada por un aumento en el número de cabezas nacional y una disminución considerable en el número de establecimientos.

A nivel provincial no existe una relación estrecha entre los valores de desigualdad y de concentración de stock por estrato. Si se pudo establecer una relación importante entre el nivel de stock y la cantidad de establecimientos, utilizando el índice de concentración como referencia: A medida que aumentan las cabezas de stock y los establecimientos en las provincias, disminuye el nivel de concentración.

Considerando los índices GINI y de concentración HHI provinciales, se pudieron establecer 3 conglomerados. Uno con un valor GINI alto y con el valor de HHI bajo, otro lo contrario y el tercero con valores intermedios de indicadores. Este último concentra la mayor cantidad de stock ganadero y de establecimientos. La tendencia de los resultados obtenidos es hacia una mayor desigualdad y concentración entre los estratos ganaderos bovinos. Esto se encuentra explicado por la pérdida de stock en los pequeños establecimientos que contaban hasta 20 cabezas de ganado bovino.

A futuro cabe preguntarse e indagar si el índice GINI es un buen indicador para medir la desigualdad en el caso de los estratos ganaderos bovinos y si la división en los 9 estratos que plantea el SENASA es algo a modificar para comprender mejor la complejidad y dinámica de este sector. También, es recomendable evaluar si la cantidad de stock bovino y de estable-

cimientos que concentran algunas provincias explica la formación de los diferentes grupos a partir de la desigualdad y concentración de los estratos.

6. Referencias

- Anlló, G., Bisang, R., y Campi, M. (2013). *Claves para repensar el agro argentino* (1.a ed.). Eudeba.
- Ariño, N., Miazzo, D. y Pisani Claro, N. (2022). *Empleo en las cadenas agroindustriales*. FADA. 73 pp.
- Azcuy Ameghino, E. (2014). "Durmiendo con el enemigo": capitalismo y campesinado en Argentina. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 40.
- Azcuy Ameghino, E. y Fernández, D. (2019). El Censo Nacional Agropecuario 2018: Visión general y aproximación a la región pampeana. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 51. <https://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2020/08/2-CNA-RIEA-51-11-8-2020-5-36.pdf>
- Bisang, R. (2022). Del sector agropecuario a las redes agroindustriales: revisando supuestos del modelo stop and go. *Revista de Ciencias Sociales* 62 (236): 1-26.
- Bona, L. (2020). Tendencias recientes en los cultivos y la producción ganadera en la provincia de Buenos Aires. Una mirada desde sus regiones productivas. *Ciencia, Docencia y Tecnología*, 32(62), 1-29. <https://doi.org/10.33255/3262/775>
- Brown, M. (1994). Using Gini-style indices to evaluate the spatial patterns of health practitioners: theoretical considerations and an application based on Alberta data. *Soc. Sci. Med.* 38(9):1243-1256.
- Capdeville, B. (2020). Transformaciones en la ganadería vacuna Argentina y la cuestión agraria actual, ¿qué culpa tiene la vaca? *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 53(2), 24-49.
- D' Angelo, G., Rodríguez Zurro, T. y E. Terré (2021). ¿Qué le aporta la agroindustria a la economía argentina? Informe técnico de la Bolsa de Comercio de Rosario.

- Di Rienzo, J. A., Casanoves, F., Balzarini, M. G., González, L., Tablada, M. y Robledo, C. W. (2008). InfoStat, versión 2014, actualización 2018. Grupo InfoStat, FCA, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.
- Díaz, J. R. y Pérez, A. E. (2020). Pujas, fricciones y efecto de medidas coyunturales en la cadena de valor de la carne en Argentina. IV Congreso de Ciencias Sociales Agrarias. Universidad Nacional de San Luis.
- Fernández, D. (2014). La ganadería pampeana. Concentración según subzonas productivas. 1988-2002. *Documentos del CIEA* No 10, 29-42.
- Fernández, D. (2019). Midiendo la desigualdad en la distribución de la superficie productiva pampeana (1988-2002). *Geograficando*, 15(1), e053. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.10063/pr.10063.pdf
- Galindo, M. y V. Ríos (2015). Desigualdad. *Serie de Estudios Económicos*, Vol. 1, Julio 2015. México.
- Hacknikel, G. J., García, M. y Ramón, D. (2019). Consecuencias de la globalización. Una mirada sobre la ganadería pampeana argentina, 2008-2016. *Brazilian Journal of Development*, 5(9), 16533-16555. <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/3449/3276>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). México D.F.: McGraw-Hill.
- Instituto de Promoción de Carne Vacuna -IPCVA- (2023). Estadísticas de consumo promedio. http://www.ipcva.com.ar/estadisticas/vista_consumos_promedio.php
- Martínez Dougnac, G. (2013). De los márgenes al boom. Apuntes para una historia de la sojización. En *De especie exótica a monocultivo. Estudios sobre la expansión de la soja en Argentina*. Martínez Dougnac, G., (comp.) (pp. 1-37).
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca -MAGyP- (2022). *Plan de Ganadería Argentina*. Documento de trabajo – Versión 1.0.
- Ministerio de Economía (2021). Ganadería y carne vacuna. Informes de cadena de valor, año 6, N° 59. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ficha_sectorial_carne_bovina_-_diciembre.2021.pdf
- Osatinsky, A. (2021). Concentración, desigualdad y deterioro laboral en la producción agrícola de Tucumán (1990-2020). *Revista Breves contribuciones del Instituto de Estudios Geográficos* Vol 32 (32): 30-53.
- Paturllanne, J. (2019). Factores sistémicos que afectan la competitividad de los complejos agroalimentarios cárnicos de La Pampa. Tesis presentada para obtener el grado de magíster en Economía Agraria y Administración Rural. Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur. <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/handle/123456789/4566/TESIS%20PATURLANNE.pdf?sequence=1>
- Ruiz, M., Feldkamp, C., Negri, R. y Apezteguia, I. (2022). Oportunidades para el financiamiento de la calidad en las PyMEs ganaderas argentinas. *TMQ – QUALIDADE*, 2. https://publicacoes.riqual.org/wp-content/uploads/2023/01/ed2_169_198.pdf
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria -SENASA- (2022). Estadísticas de stock ganadero bovino. https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/bovinos/informacion_interes/informes/
- Vertiz, P., García Bernado, R. y Mattos, E. (2022). La desigualdad en el complejo agroalimentario argentino. La cuestión de la tierra. *Revista de Administración y Economía* (6): 87-101.

