ISSN 0719-4803

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 04 | NÚMERO 02 | UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ ESCUELA DE GOBIERNO | DICIEMBRE 2017

LOS ARTESANOS PROTECCIONISTAS. BUENOS AIRES, PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX
Mariana Katz

IMPUESTO A LOS CIGARRILLOS EN CHILE: UNA PROPUESTA
Claudio A. Agostini

¿CÓMO AFECTA EL FLUJO DE INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO GENERADO POR TERCEROS A LA REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN?
Nicolás García

LA SOCIOLOGÍA QUE PERDIÓ AL MUNDO: NOTAS SOBRE ALGUNAS CONSECUENCIAS ONTOLÓGICAS DEL CAMBIO DE SIGLO
Hugo Sir

ECONOMÍA Y POLÍTICA

Representate legal: Andrés Benítez
Director: Claudio Agostini
Coeditores: Aldo Mascareño, Juan Luis Ossa

Comité editorial:
Alan Angell (University of Oxford)
Martin Besfamille (Pontificia Universidad Católica de Chile)
Sergio Costa (Freie Universität Berlin)
Julie B. Cullen (University of California San Diego)
James R. Hines Jr. (University of Michigan)
Ottfried Höffe (Eberhard Karls Universität Tübingen)
Iván Jaksic (Stanford University)
Poul F. Kjaer (Copenhagen Business School)
Herbert Klein (Stanford University)
Annick Lempérière (Université Paris I Pantheón-Sorbonne)
Daniel Loewe (Universidad Adolfo Ibáñez)
Leonidas Montes (Universidad Adolfo Ibáñez)
Andrea Repetto (Universidad Adolfo Ibáñez)
Rodrigo Soares (Universidade Católica do Rio de Janeiro)
Natalia Sobrevilla (Kent University)
Marcela Ternavasio (Universidad del Rosario)
Christopher Thornhill (University of Manchester)

Edición y corrección de estilo: Sara Rodríguez
Diseño y diagramación: Francisca Sierralta, Gloria Barrios
Secretaria académica: Carolina Apablaza

Universidad Adolfo Ibáñez
Avenida Diagonal Las Torres 2640, Edificio Pregrado, Peñalolén, Santiago, Chile
Tel. 56 2 23311532. Correo electrónico: economiaypolitica@uai.cl
www.economiaypolitica.cl

ISSN 0719-4714 Versión impresa / ISSN 0719-4803 Versión en línea

Toda reproducción total o parcial de los artículos está prohibida sin la debida autorización de la dirección editorial de la revista *Economía y Política*.

UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 04 | NÚMERO 02 | UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ ESCUELA DE GOBIERNO | DICIEMBRE 2017

ECONOMÍA Y POLÍTICA

La revista *Economía y Política* es una publicación científica arbitrada bianual, orientada al análisis y evaluación de la relación entre el funcionamiento de la economía en sus niveles micro y macro, y las prácticas e instituciones políticas y sociales. El foco de los análisis se centra en América Latina, así como en los fenómenos globales que tengan repercusiones en el acontecer de esta región. Todos los artículos se someten primero a la evaluación de los editores. En caso de cumplir con los estándares de la revista, los trabajos serán posteriormente evaluados por dos árbitros bajo el sistema doble ciego, y por un tercero en caso de haber discrepancia entre los evaluadores. Los artículos deben ser inéditos y los criterios de selección serán su rigor científico y el interés de la comunidad disciplinar. Se valoran los trabajos redactados en un lenguaje que facilite su comprensión tanto para un grupo amplio de disciplinas académicas, como para diseñadores de políticas públicas e instancias de toma de decisiones. La revista se publica online, siendo la primera la edición principal. La revista es gratuita para autores y lectores, y se edita bajo la modalidad Open Access. Aun cuando se publica en castellano, los artículos pueden ser presentados en inglés. Al momento de ser aprobados y editados, los artículos se publican online.

Para citar los artículos de *Economía y Política* online se sugiere el siguiente formato: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Economía y Política* número de volumen(número), página de inicio-página final. Ejemplo: Knight, A. 2014. El Estado en América Latina desde la Independencia. *Economía y Política* 1(1), 7-30. DOI: 10.15691/07194714.2014.001

Para citar los artículos de la revista impresa se sugiere el siguiente formato: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Economía y Política* número de volumen(número), página de inicio-página final. Ejemplo: Knight, A. 2014. El Estado en América Latina desde la Independencia. *Economía y Política* 1(1), 7-30.

ECONOMÍA Y POLÍTICA

VOLUMEN 04 | NÚMERO 02 | UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ ESCUELA DE GOBIERNO | DICIEMBRE 2017

ÍNDICE

Mariana Katz	LOS ARTESANOS PROTECCIONISTAS. BUENOS AIRES, PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX	5
Claudio A. Agostini	IMPUESTO A LOS CIGARRILLOS EN CHILE: UNA PROPUESTA	37
Nicolás García	¿CÓMO AFECTA EL FLUJO DE INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO GENERADO POR TERCEROS A LA REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN?	61
Hugo Sir	LA SOCIOLOGÍA QUE PERDIÓ AL MUNDO: NOTAS SOBRE ALGUNAS CONSECUENCIAS ONTOLÓGICAS DEL CAMBIO DE SIGLO	103

ISSN 0719-4803 VERSIÓN EN LÍNEA

Economía y Política 4(2), 5-36
DOI: 10.15691/07194714.2017.005

Los artesanos proteccionistas. Buenos Aires, primera mitad del siglo XIX

Mariana Katz*

Resumen

A diferencia de otras ciudades hispanoamericanas, el artesanado de Buenos Aires de la primera mitad del siglo XIX ha recibido escasa atención de los historiadores. Este artículo sostiene que los artesanos tuvieron una actuación destacada en el debate entre librecambio y proteccionismo en las primeras décadas de vida independiente. Asimismo propone que la acción de grupos de artesanos en pos de obtener protección aduanera fue eficaz, pues sus demandas fueron tenidas en cuenta en la sanción de la Ley de Aduanas de 1835 por Juan Manuel de Rosas. Esta ley, ampliamente tratada por la historiografía, ha sido considerada mayoritariamente como un gesto del gobernador de Buenos Aires hacia sus pares provincianos. El trabajo aporta evidencias para una relectura de la ley, entendida aquí como una medida cuyo objetivo fue también, en igual o mayor modo, ganar el apoyo de artesanos y labradores porteños.

Palabras clave: Artesanos, proteccionismo, librecambio, Juan Manuel de Rosas, aduanas

The Protectionist Artisans. Buenos Aires, First Half of the Nineteenth Century

Abstract

Unlike other Spanish American cities, historical studies on the artisans of Buenos Aires in the first half of the nineteenth century are very scarce. This article argues that artisans played a prominent role in the debate between free trade and protectionism in the first decades after independence. It also shows that groups of artisans actively and successfully demanded the increase of custom duties. Their demands were considered by Juan Manuel de Rosas when sanctioning a Customs Law in 1835. This law, which has attracted a great deal of attention from historiography, has been regarded mostly as a gesture of the governor of Buenos Aires towards his provincial peers. The evidence provided in this paper suggests that this law was also, to an equal or greater extent, an attempt to gain support from the law artisans and farmers of Buenos Aires.

Keywords: Artisans, protectionism, free trade, Juan Manuel de Rosas, customs

---

* Licenciada en Historia, Universidad de Buenos Aires.
Agradezco a los miembros del proyecto UBACyT "Relaciones de poder y formas locales de autoridad territorial en las fronteras del litoral rioplatense, 1768-1828", dirigido por Raúl Fradkin, por su atenta lectura y comentarios a un borrador de este artículo.
✉ marianakatz@gmail.com
Recibido mayo 2017 / Aceptado julio 2017
Disponible en: www.economiaypolitica.cl

Los artesanos de las principales ciudades hispanoamericanas han sido ampliamente estudiados para el período posterior a las independencias. Este no es el caso de Buenos Aires. Para el período tardocolonial, el trabajo más completo y reciente es el de L. Johnson (2013). En la bibliografía sobre las décadas posteriores, el artesanado prácticamente desaparece, visto en general como un actor destinado a extinguirse en una sociedad ganadera y librecambista. Una excepción son las investigaciones de J.M. Mariluz Urquijo (1964, 1969, 1996, 2002, 2007), realizadas en la década de 1960, y algunos aportes de J.C. Nicolau (1968, 1975, 1995) y M. Aspell (2009, 2010, 2012).

El artesanado tiene más presencia en los estudios sobre la segunda mitad del siglo XIX. H. Sabato y L.A. Romero (1992) aportan un panorama de la economía de los talleres. R. Falcón (1984), S. Badoza (1992); R. Di Stéfano (2002) y P. González Bernaldo (2008) han estudiado la formación de sociedades mutuales y G. Mitidieri (2017) ha comenzado a analizar la rama de la confección a mediados de siglo. Sin embargo, la mayoría de las historias del movimiento obrero han buscado el origen de sus tradiciones políticas y gremiales en las experiencias que sus organizadores traían de Europa. No existen trabajos que indaguen en la experiencia de movilizaciones desarrolladas localmente durante la primera parte del siglo XIX –en particular la de los artesanos de Buenos Aires– como antecedentes del movimiento obrero de fin de siglo. También las historias de la industria suelen iniciarse con el quiebre de la gran inmigración en el último tercio del siglo XIX. De modo que la participación de los artesanos en la política y en el debate económico en la primera mitad del siglo XIX es poco conocida.

En este estudio mostraré que durante este período los artesanos actuaron de manera sostenida en pos del alza de aranceles y obtuvieron importantes conquistas, pese a no estar organizados como tales. Sugeriré también que algunos políticos federales, como Baldomero García o el propio Juan Manuel de Rosas, defendieron el proteccionismo como una manera de ganarse el apoyo de este grupo.

1. El artesanado de Buenos Aires

Buenos Aires era una ciudad colonial de segundo orden que comenzó a crecer velozmente en las últimas décadas del siglo XVIII, cuando se transformó en capital virreinal y puerto legal. Continuó creciendo durante el siglo XIX: el auge de la economía ganadera en las áreas rurales circundantes propulsó el rol de la ciudad como centro comercial y productivo. Según los datos censales, Buenos Aires pasó de 24.000 habitantes en 1778 a 43.000 en 1810, 62.000 en 1836 y 178.000 en 1869 (Johnson 2013; Maeder 1969).

Durante todo este período, el sector artesanal empleaba alrededor del 30% de la población masculina libre ocupada –28% en 1810; 31% en 1827; 35% en 1855; y 32% en 1869. Además, en el período en que la esclavitud tenía aún una importancia significativa, era la actividad que mayor cantidad de esclavos varones concentraba –51% en 1827 (Guzmán 2014: 19). Había una presencia elevada de europeos entre los artesanos. Los oficios más numerosos eran los de zapatero, carpintero, sastre, herrero, panadero, talabartero, hojalatero, platero y sombrerero. Es probable que, como ocurría en otras ciudades (Romero 1997), los artesanos se ubicaran socialmente en un lugar intermedio entre la "gente decente" y el amplio sector plebeyo, aunque conformaban un grupo muy heterogéneo, con jerarquías internas de nivel de riqueza, rango, color de piel y lugar de origen.

El del artesanado era un mundo de varones. A través del proceso de aprendizaje, los niños abandonaban el hogar y pasaban a ser formados por hombres adultos. En el taller, los jóvenes simultáneamente adquirían su oficio y aprendían a comportarse como varones (Johnson 2013: 31). Esto no implicaba que las mujeres no trabajaran en actividades similares. Por ejemplo, en la costura los productores varones, registrados como *sastres*, coexistían con mujeres que confeccionaban ropa a menor costo y que no eran nombradas como *sastres* o *maestras*. La actividad podía ser la misma, pero el trabajo femenino recibía menor consideración (Johnson 2013: 305). Y los artesanos se encargaban de marcar la diferencia entre ellos y las fabricantes mujeres: cuando los zapateros describieron la situación penosa en la que se encontraban en 1836, agregaron que también estaban en la indigencia "una infinidad de familias, que *sin contarse entre las personas consagradas a la perfección de los trabajos de nuestro oficio*, ayudan a prepararlos" (AGN

1836, la cursiva es mía).[1] Así dejaban claro que las "familias" –unas líneas más abajo explicitan que se referían al "sexo débil"– no eran dignas de contarse entre quienes dominaban el *arte*.

El desarrollo de las artesanías en Buenos Aires fue más tardío que en otras ciudades del Imperio español debido a la estrechez del mercado consumidor. La mayoría de los talleres eran pequeños, había escasa división del trabajo y la tecnología era rudimentaria. El crecimiento de la actividad estaba limitado también por la falta de capital. Los pocos artesanos que lograban acumular cierto capital lo desviaban hacia la producción agropecuaria o el comercio: la artesanía, asociada a la pequeña producción y marcada por la gran presencia de afrodescendientes, no era vista por los grandes inversores como una actividad pujante ni prestigiosa (Johnson 2013: 278-9; Mariluz Urquijo 2002).

Aun así, esta actividad creció durante la primera mitad del siglo XIX, debido a la expansión general de la ciudad y a la cada vez mayor demanda del Ejército –que benefició especialmente a la metalurgia y a la confección de ropa, sombreros y aperos de montar (Ramos Mejía 1907, Halperin Donghi 2000, Mariluz Urquijo 2007, Aspell 2010). A partir de la década de 1870 aparecieron en Buenos Aires algunas fábricas que cambiaron la dinámica del aprendizaje y los ritmos del trabajo. Sin embargo, gracias a un mercado en expansión, el avance de las manufacturas fue compatible con la persistencia de un sector de artesanos independientes (Sabato y Romero 1992: 208-12).

Los artesanos de Buenos Aires no se organizaron como tales. En el período colonial, el proceso de formación de gremios comenzó tardíamente y se dio en una época de gran importación de esclavos y llegada de población mestiza del interior del virreinato. Estos contingentes se incorporaron a la artesanía y los gremios se vieron atravesados por el conflicto racial, que quebrantó la solidaridad entre artesanos (Johnson 2013: 20). Así, los españoles y otros inmigrantes europeos no tuvieron la capacidad de dirigencia que habían tenido en otras ciudades y finalmente las autoridades se negaron a reconocer la existencia formal de los gremios.

Luego de la ruptura del vínculo colonial hubo nuevos intentos de crear gremios. El Reglamento Provisional de Policía de 1812 dispuso

[1] La ortografía de todos los documentos citados fue modernizada para facilitar la lectura.

que todos los artesanos fueran "reducidos a gremios" y poco tiempo después la policía ordenó que se eligieran maestros mayores de ocho gremios (Cuccorese y Panettieri 1971: 202). En 1822, un grupo de artesanos envió un pedido a la Junta de Representantes solicitando que "se establezcan las artes en gremios" (AHPBA 1822). Más de diez años después, unos panaderos firmaron un "Reglamento del gremio de panaderos" con el objetivo de mantener los precios elevados. Quienes suscribían preveían que, con la colaboración de la policía, su contrato fuese firmado por todos los fabricantes de la ciudad (AGN 1833). Pero estos intentos no prosperaron. Varios años más tarde, a partir de la década de 1850, comenzaron a formarse mutuales organizadas por oficio. De una de ellas, la de tipógrafos, emergería una asociación sindical que protagonizaría la primera huelga (Falcón 1984, Badoza 1992).