La crisis del agua en Buenos Aires, la propiedad privada y la función empresarial

The water crisis in Buenos Aires, private property and the entrepreneurial function

Mateo Lafalce

Licenciado en Economía, Universidad Católica de La Plata (Argentina)
mateolafalce3@gmail.com

Resumen

Ante el alarmante dato, que 3,3 millones de bonaerenses no tienen la posibilidad económica de acceder al agua, es necesario que todos los investigadores y gestores de políticas, pongamos en la mesa la injerencia que tiene la propiedad privada en el agua, para encontrar soluciones sociales y ambientales prácticas. En este paper analizaré y desarrollaré el impacto de la propiedad privada en el suministro del agua, junto al rol dinámico y disruptivo de la función empresarial. Analizaré el debate sobre el monopolio estatal de distribución de agua y la famosa discusión sobre la privatización ocurrida en los años 90' en Buenos Aires. La investigación consta de una primera parte estrictamente teórica (praxeológica), para luego analizar lo que la evidencia empírica indica.

Palabras clave: Agua, ambiente, praxeología, función empresarial.

Clasificación JEL: I18, J18, R59, Q25

Recibido: 28/08/2021

Aceptado: 06/03/2023

Abstract

Given the alarming data, that 3.3 million Buenos Aires do not have the economic possibility of accessing water, it is necessary that all researchers and policy managers, put on the table the interference that private property has in water, to find practical environmental and social solutions. In this paper I will analyze and develop the impact of private property on water supply along with the dynamic and disruptive role of the business function. I will analyze the debate on the state monopoly of water distribution and the famous discussion on privatization that occurred in the 90's. The research consists of a strictly theoretical (praxeological) first part, to then analyze what the empirical evidence indicates.

Keywords: Water, environment, praxeology, business function.

JEL Classification: I18, J18, R59, Q25

Received: 28/08/2021

Accepted: 06/03/2023

1. Introducción

El agua es vital para el desarrollo de la vida humana, entre un 60% y un 70% de nuestro cuerpo es agua (Wertli y Suter, 2006, p.1489-1495). Pero en economía, el debate acerca del agua y los recursos naturales, ha tenido un tratamiento insignificante, si lo comparamos con tópicos, tales como el capital, la metodología o el ciclo económico. Pero a pesar de lo mencionado, hay que destacar que este, es un tema que despierta un gran debate, sobre todo por la nominal injerencia que tienen aquí las ciencias naturales. A criterio de Frederick Hayek, el mundo de las ciencias está dividido por su complejidad (Hayek, 1952); en el caso de la economía y “las ciencias de la acción humana” (sociales), poseen una complejidad mayor que, por ejemplo, la física y la química, ya que las ciencias sociales, pueden explicar fenómenos de las ciencias menos complejas (naturales), pero no al revés.

En este sentido, aquellos economistas que caen en el “cientismo” (Hayek, 1979), hacen a la ciencia económica, una ciencia menos compleja y menos económica, ya que muchos de los análisis económicos de los recursos naturales, fueron realizados a partir de constantes que no representan ni reflejan “La acción Humana” (Mises, 1949, p.11-29).

El debate acerca de la propiedad privada, la función empresarial y la escasez económica de los recursos, se remonta al libro escrito por Thomas Malthus “An Essay on the Principle of Population” (1798, p.8), en donde predecía, a partir de variables «dadas», una catástrofe poblacional, haciendo mención que, los factores de producción (medios de subsistencia para el), serían acabados por la raza humana.¹

El que siguió este tópico sobre recursos, propiedad y “sobreconsumo”, ha sido uno de los padres del marginalismo, William Stanley Jevons en su libro “The Coal Question” (1865), en donde esgrimió como Malthus, a partir de un modelo matemático con supuestos dados la “escasez física” del carbón. De hecho, llegó a insinuar que se podría “acabar”, en 200 años, o sea en el 2065 (Jevons, 1865, p. 18)

A comienzos del siglo XX, varios economistas y biólogos estudiaron a fondo el tema dividiendo el debate entre aquellos “optimistas”² (tecnólogos/dinámicos) y aquellos “pesimistas”³ (neomalthusianos/estáticos). Pero sin dudas, el debate más complejo y técnico, lo llevaron a cabo Paul Ehrlich (1968) y Julian Simon (1981) en los 70´ y 80´.

En los 90´, comenzó a hablarse de “La crisis del agua” (Seckler, Molden, Silva y Barker, 1998, p.2-13), un fenómeno que golpea principalmente a aquellos países no desarrollados y de bajos recursos (Guppy y Anderson, 2017, p.5-8). Las propuestas de los pesimistas es una mayor intervención del estado en la economía (Erllich, Erlich y Holdren, 1977). La propuesta de los optimistas es una mayor asignación de derechos de propiedad (Seegerfeldt, 2006, p. 10-20) y dejar actuar libremente el mecanismo de función empresarial (Kirzner, 1973), ya que es esta la que crea y transmite conocimiento en el Mercado (Kirzner, 1992).

En este trabajo buscaré seguir la línea argumental de Fredrik Seegerfeldt (2006), demostrando en primera instancia de manera teórica la superioridad de la propiedad privada y de la función empresarial, en contra posición con la propiedad colectiva y la intervención estatal. En segunda instancia analizaré los procesos de privatización de diferentes países, haciendo énfasis en lo sucedido en Argentina

1. “The perpetual tendency of the human race to grow beyond the means of subsistence is one of the general laws of animate nature, which we cannot expect to change.”(Malthus, 1798, p. 108)

2. Zimmermann (1933), Kirtley (1944), Parker (1949).

3. Irving y Pende (1945), Vogt (1948), Fairfield(1948).

(Buenos Aires) en los 90'. Terminaré con algunas salvedades, que hay que hacer, respecto de este tema.

2. Microfundamentos sobre la Propiedad y la función empresarial

Desde un análisis praxeológico, podremos ver que el empresario perspicaz, inmerso en un complejísimo proceso de cooperación social, solo actuará cuando un estado de su ser esté siendo insatisfecho. La necesidad de satisfacer y superar ese estado, lo obliga a actuar. Existen 7 etapas marcadas de carácter introspectivo y subjetivo por las cuales el individuo debe definir antes de actuar:

1. El Fin: Es aquello que el actor se propone lograr con su acción.
2. Valor: Apreciación subjetiva que el actor da a su fin. Los seres humanos perseguimos fines que descubrimos que tienen valor relativo para satisfacer nuestras necesidades.
3. Medio: Todo aquello que el actor cree subjetivamente que le permitirá alcanzar su fin.
4. Utilidad: Apreciación subjetiva que el actor da al medio en función del valor, del fin que el actor considera que éste le permitirá conseguir.
5. Escasez: El actor considera subjetivamente que los medios a su disposición son insuficientes para conseguir sus fines.

6. Plan de actuación: Es aquel plan proyectado psíquicamente que el actor representa con el fin de imaginar su acción y razonar introspectivamente su relativa viabilidad.
7. Acto de voluntad: Es aquel momento en el cual, el actor interactúa en el proceso de cooperación social (mercado) para ejecutar su plan de actuación.

El mundo introspectivo, en el cual la subjetividad reina, tiene su comienzo en la estructuración mental de un fin, y termina cuando el individuo ejerce el acto de voluntad para suplantar la situación que lo aqueja. Para que el empresario/individuo interactúe con la “economía real” necesita del sistema de precios, para ejercer el cálculo económico y de tal forma generar intercambios de derechos de propiedad (bienes y servicio) con todas aquellas personas que forman parte del proceso de cooperación social.

Sin propiedad privada no hay chances de que se formen los precios; sin precios, no hay cálculo económico; sin cálculo no hay lugar para la eficaz asignación de los recursos escasos en la economía. Como deducción lógico-deductiva, desvelo que todos aquellos factores de producción (en este caso, el factor tierra), carentes de propiedad privada, estarán en propiedad estatal (teorema de la imposibilidad del socialismo), o en propiedad indefinida/común (tragedia de los comunes). Tanto

Cuadro.1 “Proceso de cálculo económico”

<p>El Mundo Interior (Individual y subjetivo):</p> <p>Valoraciones subjetivas creadas por el individuo. No se puede medir ni es cuantitativa. Solo permite crear comparaciones proyectadas por el individuo. Es ordinal y tácita.</p>	<p>Transacciones monetarias</p>	<p>El Mundo exterior (proceso de mercado):</p> <p>Intercambios de derechos de propiedad que generan un registro histórico(precio). Proceso de cooperación social (no individual). Permite comparaciones cuantitativas. Es cardinal y articulable.</p>
--	--	--

Fuente: Elaboración propia en base a Jesús Huerta de Soto,2014, p. 94.

Cuadro 2. “Superioridad de la propiedad privada respecto de la estatal y la indefinida”

Tópico	Propiedad Privada	Propiedad Estatal	Propiedad indefinida
Asignación	Espontanea/libre	Coactiva/planificada	Nula
Calculo económico	Sistema de precios	Planificación central	Nula
Relativa escasez	Medible (precios)	No medible (falta de precios de mercado)	Nula
Beneficios/perdidas	Individuales	Colectivos	Nula
Eficiencia dinámica	Alta	Baja	Nula

Fuente: Elaboración propia.

la propiedad sin dueño, como la propiedad administrada por un central planificador son formas de organización social ineficientes y teóricamente imposibles (Krause, 2017, p.1-3).

Por lo tanto, es imprescindible la aplicación de la propiedad privada dentro del factor tierra, porque su asignación es espontánea; miles de millones de agentes de manera descentralizada se coordinan en el proceso de Mercado para asignar “eficientemente” su propiedad. Si la propiedad está en manos del Estado (y en el peor de los casos, en propiedad común), no habrá manera de saber cuándo escasea, en qué momento y a qué proporción ya que no existen precios de Mercado que avisen y transmitan señales a todos los agentes, para recortar su consumo o pagar unos precios más alto, por el mismo bien/servicio económico.

2.1 Función empresarial y la eficiencia dinámica

El criterio de eficiencia dinámica (Huerta de Soto, 2004, p.11-71) está indisolublemente unido al concepto de función empresarial (Huerta de Soto, 1992), entendiéndolas como la principal impulsora de la creatividad y de la coordinación que surgen espontáneamente en el mercado. El término “función empresarial” o “empresarialidad” es la capacidad típicamente humana para darse cuenta de las oportuni-

dades de ganancia que surgen en el entorno actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas. Mediante el proceso de función empresarial, todos los recursos de la economía son asignados bajo una eficiencia dinámica (antítesis de la eficiencia estática).

En primer lugar, la función empresarial siempre genera nueva información, es decir, todo acto empresarial supone el descubrimiento de una información nueva que antes no tenía el actor (una oportunidad de ganancia que previamente había pasado desapercibida). Esta información que constantemente crean los empresarios cuando actúan es subjetiva, práctica (en el sentido de que sólo se crea mediante el ejercicio de la acción empresarial en sus correspondientes contextos), dispersa (pues está diseminada en la mente de todos los seres humanos) y tácita (en el sentido de que es muy difícilmente articulable de manera formalizada).

En segundo lugar, la función empresarial, por su propia naturaleza, es esencialmente creativa. Todo desajuste social se plasma en una oportunidad de ganancia que queda latente para ser descubierta por los empresarios. Así, por ejemplo, si Y utiliza mal un recurso Z que es altamente necesitado por X, es obvio que ello implica la existencia de un desajuste social que da lugar a una oportunidad de ga-

nancia: basta que un empresario V se dé cuenta de ese desajuste, para que compre barato el recurso a Z y se lo venda caro a X, obteniendo de esta manera un “beneficio empresarial puro”. Por tanto, cuando un empresario se da cuenta de una oportunidad de ganancia que previamente había pasado desapercibida crea una información en su mente que antes no existía, que resulta, una vez que se lleve a cabo el acto empresarial, en la obtención de un beneficio empresarial puro.

En tercer lugar, la función empresarial transmite información. En efecto, si un empresario compra barato un recurso, que hay en abundancia (y que está mal utilizado), para vendérselo caro a aquel que lo necesita con urgencia, transmite información a los agentes inmediatos de que un recurso está disponible y que debe cuidarse; y a todo el mercado, en oleadas sucesivas, de que alguien está dispuesto a pagar a un buen precio de mercado (los precios de mercado son señales muy potentes en el sentido de que transmiten mucha información a un coste muy reducido).

En cuarto lugar, la función empresarial es coordinadora. Como consecuencia del acto empresarial que vengo describiendo, todos aprenden a disciplinar o coordinar su comportamiento en función de las necesidades ajenas del otro.

En quinto lugar, la función empresarial es competitiva⁴, precisamente en el sentido de que una vez descubierta o creada la oportunidad de ganancia por un determinado empresario, esa misma oportunidad de ganancia con sus coordenadas específicas de tiempo y lugar ya no puede ser creada, descubierta y aprove-

chada por otro empresario. Esto hace que el proceso empresarial sea, ante todo, un proceso de rivalidad, netamente competitivo, en el que los empresarios rivalizan unos con otros por descubrir antes que nadie y aprovecharse antes que los demás, de las oportunidades de ganancia que se van generando en su entorno.

Por último, en sexto lugar, el proceso empresarial jamás se detiene ni agota. Aunque podría pensarse que el proceso social impulsado por la empresarialidad podría llegar a una situación de equilibrio, es decir, a detenerse o agotarse una vez que se descubrieran y aprovecharan por los empresarios todas las oportunidades de ganancia en las que se plasman los desajustes sociales (y, de hecho, tal “estado final de reposo” es el que con carácter prioritario se considera como único objeto de estudio que merece la pena investigar por parte de la mayoría de los miembros de nuestra profesión), no cabe considerar que el proceso empresarial de coordinación jamás se detenga o agote.