Ahora bien, el hecho de no estar organizados formalmente como artesanos no les impidió a estos discutir acerca de la política económica y llevar adelante distintos reclamos sectoriales, aspecto que fue señalado tempranamente por Mariluz Urquijo (2002: 117). Su principal enemigo fue el librecambio.

2. Los artesanos y el proteccionismo

Como en otros espacios del Imperio español, en el Río de la Plata la crisis del orden colonial obligó a redefinir la política comercial. A diferencia de Perú o Bolivia, donde se impusieron tarifas elevadas o prohibitivas –continuando la tendencia del período colonial de restringir las importaciones– en Buenos Aires hubo un rápido consenso entre las élites en torno al librecambio. Esta política era funcional a los intereses de los grandes comerciantes, que vivían del tráfico internacional. También beneficiaba a los ganaderos exportadores, sector con creciente peso económico y político desde 1820. Para ellos, mantener las barreras aduaneras bajas aseguraba la reciprocidad de los países exportadores de manufacturas, que eran a su vez los compradores de sus productos. Además, la libre importación reducía sus costos al bajar el precio de los bienes de consumo y, por lo tanto, los salarios (Chiaramonte 1971: 19-20). Así, comerciantes y ganaderos de Buenos Aires fueron abiertos defensores del librecambio.

Uno de los alegatos más rotundos en defensa de esta orientación fue desarrollado por Pedro de Angelis, periodista napolitano que se transformaría en vocero de Juan Manuel de Rosas, gobernador de Buenos Aires entre 1829 y 1832 y entre 1835 y 1852. De Angelis recurrió en la prensa a los tópicos de la doctrina del libre comercio difundida por la economía política clásica, que todavía no era *clásica* sino la de "los más sabios economistas modernos". Sostenía que cada región tenía una vocación productiva marcada por sus recursos naturales. Seguía a los economistas ricardianos, –incluso citaba a uno de ellos, James Mill– al reivindicar "el poder y la utilidad de la división del trabajo". Según De Angelis, había que evitar fomentar por "*medios artificiales* [...] una producción nacional [...] a costa de mayor trabajo que el que se necesita para ensanchar la *industria natural del país*, y permutar sus productos con los extranjeros". La principal razón para bajar los aranceles era que estos iban contra la naturaleza de las cosas. Pero también había que mantenerlos bajos porque el librecambio preservaba los intereses concretos de comerciantes y ganaderos y los de "la clase de consumidores", es decir, "la totalidad de los individuos de una nación". (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 102-8, la cursiva es mía).

De modo que a lo largo de las décadas de 1810 y 1820, primero en el ámbito de las Provincias Unidas y luego en la provincia de Buenos Aires,[2] una serie de leyes aduaneras impusieron la apertura comercial. Los productos manufacturados de origen europeo, que eran las principales importaciones, fueron gravados con una tarifa que rondaba el 20%. Pero algunos productos, como muebles, ropa hecha, monturas, zapatos y sombreros, recibieron aranceles más elevados, del 35 o incluso el 40%. Estas tarifas no eran del todo coherentes con la prédica librecambista de sus promotores.

J.C. Chiaramonte (1971: 12) las entiende como un punto medio entre el ideario librecambista y las necesidades fiscales de la provincia. Después de todo, los aranceles no eran solamente un instrumento de política económica sino también la principal fuente de recaudación, y los intentos de reemplazarlos por impuestos directos fracasaron (Gelman y

[2] *Provincias Unidas del Río de la Plata* o *Provincias Unidas en Sudamérica* son los nombres que recibió el Estado que agrupó a varias provincias que hoy integran Argentina a partir de la ruptura del orden colonial en 1810. En 1820, el poder central entró en crisis y en su lugar el territorio pasó a estar organizado en provincias que se gobernaron con gran autonomía hasta mediados de siglo.

Santilli 2006: 494). En cambio, Mariluz Urquijo (2002) sostiene que las modificaciones de las tarifas deben ser entendidas no solo en clave fiscal, sino en función de las presiones ejercidas por grupos artesanales. A continuación analizaré la manera en la que los artesanos de Buenos Aires atacaron al librecambio en la primera mitad del siglo XIX.

Desde el comienzo del ingreso masivo y legal de manufacturas europeas hasta por lo menos la década de 1850, los artesanos expresaron reiteradas veces su disconformidad. Barajaban distintas soluciones. En la mayoría de los casos, anhelaban la elevación de los aranceles que gravaban la importación de los productos que ellos fabricaban o directamente el cierre de esas importaciones. De manera complementaria, algunos pedían un control más estricto del contrabando. Otra posibilidad que concibieron fue garantizarse la disponibilidad de materias primas baratas, ya fuera regulando la exportación de las que se producían localmente o liberando la importación de las que se traían de afuera.

En la mayoría de los casos, la vía elegida fue dirigir una solicitud al gobierno. Otras veces optaron por publicar un artículo en la prensa, con la expectativa de poner de su lado a la opinión pública. Muchos pedidos fueron realizados individualmente, pero también hubo solicitudes firmadas por gran cantidad de artesanos, como las de zapateros y sombrereros. Por el número de firmas, el pedido más llamativo es el que elevaron los zapateros solicitando la prohibición de importar calzado (AGN 1836). Un grupo de autodenominados "maestros en el arte de zapatería" se reunieron y nombraron una comisión para que redactara el pedido que dirigirían al gobernador de Buenos Aires. La reunión ocurrió el 11 de enero de 1836, veinticuatro días después de la sanción de la Ley de Aduanas de 1835, que analizaré en el apartado siguiente por su carácter proteccionista. Los zapateros se quejaban de que, a diferencia de otros productos, la introducción de zapatos no había sido prohibida. El documento lleva la firma de seiscientas dieciocho personas. Evidentemente, los zapateros estaban en contacto, las noticias circulaban rápido entre ellos y tenían capacidad de responder ante la coyuntura. En una escala menor, los sombrereros también mostraron una capacidad organizativa importante cuando cuarenta y cinco pidieron restringir la exportación de materias primas en 1832 (Mariluz Urquijo 1969: 94-9).

En ocasiones, especialmente en los primeros años luego de su creación en 1820, los artesanos dirigieron su pedido al órgano legislativo de Buenos Aires, la Junta de Representantes. Este fue el camino que tomaron en 1821 unos "artesanos naturales y vecinos de esta ciudad", quienes solicitaron la prohibición de importar "obras extranjeras" (Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires 1933: 332-3). En 1823, acudieron también a la Junta "varios carpinteros de esta ciudad" pidiendo un recargo arancelario para los muebles (AHPBA 1823). Evidentemente los artesanos conocían los debates legislativos sobre los derechos de aduana. Es probable que los periódicos, que solían publicar noticias de estos debates, les permitiesen mantenerse al día. Además, durante un período breve existió una publicación titulada *Boletín de la Industria*, cuyo redactor, anónimo, alertaba a los artesanos sobre lo que se deliberaba en el recinto (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 49-50).