2.1.1. *El concepto económico de eficiencia dinámica*

En un sentido dinámico, puede afirmarse que, por ejemplo, un ser humano, una empresa, una institución, o todo un sistema económico, serán tanto más eficientes conforme más y mejor impulsen la creatividad y la coordinación empresarial, tal y como las acabamos de explicar. En esta perspectiva dinámica, lo verdaderamente importante no es tanto el evitar el despilfarro de unos medios que se consideran conocidos y “dados” (objetivo que, recordemos, era el prioritario en la perspectiva de la eficiencia estática) como el descubrir y crear continuamente nuevos fines y medios, impulsando la coordinación y asumiendo que en todo proceso empresarial siempre surgirán nuevos desajustes por lo que un cierto despilfarro es inevitable y consustancial a toda economía de mercado.

4. El concepto de competencia presentado obviamente nada tiene que ver con el denominado “modelo de competencia perfecta”, en el que múltiples oferentes hacen lo mismo y venden el mismo bien al mismo precio; es decir, en el que, paradójicamente, puede considerarse que nadie compite.

La función empresarial es la que induce a la eficiencia dinámica cuando crea y descubre nuevas oportunidades de ganancia, la que logra el máximo grado de eficiencia estática que sea humanamente posible en cada momento, al coordinar los desajustes preexistentes (Soto, 2014). Aunque dado el flujo inacabable de nuevos desajustes nunca pueda concebirse, la posibilidad de óptimo paretiano en una economía real de mercado y que, por tanto, se elimine totalmente el posible despilfarro de los recursos existentes.

Regresando a la problemática del paper, hay que destacar que el agua como todo bien escaso necesita de propietario (Galán, 2017), sino su producción y distribución se verá mermada por la propiedad estatal y comunal (Chiriboga, 2008). Ya hemos comparado y demostrado la superioridad de la propiedad privada, la función empresarial y la eficiencia dinámica, en cuanto a teoría.

3. Crisis del agua y la Empresa privada en el mundo

A datos del 2016, el 97% de la distribución del total de agua en los países pobres está a cargo del estatales (Houngbo, 2016), que en sentido objetivo son los principales responsables de la carencia del agua en dichos países (Seegerfeldt, 2001). La crisis y solución al problema de suministro, comúnmente lo encontramos en los países que eran pobres y que actualmente están en vía de desarrollo. Santiago (Chile) y Casablanca (Marruecos) son, en las ciencias sociales y económicas, los casos más recordados y a la vez con mayores resultados positivos, en los procesos de privatización del agua. Habiendo una reducción del precio y un libre ejercicio de la función empresarial.

La empresa privada, movilizada por la oportunidad de ganancias, gracias a la libre disposición de derechos de propiedad sobre los recursos, en este caso el agua, se verá in-

centivada a distribuir sus bienes y servicios a cuantos más hogares pueda.

La crisis del agua es muchas veces relacionada con la falta física del agua (generalmente África), y por lo tanto “asimetrías geográficas” las cuales hacen pobres y subdesarrolladas a determinadas zonas geográficas. Pero este análisis es erróneo y correcto a la vez.

Es correcto en el sentido, que todos aquellos países (estados), decididos a vivir en autarquía económica, efectivamente recibirán los efectos nocivos del nacionalismo económico (menos bienes y servicios globales).

Por otra parte, ese análisis es erróneo, ya que la falta física de un recurso, en determinados kilómetros cuadrados, no significa la falta económica “real” del recurso. Es la empresa privada aquella que perspicazmente descubre, crea y transmite conocimiento acerca de esta situación; y a la vez, va a ser la que, a partir de estos desequilibrios sociales, obtenga su beneficio empresarial puro. Ejemplos tales como Casablanca y Santiago son muy idóneos, para analizar.

3.1. Casablanca

La demanda de agua limpia en Marruecos aumentó rápidamente a comienzos de la década de los ochenta, en parte porque la población urbana creció de 8,7 millones en 1982 a 13,4 millones en 1994 (ICEX, 2010). Sufrió por una década, un fuerte desabastecimiento. Pero durante la década de los noventa, algunas ciudades decidieron invitar intereses privados (FDFA, 2008). Casablanca, creó una PPP que comenzó a funcionar en 1997. Este interés privado invirtió el equivalente a unos US\$ 250 millones entre 1997 y 2002 inclusive. Esto, junto con la moderna tecnología y la capacidad de gestión de la firma, provocó una cadena de mejoras. La mayor eficacia y la reducción de las pérdidas permitieron que la empresa

aprovisionara a un mayor número de clientes con más agua (Ruiz, 2017, 45-90). La calidad del agua se elevó y, además, la empresa mejoró el manejo de efluentes, aunque esto no estaba incluido en el contrato. Desde su nueva estatización en 2002 (Karunanathan y Sponk, 2009), podemos observar que la producción ha mermado considerablemente.

3.2. Santiago

Chile introdujo la propiedad privada del agua con muy buenos resultados (Larraín, 2006). A principios de los años ochenta, el gobierno chileno otorgó a agricultores, empresas y autoridades locales el derecho a ser propietarios del agua de la zona (Gracia, 2010). Esto les permitió venderla en el mercado (Mentor, 2001, p. 4-6) y asegurar un óptimo suministro, ya que en caso de sequía/aumento de la oferta, habría abastecimiento por parte del sector privado (Bauer, 1997, p.639-656). El suministro de agua creció más rápido que en cualquier otro país. Hace 50 años, sólo 27% de los chilenos radicados en áreas rurales y 63% de los que vivían en ciudades tenían acceso a un suministro sostenible de agua (Quezada, 2015). Las cifras de la actualidad se ubican en 94% y 99%, respectivamente: los porcentajes más altos de todos los países de ingresos medios (UNESCO, 2019).

El éxito del caso chileno puede atribuirse a varios factores, como el precio del agua, que se ajustó a su costo real, y el desarrollo económico positivo en proceso (Bitrán y Valenzuela, 2003). La reforma más importante fue la introducción del derecho de propiedad. La libre apropiación y formación espontánea de derechos de propiedad (intercambios) hizo aumentar la cantidad de agua disponible neta, ya que los propietarios tenían incentivos para evitar el derroche, producir y distribuir a la población (Senante y Garrido, 2015, p. 166-179). Disminuyó el precio del agua porque al ceder derechos (Donoso y Senante, 2016), mejoró la

eficiencia y redujo el derroche (Donoso, 2014, p. 217-233).

La introducción de derechos de propiedad comerciables sobre el agua no sólo genera una mayor eficiencia, sino que logra que el agua llegue a donde brinda el mayor beneficio económico (mayor necesidad/demanda). El agua que no se puede comerciar en el mercado se utiliza para los fines que los políticos determinan (Molle, Mollinga y Dick, 2008, p. 1-6), los “beneficios/pérdidas” resultantes del suministro de agua no están sujetos al sistema de precios, por lo que no hay cálculo económico y por ende no se sabe, si hay pérdidas o hay beneficios (Mises, 1922). En los países pobres, los agricultores con buen acceso al agua realizan cultivos que necesitan gran cantidad de agua (Winpenny, 2013) en lugar de otros que dependen menos de este insumo, cuando de esta forma podrían transferir el sobrante de agua a la industria. De hecho, Chile, entre 1975 y 1990, aumentó su productividad agrícola en un 6% anual (Alonso, 1998), y hoy es el mayor exportador de frutas invernales de América del sur (FAO, 2020).

4. Privatizaciones del agua en Buenos Aires

En 1993, la producción y distribución de agua fueron transferidas a una empresa privada, Aguas Argentinas Sociedad Anónima (A.A.S.A). Hasta ese momento, en Buenos Aires, la distribución de agua había sido un asunto estrictamente estatal (Lanciotti y Regalsky, 2014). La empresa pública de servicios, SPA, había desatendido en extremo sus inversiones en infraestructura (Garrote, 2012). Cada vez disminuía más la cantidad de personas a las que se les suministraba agua, la presión de las tuberías se reducía constantemente, y en el verano, la provisión se agotaba por completo.

Poco menos de la mitad de los 5,6 millones de personas que vivían en los distritos

Cuadro 3. Inversiones previstas y ejecutadas por Aguas Argentina S.A. 1993 a 2002

	Inversiones previstas (millones de \$ de 2010)	Inversiones ejecutadas (millones de \$ de 2010)	Inversiones no ejecutadas (millones de \$ de 2010)	Cumplimiento
Primer quinquenio				
1° - 1993	101,5	89,2	-12,3	87,9%
2° - 1994	238,0	176,3	-59,6	74,1%
3° - 1995	340,7	154,6	-186,2	45,4%
4° - 1996	405,9	202,7	-203,2	49,9%
5° - 1997/98	363,3	212,7	-150,6	58,5%
Total primer quinquenio	1.449,4	836,5	-611,9	57,70%
6° - 1999	177,4*	177,4	-	-
7° - 2000	179,7*	179,7	-	-
8° - 2001	170,5	105,1	-65,3	61,6%
9° - 2002	225,3	43,2	-182,1	19,2%
Total cuatrienio 1999-2002	752,9	505,4	-247,5	67,1%
TOTAL	2.202,3	1.341,9	-859,4	60,9%

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del ETOSS (2003), (Azpiazu, 2010)

pobres de la ciudad de Buenos Aires no estaban conectadas a la red de distribución, en contraposición con casi todos los tres millones que vivían en los distritos más prósperos, que sí lo estaban (Maurino, 2009). Se derramaba el 45% del agua, el 99% no era medido, y se cobraba sólo el 80% de las facturas (Cáceres, 2013).

La privatización cambió las cosas por completo. Las grandes inversiones y la mejora en la eficiencia aumentaron en forma radical la producción de agua potable, que en 1998 era 38% más alta de lo que había sido en 1992 (Azpiazu, 2007). El distribuidor privado rápidamente alcanzó a un millón de usuarios nuevos, y a los pocos años, el número de hogares conectados había crecido por lo menos tres millones. Un 30% más de hogares obtuvieron tuberías de agua; y un 20% más, servicios sanitarios (Tobías, 2016). Por lo tanto, la empresa

privada fue capaz de proveer mucha más agua a los ciudadanos que la empresa pública. La mayoría de los clientes nuevos (el 85%) pertenecían a los suburbios pobres de Buenos Aires y, a estas alturas, accedían al agua a un costo 10 veces inferior al que previamente estaban obligados a pagarles a los pequeños proveedores locales (London y Rojas, 2010).

También bajó el precio. En 1998, el agua costaba 17% menos de lo que había costado en 1992. La calidad, que por empezar presentaba ciertos problemas (principalmente como resultado de la poca información con respecto a la condición de la infraestructura durante el régimen público), también mejoró en forma notable en 1998 en comparación con la etapa anterior. Algunas de estas mejoras pueden atribuirse a que Aguas Argentinas recaudó dinero para la inversión y el mantenimiento mediante el efectivo cobro del agua suminis-

trada (Rocca, 2008). Pero el gran cambio fueron la competencia y el capital superiores de la empresa, su mayor eficiencia y los incentivos macroeconómicos más definidos.

De hecho, los proyectos de inversión en hidrovías, infraestructura hídrica promedio, constan de 25 años (Urien, 2021), coincidiendo casualmente con el periodo de mayor extracción a agua dulce y de servicios hídrico/cloacales en la Argentina. Luego de su estatización, la extracción durante una década se mantuvo constante, con un gran aumento de la población en el mismo periodo de tiempo (AQUASTAT, 2020).

Las inversiones del proyecto de privatización crearon entre 4.000 y 5.000 puestos laborales privados y beneficios económicos registrados en no menos de \$ 1.500 millones, de los cuales \$1.300 millones quedaron en el país (Marín, 2005). Ésta es una estimación conservadora porque las cifras no incluyen las mejoras en la salud, un tema que retomaremos en breve. La privatización del agua en Buenos Aires era parte de todo un paquete de reformas estructurales introducidas en Argentina durante la década de 1990. (Pou, 2000).

Estas privatizaciones no sólo han brindado a la población agua más barata y de mejor calidad, sino que también han tenido efectos secundarios importantes; el más importante de los cuales es la reducción en la mortalidad infantil. De hecho, la mortalidad en los 90 respecto a los 80 bajo un 24.34 % / 100 niños (Bossio, 2020). Gran parte de los casos de muerte infantil en Argentina, como en muchos otros países en desarrollo, se debe a causas relacionadas con el agua, ya sean enfermedades provocadas por ésta o por su escasez para propósitos higiénicos. La diarrea, la septicemia y las infecciones gastrointestinales están muy asociadas con el agua. Asimismo, en Argentina estas tres enfermedades están entre las diez

causas más comunes de muerte de niños menores de cinco años (Ramonet, 2010).

4.1. La “ambición”

Tras la privatización del agua en Argentina emergió un debate, de carácter moral, acerca de la ambición y la justicia social. Primero que nada, hay que entender que la búsqueda de ganancias es la fuerza motriz de la empresa privada y de la economía mundial (Formaini, 1986). Basta decir que los sistemas basados en la “ambición” han dado a los ciudadanos un nivel de vida mucho más alto que los sistemas basados en la justicia social (intervencionismo) (Scott, 2006). Vale la pena añadir y repetir que la “ambición de lucro” es lo que impulsa al empresario a accionar y satisfacer a su prójimo (Kirzner, 1989), todo sistema de cooperación social basado en la igualdad absoluta, está condenado a fracasar teórica y empíricamente (Mises, 1951).

4.2. ¿Sistema privado es igual a desempleo?