Luego de la llegada de Rosas al poder en 1829, y especialmente durante su segundo gobierno (1835-1852), la mayoría de los pedidos fueron dirigidos directamente al gobernador, si bien este redireccionó muchos de ellos a la Junta. Quizás la experiencia de la Ley de Aduanas de 1835, sancionada por el Poder Ejecutivo, influyera en que los artesanos cambiaran de táctica. Asimismo, es posible que supieran que la Junta tomaba un rol cada vez más secundario a partir de 1835, año en que el Poder Ejecutivo fue reforzado con facultades extraordinarias y la suma del poder público. Pero también es probable que los artesanos apelaran a Rosas porque, como veremos más adelante, vieran en él a un genuino protector de las "clases industriosas".

A continuación señalaré algunos argumentos recurrentes en las demandas de protección aduanera presentadas por artesanos desde el inicio de la ruptura del orden colonial en 1810 hasta la caída de Rosas en 1852. Como las solicitudes son similares a lo largo del período, no los analizo siguiendo un criterio cronológico sino temático.

2.1 La ruina será absolutamente inevitable

Las solicitudes de protección solían partir de la base de que la competencia de productos europeos estaba destruyendo los talleres. En 1815, unos carpinteros se quejaron de que la importación de muebles

extranjeros "nos perjudica en gran manera a todos los artesanos" (Di Meglio 2007: 74). En 1836 los zapateros argumentaron que su ruina sería "absolutamente inevitable" a causa de la competencia extranjera, beneficiada por "la baratura de las materias primas en Europa, la modicidad de los salarios, el excesivo número de obreros, o por la aplicación que allí se hace de toda clase de trabajos de máquinas que aquí no conocemos" (AGN 1836). Dos años después, un comerciante quebrado que pedía protección para fabricar bordonas –cuerdas de guitarra– se quejó de "la exorbitante introducción de bordonas extranjeras" (AGN 1838c).

2.2 Trabajo para una multitud de familias desvalidas

En 1815, un artículo anónimo denunciaba: "Es muy sensible ver que innumerables madres de familia solicitan con empeño el coser por un ínfimo precio toda clase de ropa [...], entretanto que algunos extranjeros se enriquecen con lo que se les permite introducir" (*El Censor* 1815). En una línea similar, el *Boletín de la Industria* instaba a fomentar la producción de paños porque esta actividad podía emplear "a la gente pobre, principalmente a ese más débil sexo que se halla en absoluta necesidad" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 49-50).

En 1832, cuarenta y cinco sombrereros pidieron al gobierno que restringiera la exportación de pieles de nutria, utilizadas como materia prima. Argumentaron que desproteger a su industria implicaba dejar sin trabajo "a un gran número de dependientes" y a una "multitud de familias desvalidas que se ocupan en las costuras y otras operaciones mecánicas" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 94-9). En 1835, dos tafileteros pidieron al gobernador un recargo de derechos para las manufacturas de cuero. Uno de sus principales argumentos era que ocupaban a "una multitud de brazos que vagan sin destino" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 109-12). Pocos meses después, los zapateros se mostraron preocupados por los "oficiales que ofrecen sus servicios sin otro interés que el de la comida, y otros en fin que se contentan con un salario tan mezquino, cual nunca se ha ganado en el país". Además, alegaron que la desprotección a su actividad dejaba en "espantosa indigencia" a "una infinidad de familias" que hacían "las primeras operaciones del arte" (AGN 1836).

Quienes se expresaban en estos pedidos no solicitaban la ayuda del gobierno por considerarse pobres ni desvalidos; por el contrario, veían su actividad como un arte capaz de enriquecer la vida económica. Intentaban despegarse del mundo plebeyo: los sombrereros se autodefinían como "maestros de fábricas de sombreros"; los zapateros, como "maestros en el arte de zapatería". Pero, si su propia pobreza no era esgrimida, sí lo era la de otros, dependientes y carentes de recursos, cuya voz asumían los dueños de talleres. En la mayoría de los casos, esos otros eran mujeres o, utilizando una metonimia frecuente, "familias", que realizaban labores de inferior jerarquía.

2.3 Entretanto que algunos extranjeros se enriquecen con lo que se les permite introducir

En ocasiones, los artesanos mostraron un claro conflicto con los importadores y exportadores. El gobierno, según su punto de vista, debía intermediar en su favor, debido a que los comerciantes constituían una clase con mayores recursos.

En 1815, un sastre pidió "en nombre de todos los individuos del gremio y por sus instrucciones" que se prohibiera la introducción de ropa hecha o que se la recargara con mayores derechos. Sostuvo que no había que ser indulgentes con los comerciantes ingleses, pues estos inundaban el mercado de Buenos Aires (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 19-21). Ese mismo año, como vimos, se denunciaban en *El Censor* los estragos que causaban entre las costureras "algunos extranjeros" importadores. Más de quince años después, "un fabricante de sombreros" (1832) solicitaba que se gravara la exportación de piel de nutrias. Sostenía que los sombrereros requerían mayor protección que los exportadores, porque "la clase industriosa no tiene las mismas facilidades, ni los mismos capitales, que los que se ocupan exclusivamente en el comercio".

2.4 A despecho de las teorías halagüeñas

Los artesanos sabían que la protección aduanera contradecía los principios de los economistas más renombrados de la época. Algunos discutieron abiertamente estas teorías, argumentando que ningún país las llevaba a la práctica de manera acabada. Ni siquiera el abanderado del libre comercio: Inglaterra.

Los cuarenta y cinco sombrereros que en 1832 pidieron restringir las salidas de materias primas objetaron "los principios teóricos de la economía". "A despecho de las teorías halagüeñas", escribieron, tanto Inglaterra como otros países europeos y China limitaban la salida de materias primas. De manera muy audaz, los sombrereros afirmaban que la teoría económica vigente era inaplicable. Sin embargo, quizás conscientes de que matizar su argumento les traería mejores resultados entre funcionarios educados en la ortodoxia smitheana, prefirieron pedir una excepción para ellos antes que impugnar el modelo. Aclararon: "Nosotros, señor, no intentamos abogar por el sistema restrictivo; ni pretendemos contrariar los principios económicos de la provincia de Buenos Aires. Solo exigimos una medida que las circunstancias han hecho de indispensable necesidad" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 94-9).

Los tafileteros fueron más frontales. Acusaron a "algunos sectarios de Smith y Say" de ser defensores del sistema de "la libertad absoluta de comercio", un sistema "que apenas ha tenido un corto período de existencia ideal". También ellos argumentaban que esta teoría, "nacida en Inglaterra con aplausos" y "celebrada con entusiasmo en Francia", era "rechazada prácticamente en todas partes y hasta en la patria de su autor y en la de sus apóstoles". El problema radicaba en la teoría en sí, que "convierte en virtud y consumada prudencia la incuria y abandono de un gobierno en todo cuanto respecta a la prosperidad industrial de su Estado". En definitiva, "esta teoría no es hoy ya considerada sino como uno de los tantos extravíos del ingenio humano" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 109-12).

Los zapateros no se quedaron atrás. También contrapusieron la "teoría brillante" con la práctica, donde ni siquiera Inglaterra aplicaba los principios universales. Y aleccionaron al gobernador: el mandato de que a la industria había que "dejarla hacer y obrar [...] jamás debería servir como una regla en la conducta económica de los gobiernos" (AGN 1836).

2.5 Conforme con las aptitudes locales de este país

Los artesanos también sabían que, según las teorías del libre comercio, cada región debía especializarse en aquello para lo que sus condiciones

naturales la predispusieran. Por ello, muchos argumentaron que en sus oficios trabajaban con materias primas disponibles localmente y, por lo tanto, resultaban *naturales*.

Dos sombrereros sostuvieron que su industria era adecuada a un país productor de lanas (Mariluz Urquijo 2002: 56). El *Boletín de la Industria* argumentó que había que fomentar la producción de paños porque en Buenos Aires había materias primas abundantes (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 49-50). Los tafileteros esgrimieron en defensa de su industria que esta era "conforme con las aptitudes locales de este país" productor de cueros (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 109-12).

Pero los artesanos no se limitaban a utilizar materias primas de la zona y no tuvieron pruritos en pedir la apertura comercial cuando necesitaban importar insumos. Un sastre diferenció claramente entre la ropa hecha y los textiles que se usaban para confeccionarla cuando señaló: "bueno está que se haga el comercio con las manufacturas de fábricas [es decir, las telas industriales inglesas], pero no con la forma posterior que se les dé. Este debe ser el gaje de los artistas del país" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 19-21). Esta defensa de la apertura comercial para las materias primas diferenciaba a los artesanos de Buenos Aires del proteccionismo que se esgrimía desde otras provincias. Contar con materias primas importadas no solo les permitía a los artesanos de la capital satisfacer los gustos de los consumidores, sino también bajar sus costos. Como ha señalado Burgin (1960: 282), cerrar la puerta a todas las importaciones, particularmente a los textiles, los hubiese transformado en compradores cautivos de las telas provincianas. Por ello, el autor ha calificado de "más moderado" el ideario proteccionista de Buenos Aires.

2.6 Un deber de la autoridad

Varios artesanos dejaron en claro que lo que pedían no era la caridad del gobierno. Ya vimos que no se ponían a sí mismos en un lugar de pobres ni acreedores de beneficencia, aunque sí proyectaban esa figura en un tercero. En ese sentido, no utilizaban el lenguaje que se puede encontrar en otras solicitudes de la época, donde los peticionantes, por ejemplo viudas, apelaban a la bondad del gobernante. De manera

llamativa, los artesanos tampoco solían alegar ser buenos federales, argumento favorito de quienes se dirigían a Rosas (Salvatore 2003: 17).

A los ojos de los peticionantes no era necesario ser pobre ni ser un federal sobresaliente para dirigirse al gobierno: bastaba con ser artesano. Consideraban que la protección a sus actividades era un deber de Estado. Los cuarenta y cinco sombrereros lo dijeron con claridad: "Cierto es que este país no es, ni será durante siglos, manufacturero: pero desde que hay en él algunas fábricas de artículos de que nos provee el extranjero, es un deber de la autoridadel protegerlas" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 94-9).

La región era percibida como un país recientemente fundado y, por lo tanto, todavía no industrializado. Esta juventud acentuaba el deber del Estado de proteger a las manufacturas. El "fabricante de sombreros" (1832) afirmaba que había que copiar "el interés que toman nuestros hermanos del norte en que la industria naciente no sea abatida por la extranjera, cuando todavía no puede resistir por sí sola". En 1836, los zapateros reiteraron el argumento. Ante todo, aclararon que era lícito que el gobierno interviniera "en todos los negocios que afectan los intereses de la sociedad". Luego afirmaron que "en un *país naciente* como el nuestro" eran necesarios "esfuerzos" para desarrollar la industria y, como estos esfuerzos no eran accesibles a los fabricantes, "a los gobiernos depositarios de todos los poderes públicos es a quienes corresponde hacerlos" (AGN 1836).

Aquellos que se iniciaban en un rubro innovador alegaban que los riesgos de invertir en una nueva línea de producción no podían ser afrontados por los particulares, por lo que el Estado debía hacerse cargo. En 1838, dos comerciantes que estaban iniciando la producción de pajuelas fulminantes –fósforos– y solicitaban protección explicaron:

> Sin alguna especial protección de parte de la autoridad no llegará el país a tener suficiente número de fábricas de aquellos renglones que inmediatamente consuma, porque las primeras producciones del trabajo en un ramo que por primera vez se explota, y con materiales importados de afuera, no recompensa la industria ni el capital empleado en los útiles previos. (AGN 1838b)

En este caso se ve cómo los fabricantes buscaban obtener beneficios especiales alegando su impronta innovadora. En cambio, sombrereros

y zapateros eran oficios bien establecidos en la ciudad, por lo que ellos apelaban a principios generales sobre el deber de las autoridades hacia las artesanías. Estos dos tipos de argumentos, en principio contradictorios, tenían algo en común: sostenían que la protección que el Estado debía otorgar no redundaría en el beneficio particular de los fabricantes, sino en el de toda la sociedad.

2.7 Para sacudir el yugo y dependencia del extranjero

Para los dos tafileteros, lo que estaba en disputa era el "interés individual" defendido por los librecambistas contra el "bienestar público" y la "prosperidad común" que traería el proteccionismo (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 109-12). Un genovés, que en 1838 se propuso establecer una fábrica de cuerdas armónicas y solicitó protección, pronosticaba: "se obtendrá para siempre el beneficio de hacerse de este ramo de industria" con la que "el país" aumentaría "su riqueza" (AGN 1838a).

¿Cómo se beneficiaría la totalidad de la sociedad? Lo que "el país" ganaría sería autonomía respecto del extranjero. Los sombrereros argumentaban que la protección permitiría "sacar al país al menos [...] de la clase de mero consumidor y tributario pasivo de la industria ultramarina" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 94-9). Los zapateros sostenían que su industria convenía "al país para sacudir el yugo y dependencia del extranjero" (AGN 1836).

Durante las décadas de 1820 y 1830, algunos artesanos lograron imponer aranceles relativamente altos: los sastres, zapateros, carpinteros y talabarteros obtuvieron en 1825 tarifas del 30% y los sombrereros lograron en 1831 un arancel visto como prohibitivo por sus contemporáneos (AGN 1838b). Estas experiencias daban argumentos a otros artesanos: tanto los tafileteros como los fabricantes de fósforos vieron en los sombrereros un modelo a seguir (Mariluz Urquijo 1969: 109-12, AGN 1838b). Posteriormente, la Ley de Aduanas de 1835 se convertiría en otro antecedente fundamental."

Los artesanos contaban con otro ejemplo, aunque no solían citarlo como antecedente: el de los labradores de la provincia de Buenos Aires. Los labradores tenían una larga experiencia en demandar medidas proteccionistas y en 1824 lograron que se prohibiera la importación de harina durante un año. Como se puede ver en una petición elevada por

cuatrocientos sesenta y tres labradores en 1835 (Pereyra 1984: 73-7), argumentaban de manera similar a los artesanos. Impugnaban la aplicabilidad de la doctrina del libre comercio al caso bonaerense y estaban atentos a la adecuación al tiempo y espacio del pensamiento económico; por eso afirmaban que las "teorías dominantes en la materia" podían ser "excelentes para Europa y funestas para nosotros", y sostenían que "naciones muy cultas", como Francia e Inglaterra, recurrían al proteccionismo.

3. La Ley de Aduanas de 1835 a la luz de las demandas de los artesanos

En 1829 fue elegido gobernador de la provincia de Buenos Aires el federal Juan Manuel de Rosas, quien ejerció ese cargo hasta 1852, con una única interrupción entre 1833 y 1834. Rosas llegó al poder luego de dos décadas de convulsión política y social y su largo gobierno estuvo marcado por el objetivo de restaurar un orden. Disciplinar a élites y sectores populares fue clave en su proyecto. Pero Rosas también emprendió distintas iniciativas para ganarse el apoyo de sectores subalternos urbanos y rurales, que se convirtieron en sostén de su gobierno (Fradkin y Gelman 2015: 383-399).