Otra consecuencia de la privatización, citada con frecuencia, es que a menudo origina pérdida de empleos (Bayón, 2005). Muchos enemigos de la privatización reclaman por el alza de precios, pero al mismo tiempo se oponen a la reducción de puestos de trabajo, que tiene el efecto de reducir los costos (Lindenboim, 2000). Están en contra de ambos fenómenos, sin que les importe si son realmente necesarios (Vilas, Martín y Ferraro, 2004). Pero las dos cosas juntas no son posibles, ya que, con menos empleados, la empresa tiene más posibilidades de reducir los precios, y, además, si esos empleados fueran necesarios y productivos, se quedarían en la empresa.

La cuestión, entonces, es determinar si las reducciones en el personal son algo bueno o algo malo para una operación eficiente de una empresa que brinda servicios de saneamiento

y cloacas. Como reflexión final, hay que destacar que, independientemente de debates morales (Tsanoff, 2016, p. 579-591) y filosóficos (Kraynak, 2018, p.3-29), el suministro de agua llegó a más personas (Urcelay, 2007, p.11-25), fue de mejor calidad (Grand, 2000) y de mejor precio, respecto de la situación anterior a la privatización (Geiger y Salvatico, 2012, p. 641-662).

4.3. La re-estatización

En 2001 y 2002, Argentina sufrió la peor crisis económica de su historia (Cardona, 2002). Cuando el gobierno abolió la paridad entre el peso y el dólar estadounidense, el peso colapsó, y el gobierno trató de revisar el marco regulatorio y contractual de las empresas privatizadas (Legrain, 2004, p.17-31). La empresa ya no estaba autorizada a cobrar a sus usuarios en pesos equivalentes a su valor en dólares, porque esto hubiera triplicado los precios (Salvia, 2015, p. 92-116). Así, Aguas Argentinas vio caer drásticamente sus ganancias en pesos en relación con sus gastos, que, en gran parte, eran en dólares (Careces, 2014, p. 92-117). La empresa entonces quiso aumentar el precio del agua para compensar sus pérdidas en el tipo de cambio, pero las autoridades nacionales no lo permitieron (Azpiazu, Schoor, Crenzel, Forte y Marín, 2005).

En marzo del 2006 el gobierno de Kirchner rescindió el contrato con Aguas Argentinas devolviendo la administración del agua de la ciudad al Estado (Tagliavini y Tobias, 2016). Es fundamental observar que no hay nada que sugiera que un distribuidor público, que también habría dependido de créditos para hacer las enormes inversiones necesarias, hubiera podido sobrellevar la crisis argentina de mejor manera. Una empresa pública de servicios habría enfrentado el mismo problema y también habría estado limitada para negociar grandes créditos con objeto de financiar las inversiones necesarias para mejorar la distribución de

agua. La única diferencia es que la empresa pública habría buscado compensación por sus costos crecientes mediante los impuestos (subsidios), en lugar de proponer el alza del precio del agua. De todos modos, las mismas personas habrían tenido que cubrir los costos, pero de una forma menos evidente porque el hecho habría quedado encubierto con un alza de impuestos.

Una vez más, debería recordarse que los verdaderos ganadores en regímenes de agua pública con subsidios por lo general no son los pobres, tampoco los que carecen de conexión a la red de agua corriente ni los que pagan los impuestos para financiar los subsidios. Estas estrategias generalmente benefician al más pudiente (Wodon, Foster, Komives y Halpern, 2006). La atmósfera del país estaba invadida por sentimientos nacionalistas y en contra de la globalización (Gonzales, 2007). Es imposible dejar a un lado que fue la retórica nacionalista y populista la que jugó un papel importante en la movilización y la resistencia a la privatización en Buenos Aires (Bauer y Rojas, 2008, p. 323-335).

5. Procesos de privatización “de Estado” y “de Mercado”

La privatización de la distribución de agua en Buenos Aires no puede ser catalogada como un fracaso. Por ello es importante hacer una distinción entre dos tipos de privatizaciones, aquellas “de Estado” y aquellas “de Mercado”:

- Privatización “de Estado”: Se privatiza la administración, pero no el marco regulatorio general. Sigue existiendo un monopolio/oligopolio del suministro, pero en manos privadas. El mercado del agua está cerrado a la competencia de los diferentes agentes económicos. Las tarifas son manejadas directa o indirectamente por el Estado, mediante la regulación. No hay derechos de propiedad del agua.

- Privatización “de Mercado”: Se privatiza la administración y se desregula el marco regulatorio general. No hay monopolio/oligopolio del suministro, ni privado ni estatal porque no existen las licencias. El mercado del agua está abierto a todos los agentes económicos dispuestos a competir. Las tarifas son manejadas de manera privada, sin regulación ni distorsiones exógenas. Hay derechos de propiedad del agua.

Hay que destacar que los procesos de privatización “de Estado” (como el ocurrido en Argentina en la década del 90´) poseen fallas en tres aspectos básicos: información asimétrica, incentivos equivocados e instituciones mal controladas.

1. El proceso de licitación se caracterizó por la falta de información. Se produjo antes de que las autoridades hubieran tenido tiempo de suplir o de rectificar las deficiencias y errores de información. Estas fallas concernían, por ejemplo, a la calidad de la infraestructura y las finanzas de la empresa.

2. En Argentina, algunas personas también reclaman que los sindicatos, que se oponían a la privatización, destruyeron los registros con el objeto de que a las empresas les resultara más difícil evaluar las condiciones de la distribución de agua antes de la licitación para poder llevar a cabo, una vez que estuvieran en funcionamiento, las inversiones necesarias para mejorar tales condiciones.

3. Aguas Argentinas heredó un sistema de fijación de precios ineficiente y de muy difícil comprensión. La mayoría de los usuarios pagaban un precio fijo basado en la ubicación, la antigüedad, el tamaño y el tipo de vivienda, que involucraban una gran cantidad de coeficientes. La crisis económica fue muy grave y el país se empobreció mucho. Una gran parte de la clase media pasó a ser pobre. El desempleo está muy extendido. En consecuencia, la discusión sobre el precio del agua se convirtió en un tema relevante para más personas.

Los procesos de privatización “de Mercado” regidos por la libre entrada y salida; la

Cuadro 4. Comparación entre procesos de privatización “de Estado” y “de Mercado”

Tópico	Privatización “de Estado”	Privatización “de Mercado”
Licencias	Mono/oligopólico	Ninguna
Incentivos	Ofrecer bienes y servicios de calidad comparativamente baja, a precios fijados.	Ofrecer bienes y servicios de calidad comparativamente alta, a precios de Mercado.
Competencia y alcance en el suministro	Baja	Alta
Tarifas	Precios no relacionados con la demanda y la oferta (no eficiente)	Precios relacionados a la demanda y la oferta (eficiente)
Consumo y ahorro de agua	Uso desmedido. Ahorro nulo (falta de incentivos)	Uso racional. Ahorro alto (fuertes incentivos)
Recurso hídrico y escasez relativa	No medible y no transmisible (Teorema de la imposibilidad del socialismo, Boettke y Leeson, 2002)	Medible y transmisible (Sistema de precios)

Fuente: elaboración propia.

asignación eficiente a través del sistema de precios y el libre accionar empresarial, suelen ser mucho más eficientes y baratos que la privatización “de Estado”.

6. Conclusiones

Las privatizaciones, como las estatizaciones dependen irrestrictamente de la buena transición, claras reglas de juego y libre accionar empresarial. En Buenos Aires, como en otras partes del mundo, la empresa privada pudo abastecer a los que más necesitaban del agua, aunque es importante resaltar que si bien, la privatización “de Estado” fue más eficiente, comparativamente respecto del suministro 100% estatal, la opción de privatización “de Mercado”, es superior económica, ética y ecológicamente hablando.

Privatizar significa desligar la administración de un servicio respecto del Estado, y esto implica también eliminar las licencias que limitan la entrada a este Mercado que genera un sistema mono/oligopólico de producción (precios altos, calidad baja). Si el Estado niega abrirse a la empresa privada, a los derechos de propiedad y a la competencia, nos encontraremos con una situación mucho peor que la actual. A día de hoy un 20% de la población argentina no posee servicios de agua y en Buenos Aires esa cifra sube a más el 45% (Giménez, 2018). Si queremos mejorar el servicio, reducir los costos, eliminar las restricciones al libre ejercicio empresarial y permitir el uso de la propiedad del agua, la teoría y la evidencia empírica nos afirman que la función empresarial coordinada socialmente mediante el sistema de precios, adjunto de la disposición completa de la propiedad, ayudará a satisfacer las necesidades de agua de todos los individuos que conforman el proceso de cooperación social.

7. Referencias bibliográficas

- AQUASTAT (2020) “Global Information System on Water and Agriculture” Food and Agriculture Organization: 1-2.
- Azpiazu D., Schorr M., Crenzel E., Forte G. y Marín J.C. (2005) “Agua potable y saneamiento en Argentina: privatizaciones, crisis, inequidades e incertidumbre futura” *Cuadernos del Cendes*, 22, (59).
- Azpiazu, D. (2007) “La privatización de los servicios de agua potable y saneamiento. Las enseñanzas del caso argentino”. *Revista Reflexiones* no. 86, (1 2): 105-115.
- Bauer C. J. (1997) “Bringing Water Markets Down to Earth: The Political Economy of Water Rights in Chile, 1976-95”. *World Development*, 25, (5): 639-656.
- Bauer W. y Montes Rojas G. (2008) “From privatization to re-nationalization: What went wrong with privatizations in Argentina?” *Oxford Development Studies*, 36, (3): 323-335.
- Bayón C. (2005) “Las huellas de los noventa en la sociedad argentina. Trayectorias, identidades e incertidumbres desde la inestabilidad laboral” *Revista mexicana de sociología*, 67, (4).
- Bitrán G. A y Valenzuela, E.P. (2003) “Water services in Chile: comparing private and public performance” Banco Mundial, Public Policy for the Private Sector.
- Boettke P. y Leeson P. (2002) “Hayek, Arrow, and the Problems of Democratic Decision-Making”. *Journal of Public Finance and Public Choice*, 20.
- Bossio J.. (2020) “Mortalidad infantil y desigualdad social en Argentina” *Revista panamericana de salud pública*, 44.
- Burch G.y Pendell E. (1947) “Population Roads to Peace or War” Penguin books, Population reference bureau.
- Cáceres V. (2014) “La política de agua y saneamiento en argentina: el desafío de la universalización del servicio”. *Economía y sociedad*, 19, (46): 92-117.
- Cáceres V. (2013) “La provisión del servicio de agua y saneamiento en la provincia de Buenos Aires: Frag-

- mentación y desigualdad”. *Revista de economía*, 3, (2): 94-115.
- Cardona H. (2002) “La crisis argentina: origen, evolución y lecciones” *Semestre económico*, 5, (10).
- Conte Grand, Mariana. (2000) “Public Environmental Expenditures in Argentina during the 90’s” *Universidad del CEMA*.
- Donoso G.. (2014) “Integrated water management in Chile”. *Integrated Water Resources Management in the 21st Century*: 217-233.
- Donoso G. y Molinos-Senantes M.(2016) “Sistema tarifario de agua potable en Chile: una propuesta para mejorar su sostenibilidad”. *Propuestas para Chile*: 157-167.
- Erllich R. Paul (1968). *The Population Bomb*. Ballantine Books.
- Erllich R. Paul, Anne H. Ehrlich y Holdren J. (1977) “Ecoscience: Population, Resources, Environment” W.H. Freeman & Co.
- FAO: La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2020) “Food systems and COVID-19 in Latin America and the Caribbean: Trade performance during the crisis” Naciones Unidas report.
- Formaini, R. (1986) “La maquinaria del proceso capitalista: los entrepreneurs en la teoría económica” *Revista Libertas*, 8: 299-302.
- Garrote J.. (2012) “Servicios públicos en la Argentina: desafíos pendientes desde una perspectiva de derechos humanos” *Programa de Derechos Económicos Sociales y Culturales del CELS*: 372-390.
- Geiger S. y Salvatico N. (2012) “Unjust Water: An Investigation of the Drinking Water Situation in Argentina” *Climate Change and the Sustainable Use of Water Resources*: 641-662.
- Gimenez J. (2018) “Deuda eterna: el 45% de los bonaerenses aún no tiene acceso a cloacas” *La voz del pueblo*.
- Gonzales H. (2007) “Movimientos antiglobalización: el caso de ATTAC y su estrategia en Argentina” *Universidad Nacional de La Plata. FAHCE*.
- Guppy, L., Anderson, K., (2017). *Water Crisis Report*. United Nations University Institute for Water, Environment and Health, Hamilton, Canada: 5-8.
- Hanson, E. (1949). *New Worlds Emerging*. Petra Gros, Koblenz, Alemania.
- Hayek, F.A. (1952). *The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Martino Fine Books.
- Hayek, F.A. (1979). *The Counter-Revolution of Science*. Liberty Fund Inc.
- Huerta de Soto, J. (1992). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión editorial.
- Huerta de.Soto, J. (2004) “La teoría de la eficiencia dinámica”. *Revista Procesos de Mercado* 1(1), 11–71.
- Huerta de.Soto, J. (2014) “Curso por internet de introducción a la economía: del profesor Jesús Huerta de Soto”. Unión Editorial.
- Huerta de.Soto, J. (2014) *Ensayos de economía política*. Unión Editorial.
- ICEX: Instituto español de comercio exterior. (2010) “El sector de agua en Marruecos” *Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat*: 58-62.
- Jevons, S. (1865) “The Coal Question: an enquiry concerning the progress of the Nation, and the probable exhaustion of our coal-mines”. Indiana University: 18.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1989). *Discovery, capitalism, and distributive justice*. Liberty Fund.
- Kirzner, I. M. (1992). *The Meaning of the Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*. Routledge.
- Kirzner, I. M. (1998). *El empresario*. *Revista Libertas*, 29: 2-13.
- Krause, M. (2017) “Una teoría económica sobre el origen de la propiedad: incentivos para resolver externalidades” *Universidad Francisco Marroquín, El foro y el bazar*:1-3.