En términos económicos, los gobiernos de Rosas fueron escenario de un importante crecimiento basado en la exportación ganadera. Él mismo era estanciero e impulsó la ganadería por distintas vías, como la expansión de la frontera sobre los territorios indígenas e intentos de reforzar los derechos de propiedad en la campaña. En un principio, su política aduanera fue plenamente coherente con esta aspiración: se mantuvo librecambista y sus voceros, como De Angelis, fueron acérrimos defensores de la apertura comercial.

Para 1835, Rosas se encontraba iniciando su segundo mandato. Luego del asesinato del líder federal Facundo Quiroga, que desató temores de nuevas guerras civiles, la Junta de Representantes le concedió la suma del poder público y facultades extraordinarias para instituirlo como figura fuerte. Comenzó así un breve período de paz, excepcional para el rosismo, durante el cual el gobernador consolidó su autoridad en Buenos Aires e intentó extenderla a las demás provincias.

En este contexto, una de las primeras medidas de Rosas fue la sanción de una Ley de Aduanas abiertamente proteccionista, que significaba una ruptura con las políticas adoptadas por los distintos gobiernos luego de la Revolución y con las suyas propias. En parte, la Ley buscaba fortalecer los vínculos con algunos gobernadores provinciales. Pero varios testimonios sugieren que, sobre todo, la medida favorecía a los labradores y artesanos de Buenos Aires.

3.1 Un cálculo generoso que se extiende a las demás provincias de la Confederación

En la mayoría de los trabajos, la Ley de Aduanas de 1835 ha sido analizada en su dimensión interprovincial. Los historiadores del siglo XX que valoraron positivamente a Rosas han difundido con mucho éxito una interpretación en la que la ley aparece como gesto conciliador del gobernador hacia las demandas proteccionistas de las otras provincias (Irazusta 1943, Ramos 2006, entre otros). Quien más ha defendido esta hipótesis, J.M. Rosa (1958: 331), afirma que los artesanos de Buenos Aires no entraron en la ecuación. Sostiene que en esta ciudad "no había una industria manufacturera apreciable" y que "no se comprende muy bien cómo las clases medias porteñas se beneficiaban con la ley de Rosas". En cambio, otros historiadores rosistas mencionan a los artesanos y agricultores de Buenos Aires como beneficiarios, aunque no ven allí la intención principal del gobernador (Sierra 1969, Saraví 1981).

También muchos historiadores antirrosistas conciben a la Ley en su dimensión interprovincial. Ponen el énfasis en que la ley mantenía el sistema de puerto único en Buenos Aires y no nacionalizaba los ingresos de la Aduana ni abría la navegación de los ríos interiores, dos demandas muy sentidas en algunas provincias (Barba 1950, Puiggrós 1953, Calvo 1970, Blasi 1973).

Paradójicamente, quienes han planteado con más contundencia que la ley beneficiaba a un grupo mayoritariamente popular de Buenos Aires, el artesanado, han sido historiadores de cuño antirrosista (Ramos Mejía 1907, Barba 1959, Paso 1975, Lynch 1996). Pero en estas lecturas el artesanado no aparece como un actor movilizado, capaz de influir en la política aduanera, sino como un beneficiario pasivo de la iniciativa gubernamental. De manera pionera, Burgin (1960) vio

en los artesanos porteños no meros receptores de un gesto populista, sino activos impulsores del proteccionismo. Más recientemente, R. Fradkin y J. Gelman (2015: 270), aunque ponen el énfasis en el contenido interprovincial de la ley, recogen el aporte de Burgin y señalan que la necesidad de ganarse el apoyo de agricultores y artesanos de Buenos Aires entró en las consideraciones del gobernador.

Un acercamiento a las disposiciones de esta ley ayuda a dilucidar quiénes eran sus beneficiarios. Enviada por Rosas a la Junta de Representantes el 18 de diciembre de 1835, esta ley reglamentaba de manera completa la política aduanera, ya que contemplaba las entradas y salidas marítimas y terrestres. Aquí interesan principalmente las entradas marítimas, en las que destaca la protección otorgada a productos agrícolas y manufacturas. Los importadores de estas últimas, sobre las que me centro, pasaban a pagar impuestos significativos. Las únicas manufacturas sobre las que pesaban aranceles bajos, entre 0 y 10%, eran las materias primas y herramientas tales como máquinas, telas de seda y metales sin labrar, y las armas. El resto eran gravadas con un arancel del 35%, lo cual significaba en varios casos la duplicación del arancel del 17% vigente anteriormente, del 50%, o directamente se prohibía su importación. Esto último era la innovación más categórica: los investigadores coinciden en que significó una ruptura total con la tradición librecambista (Burgin 1960, Lynch 1996). Esta prohibición también llamó la atención en la época. El cónsul inglés en Buenos Aires, Charles Griffiths, afirmó que la prohibición era una "idiotez", pero no se preocupó demasiado por el tema, ya que creía que la medida no se mantendría en pie (Panella 2000: 299-300).

La ley fue festejada fuera de Buenos Aires por la Legislatura de Salta y la de Catamarca (Sierra 1969: 413; Irazusta 1943: 120) y por el gobernador de Tucumán (Panella 2000: 259). El propio Rosas en ocasiones presentó la ley como un gesto dirigido a las provincias, a cambio del cual aguardaba la reciprocidad de estas. Cuando recibió una queja del gobernador de Corrientes, Rafael Atienza, quien estaba molesto porque la yerba mate y el tabaco de su provincia debían pagar derechos para ingresar en Buenos Aires, Rosas respondió:

> ... mis tareas incesantes se dirigen a promover cuanto pueda contribuir al bien y prosperidad de la República de la Confederación. [...]. En este supuesto es que expedí la Ley de Aduana [...].

> Usted habrá notado que por la citada ley quedan prohibidos o recargados de derechos una porción de artículos que se fabrican en las provincias litorales y del interior y no en Buenos Aires, lo que importaba a esta provincia una contribución muy fuerte en favor de las demás [...] (Panella 2000: 139-41)

Ciertamente, algunas de las restricciones a la importación dispuestas por la Ley de Aduanas beneficiaban a las provincias (la Ley en Provincia de Buenos Aires 1835b: 361-9). La prohibición de importar ponchos, jergas y jergones, telas para jergas y otras manufacturas de lana, por ejemplo, beneficiaba a la artesanía de Córdoba y Santiago del Estero. Y, en efecto, para el segundo semestre de 1837 la importación legal de jergas, ceñidores, flecos de algodón y género para ponchos y jergas había desaparecido, mientras que la de ligas y fajas había caído un 86% (Provincia de Buenos Aires 1835a, 1837). Panella (2000) calcula que los envíos de "tejidos de la tierra" de Córdoba y Santiago del Estero hacia Buenos Aires se incrementaron significativamente en los años de vigencia de la ley, lo cual, complementado con estos datos de los registros de aduana, mostraría un desplazamiento en el mercado bonaerense de ciertos textiles importados por textiles de las provincias[3].

Pero otros productos de las provincias no recibieron una protección similar. Fue el caso de la mayoría de las telas, cuya importación se mantuvo por preferencia de los sastres de Buenos Aires. Lo mismo ocurrió con la importación de vinos y aguardientes. Para estos últimos, pese a que unos meses atrás el gobernador de Mendoza, Pedro Molina, había pedido encarecidamente que se restringiera la importación de bebidas (Panella 1998: 47-8), siguió vigente el arancel previo del 35%.