- Kraynak, R. (2018) "The Origins of "Social Justice" in the Natural Law Philosophy of Antonio Rosmini". *The Review of Politics* 80: 3-29.
- Lanciotti, N. y Regalsky A.. (2014) "Los sistemas de agua potable en Argentina: Gestión Pública y gestión privada en dos grandes ciudades, Buenos Aires y Rosario, 1880-1950". *Revista de Historia*. 26: 162-170.
- Larraín, S. (2006) "El agua en Chile: entre los derechos humanos y las reglas del Mercado" *Polis revista latinoamericana*: 3-10.
- Legrain M. (2004) "La crisis argentina de diciembre de 2001. Debilidad institucional y falta de legitimidad del Estado" Instituto Complutense de Estudios Internacionales: 17-31.
- Lindenboim, J.. (2000) "Mercado de trabajo urbano en argentina en los 90 " Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo.
- London, S. y Mara R. (2010). *Crecimiento y distribución del ingreso en América*. Astra Ediciones.
- Maurino G. (2009) "El acceso a agua segura en el Área Metropolitana de Buenos Aires" Fundación Ford.
- Malthus, T. (1798) "An Essay on the Principle of Population: An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society" St. Paul's Church-Yard, London.
- Karunanathan M. y Sponk S. (2009) "El agua en la región de Oriente Medio y África del Norte: la privatización en un contexto de escasez" *Housing and Land Rights Networks*: 75-76.
- Mentor Joe Jr. (2001) "Globalization and water resource management: the changing value of water" University of Dune, Conference: 4-6.
- Mises, L.. (1922). *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. Liberty Classics.
- Mises, L.. (1949) "The Human Action: A Treatise on Economics". New Haven, Yale University Press.
- Mises, Ludwig Von. (1951) "Middle-of-the-road policy leads to socialism" *Consumers-Producers Economic Service*.
- Molle, F; Mollinga, P.P and Meinzen-Dick. (2008) "Water, politics and development: Introducing Water Alternatives" *Water Alternatives* 1(1): 1-6.
- Osborn Fairfield Jr. (1948) "Our Plundered Planet" Cornell University, Boston.
- Pou, P. (2000). "La reforma estructural argentina en la década de 1990". *Revista finanzas y desarrollo*, 3:13-15.
- Ramonet, M. (2010). "Situación Actual de la Salud Infantil en el Situación Actual de la Salud Infantil en el Cono Sur" Congreso del Centenario de la Sociedad Argentina de Pediatría: 6-7.
- Rocca., M. (2008) "Agua, concesión y después ... El caso de Aguas Argentinas S.A. (1993-2006)". Universidad de Buenos Aires, biblioteca Alfredo L. Palacios: 23-43.
- Ruiz, J. J. (2017) "El derecho al Agua en las nuevas constituciones de Marruecos y Túnez". *Revista de derecho político*, 98 :45-90.
- Ruiz-Chiriboga, O. (2008) "Hacia sistemas jurídicos plurales: reflexiones y experiencias de coordinación entre el derecho estatal y el derecho indígena" Konrad Adenauer Stiftung: 239-259.
- Salvia, S.. (2015) "La industria en crisis bajo la convertibilidad: diagnóstico y demandas de la Unión Industrial Argentina". *H-industri@*, 9, (17): 92-116.
- Sánchez Galán, J. (2017) "Propiedad privada" *Economipedia.com*.
- Santibáñez, F. (2017). *El Cambio Climático y los Recursos Hídricos en Chile. Agricultura Chilena – Reflexiones y Desafíos al 2030: Perspectivas de Especialistas Externos*. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA).
- Scott R. (2006). *The Political Economy of Capitalism Capitalism, Democracy and Development*.
- Seckler D., Amarasinghe, U., Molden, D., de Silva, R. y Barker, R. (1998), "World Water Demand and Supply, 1990 to 2025: Scenarios and Issues" International Water Management Institute, Colombo, Sri Lanka: 2-13.
- Segefeldt, Fredrik. (2006) "Agua a la venta: Cómo la empresa privada y el mercado pueden solucionar la crisis mundial del agua". *Cato Institute*:10-20

- Molinos Senante, M. y Sala Garrido R. (2015) "The impact of privatization approaches on the productivity growth of the water industry: A case study of Chile" *Environmental Science and Policy*, 50:166-179.
- Simon, J. (1981) *The Ultimate Resource*. Princeton University Press.
- Tagliavini, D. y Melina T. (2016) "Re-estatización de servicios de agua y saneamiento en la Argentina: hacia un nuevo modelo de gestión pública" 3er encuentro de investigadores de investigación en recursos hídricos.
- Tsanoff, R. A. (2016) "Social Morality and the Principle of Justice". *American Behavioral Scientist* 51, (44): 579-591.
- UNESCO: La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2019) "No dejar a nadie atrás: Informe Mundial de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo de los Recursos Hídricos 2019" Fontenoy: 90-102.
- Urien, P. (2021) "Tiempo de definición para un proyecto clave en el ingreso de dólares". Recuperado de Lanacion.com.
- Vilas, D., Martín A. y Ferraro S. (2004) "Globalización y empleo durante la década del 90: El caso argentino y su mayor centro urbano, la provincia de Buenos Aires" Universidad Nacional de Quilmes.
- Vogt, William. (1948). *Road to Survival*. Kessinger Publishing, LLC.
- Wertli, M, Suter PM. (2006) "Water: the forgotten nutrient". *Praxis*, 95(39):1489-95.
- Winpenny, J. (2013) "Reutilización del agua en la agricultura: ¿Beneficios para todos?" Informe sobre recursos hídricos FAO: 59-63.
- Wodon Q., Foster, V. Komives y Halpern. (2006) "Agua, electricidad y pobreza: quien se beneficia de los subsidios a los servicios públicos" Banco Mundial.
- Tobías M. (2016) "De la privatización a la re-estatización: análisis del caso agua potable y saneamiento en el área metropolitana de Buenos Aires" *Repesando la ciencia y la investigación*, 12: 6.
- Zimmermann, E. (1933). *World Resources and Industries: A functional appraisal of the availability of agricultural and industrial resources*. Harper & Brothers.