Otro aspecto de la Ley que podía beneficiar a las provincias era la desaparición del arancel del 4% que pesaba sobre muchos productos importados por vía terrestre a Buenos Aires. Pero hubo excepciones: la yerba mate y el tabaco de Corrientes y Misiones continuaron pagando un 10% y los cigarros del mismo origen, el 20% (Cáceres 1987: 185). A principios de la década de 1830, el gobernador de Corrientes Pedro Ferré había sostenido una fuerte polémica con Rosas: Ferré había

[3] Las provincias interiores gozaban de una protección natural por los altos costos del transporte. Por eso, lo que estaba en juego no era evitar la llegada de mercancías extranjeras a sus mercados locales, sino competir en mejores condiciones en el mercado de la capital y las provincias litorales (Chiaramonte 1974: 45).

defendido el proteccionismo con argumentos de corte mercantilista, frente al librecambio promovido desde el gobierno de Buenos Aires. En 1835, Rosas sancionaba una Ley que era notoriamente perjudicial para Corrientes.

Así, quienes no se veían beneficiadas por la Ley de Aduanas eran justamente las provincias de Mendoza y Corrientes, cuyos gobiernos habían pedido cambios en la política aduanera. No cabe duda de que, en un contexto donde Rosas buscaba afirmar su autoridad sobre el resto de las provincias, la Ley de Aduanas servía para reforzar sus vínculos con otros gobernadores. Pero la medida tenía importantes limitaciones en este sentido. La mayoría de las cláusulas tenían otros beneficiarios: los artesanos y labradores de Buenos Aires.

3.2 El gobierno ha prohibido en beneficio de nuestros artesanos la introducción de casi todas las manufacturas que se fabrican en el país

La lista de productos cuya importación quedaba prohibida o recargada de derechos, así como los dichos de algunos actores de la época, nos permiten situar a los artesanos de Buenos Aires entre los beneficiarios principales de la ley. Los lomilleros y talabarteros se beneficiaron con un arancel del 35% a la importación de látigos y valijas de cuero y con la total prohibición de introducir cabezadas, lomillos, lazos, bozales, bozalejos, rebenques y otros arreos para caballos. Los carpinteros, sastres, zapateros y fabricantes de espejos conservaron el arancel del 35% a muebles, calzado, ropa hecha y espejos, respectivamente. Los fabricantes de cerveza y los de fideos fueron protegidos con un arancel del 50%. Los sombrereros conservaron una protección muy significativa en la opinión del cónsul inglés y de otros artesanos, y sumaron la prohibición de importar hormas. Se prohibió importar escobas y velas, identificados por J.M. Ramos Mejía (1907: 304-5) como productos fabricados por los afroporteños. El mismo beneficio recibieron los fabricantes de almidón, de botones, y de peines y peinetas. Los más favorecidos fueron los herreros, estañeros, hojalateros y otros especialistas en metales: la ley prohibía la importación de herrajes de hierro y rejas para puertas y ventanas; herraduras y espuelas para caballos; cencerros; argollas de hierro, latón y bronce; eslabones de hierro o

acero; espumaderas de hierro, estaño o acero; romanas de pilón; y, en fin, "toda manufactura de lata o latón".

Como beneficio adicional para los artesanos, se rebajaron los derechos que pagaban las materias primas: maderas, bronce y acero sin labrar, cobre, duelas –tablas para construir barriles–, estaño, hierro, hojalata y bejuco –tejido similar al mimbre– pasaban de un gravamen del 17% al 5% (Cáceres 1987: 86). Otras materias primas eran liberadas completamente de derechos, particularmente el sebo y las plumas de avestruz, insumos para fabricar velas y plumeros (Ramos Mejía 1907: 304-5).

Efectivamente, muchos contemporáneos vieron en la Ley de Aduanas una medida a favor de los artesanos y labradores de Buenos Aires. El primero fue el propio Rosas (1835), quien se justificó así: "Largo tiempo hacía que la agricultura y la naciente industria fabril del país se resentían de la falta de protección". Si bien Rosas no se refirió explícitamente a las demandas de protección elevadas por los artesanos previamente, es claro que él y sus funcionarios las conocían, ya que se habían discutido varias veces en la Sala de Representantes. Dos años después, el gobernador volvió a nombrar a "los talleres de los artesanos" como los principales beneficiarios, pero esta vez incluyó en segundo lugar a las otras provincias y calificó a la medida de "cálculo generoso que se extiende a las demás provincias de la Confederación" (Rosas 1837).

Un periódico mendocino también identificó a artesanos y agricultores de Buenos Aires como los beneficiarios principales y a las provincias solo como beneficiarias indirectas cuando apuntó:

> Hoy la provincia de Buenos Aires [...] está protegida por la nueva Ley de Aduanas: sus agricultores, artesanos y fabricantes empezarán a revivir, las provincias se surtirán allí de lo que elaboren y de Buenos Aires recibiremos lo que antes del extranjero; esta provincia enriquecerá y su prosperidad hará la nuestra. (*El Cuyano* 1836)

Del mismo modo, el colector de aduana de Buenos Aires Pedro Bernal opinó que la ley beneficiaba a la artesanía capitalina: afirmó que "en beneficio de los artesanos del país se recargaron con un 35% los muebles, ropas hechas, calzado, etc. extranjeros" (AGN 1838b). En el mismo expediente, el asesor Baldomero García afirmó que la ley

protegía a fabricantes de muebles, sombreros, recados, fideos, manteca, jabón y velas de sebo, y en otra ocasión el mismo funcionario afirmó que la ley había sacado de la miseria a "nuestros artesanos" productores de lomillos y herrajes para puertas y ventanas (AGN 1838c). Todos los artículos nombrados por García y Bernal, según la información estadística y la literatura de viajero disponible, se producían en Buenos Aires. Además, por las circunstancias de emisión de estos documentos se puede afirmar que "artesanos del país" y "nuestros artesanos" eran los de la capital.

Los artesanos que luego de 1835 pidieron protección, también vieron a sus colegas de otros oficios como beneficiarios de la ley. Los zapateros, en nombre de "los talleres de arte existentes en esta capital", decían: "el gobierno ha prohibido en beneficio de nuestros artesanos la introducción de casi todas las manufacturas que se fabrican en el país" (AGN 1836). En 1843, dos fabricantes de almidón pidieron que se restableciera la prohibición de importar este producto –dictada por la Ley de Aduanas de 1835 pero luego suspendida durante el bloqueo francés a Buenos Aires– y se reconocieron entre "los muchos argentinos que deben a V.E. un favor directo" por la Ley de 1835 (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 135-8). En la misma nota dijeron que, en el momento de la sanción de la ley, el almidón solo se fabricaba en Buenos Aires: la medida era entonces leída como un gesto para los artesanos capitalinos.

Luego de la sanción de la Ley de Aduanas, los artesanos comenzaron a ver en Rosas un decidido protector de su grupo. Los zapateros afirmaban tener "conocimiento práctico" de que Rosas guardaba una "solicitud paternal" a favor de las "clases industriosas de la sociedad" (AGN 1836). Un fabricante de cuerdas alabó "la protección dispensada a las fábricas e industria manufacturera del país", uno de "los actos eminentes de la administración de V.E" (AGN 1838c); y otro manifestó admiración por "los principios que el supremo gobierno ha fijado sabiamente en la Ley de Aduana", ya que estos eran "los únicos que pueden convenir a la industria naciente del país" (AGN 1838a). Por su parte, los dos fabricantes de almidón reconocieron al gobernador como "el verdadero protector de la industria nacional" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 135-8).

3.3 No comprendió V.E. las bordonas, sin duda porque ignoraba que yo las trabajo

La Ley de Aduanas no establecía un arancel uniforme, sino que desglosaba con precisión distintas categorías. Esta no era una innovación total. La legislación previa también contemplaba diferencias y había antecedentes de elevación de aranceles particulares a causa de la presión de ciertos artesanos. Sin embargo, el nivel de detalle con el que la ley de 1835 describía las distintas categorías era muy superior. Esto sugiere que no fue concebida en abstracto, sino teniendo en cuenta la situación concreta de distintas artesanías.

Hay otros indicios de que los funcionarios que redactaron la Ley lo hicieron atendiendo a establecimientos concretos. Francisco Arechaga, un fabricante de bordonas, escribió a Rosas en 1838: "Al dictar V.E. la Ley de Aduana, en la cual cerró la puerta [a] aquellas introducciones que sofocaban la industria nacional, no comprendió V.E. las bordonas, *sin duda porque ignoraba que yo las trabajo*" (AGN 1838c, las cursivas son mías). Lamentaba haber quedado fuera de las consideraciones del gobernador en aquella ocasión y por eso probaba suerte nuevamente: "Hoy, pues, que se halla próxima a dar la ley de aduana del año de 1839, yo espero que V.E. quiera incluir en el catálogo de los artículos de prohibida introducción las bordonas". Pero el colector Bernal, poco proclive a perjudicar a los comerciantes, creía que las bordonas ya gozaban de suficiente protección. Y daba otro indicio de que la Ley de 1835 no se había redactado en abstracto: recordaba que en esa ocasión se había elevado el gravamen a las bordonas del 17 al 24%, justamente "en consideración al establecimiento del señor Arechaga".

Otras señales en este sentido da el asesor García, quien ya había instado a la Junta de Representantes a proteger a los sombrereros varios años atrás. García insistía en la necesidad de evaluar cada caso. No era cuestión de seguir "ciegamente aquella teoría de los escritores economistas" que "quisieran ver desterrada la frase protección", ni tampoco de extender indiscriminadamente las prohibiciones, ya que "toda prohibición es odiosa, como que ataca la libertad natural". Le parecía "imposible [...] o muy difícil hacer en abstracto la graduación indicada" y creía más conveniente "atenerse a la observación de los hechos en particular, para fijar la escala en que hayan de recargarse los

derechos sobre los artefactos de construcción extranjera de [los] que también hay fábricas en el país". El antecedente más claro de que no todas las manufacturas merecían igual protección era la Ley de Aduanas de 1835. García parecía conocer las "razones que probablemente tuvo V.E. [es decir, Rosas] en vista para prohibir con tanto acierto" ciertas importaciones y explicaba los criterios que se habían usado en esa ocasión. En primer lugar, las manufacturas cuya importación se había prohibido eran aquellas que utilizaban materias primas locales y que empleaban a muchas personas. Aquí García se mostraba coherente con lo que él mismo había argumentado ocho años atrás en la Junta de Representantes, cuando había defendido a los sombrereros aduciendo que se trataba de "un ramo enteramente del país" y que el ingreso de sombreros extranjeros dejaba sin trabajo a mucha gente (Provincia de Buenos Aires 1831). Dos argumentos que, como ya vimos, eran esgrimidos también por los artesanos. Otros criterios que se habían usado en 1835 para dar mayor protección a ciertas manufacturas eran, según García, que la elaboración de esos productos no demandase grandes capitales, que sus fabricantes estuvieran en condiciones de abastecer al mercado, y que no fueran artículos de primera necesidad. Por último, era importante que los productos tuviesen una tradición local. El ejemplo perfecto eran los lomillos, manufacturas "originarias de nuestra tierra y apropiadas solo a sus usos y exigencias". Se trataba de artículos "que desde tiempo inmemorial se elaboraban en el país con sólida superioridad sobre las obras del mismo género que después se empezaron a importar"[4]. Para García, Arechaga no calificaba para la prohibición de importaciones. Sí, en cambio, podían elevarse los aranceles al 50%. Le proponía entonces al gobernador modificar la Ley de Aduanas "en atención de la fábrica del suplicante". Nuevamente los dictados aduaneros se pensaban en función de sus beneficiarios concretos.

[4] Esta defensa del *estilo del país*, contrapuesto a lo extranjero, aparece en dichos posteriores de García (Sarmiento 1852, Sierra 1972: 119). En estos discursos se mezcla la defensa de las manufacturas locales con una aversión por lo extranjero recurrente en la política plebeya y entre los partidos que aspiraban a cierto respaldo popular (Fradkin 2006: 166-7; Di Meglio 2006: 152; 2014: 220). Resulta llamativo que la denuncia contra lo extranjero –y específicamente contra lo europeo– se hiciera presente de manera más clara entre aquellos miembros del Partido Federal que defendían a los artesanos, como García, que entre los propios artesanos. Hay que tener en cuenta la presencia entre estos últimos de un número significativo de inmigrantes europeos.

Aunque no sean una prueba contundente, estos son indicios de que, previamente a la sanción de la Ley de Aduanas de 1835, se evaluó la situación de los distintos oficios y quizás hubo algún tipo de diálogo entre ciertos artesanos y quien redactó la ley. Tal vez el mediador entre estos y Rosas fuese el propio García, quien mostraba un conocimiento acabado de los criterios seguidos en 1835.

3.4 Los talleres de los artesanos se han poblado de jóvenes

El período de vigencia de la ley fue muy breve. En 1837, se aumentaron algunos aranceles para financiar la guerra emprendida por Rosas contra la Confederación Peruano-Boliviana. Pero cuando la flota francesa bloqueó el puerto de Buenos Aires en 1838 se redujeron todos en una tercera parte, para facilitar el comercio en un contexto adverso. En 1841, se liberó la introducción de todos los artículos de importación prohibida y se dio así fin al experimento proteccionista. Cuando dos fabricantes de almidón pidieron en 1843 que la prohibición de importar este producto fuera sancionada nuevamente, Bernal respondió de manera contundente: "habiéndose adoptado la prohibición como ensayo, la experiencia demostró que más bien era perjudicial que útil al progreso de la industria y riqueza nacional" (reproducido en Mariluz Urquijo 1969: 138)

Rosas redujo nuevamente los aranceles cuando el puerto de Buenos Aires fue bloqueado entre 1845 y 1848, esta vez por Francia e Inglaterra. Esta fue la última modificación importante del régimen arancelario antes de la derrota militar que trajo el fin de su gobierno en 1852. En 1854, una nueva Ley de Aduanas estableció grandes reducciones arancelarias, de manera similar a lo que estaba ocurriendo en otras ciudades hispanoamericanas en esos años. Los artesanos se expresaron en la prensa contra esta apertura. Por ejemplo, en 1856 el periódico *El Industrial* reivindicó el proteccionismo de Rosas, que había permitido un florecimiento de las artes. Pero los aranceles no aumentaron (Chiaramonte 1971: 205-6; Mariluz Urquijo 1969).

Pese a que la ley no tuvo efectos duraderos, Nicolau (1975) y Panella (2000) sugieren que a corto plazo posibilitó un auge del artesanado de la capital. Algunos datos y testimonios refuerzan esta impresión. Los registros de importaciones aportan información en este sentido.

Si se toman las ciento cuatro manufacturas que con mayor seguridad se encontraban comprendidas en las categorías protegidas por la ley y se comparan los segundos semestres de 1835 y 1837, se observa que en sesenta y dos rubros la importación disminuye o desaparece y solo en veintiún casos aumenta. Si se toman exclusivamente los productos de importación prohibida, para 1837 se registra el cese de la entrada legal de la mayoría, aunque curiosamente en siete casos los funcionarios de aduana permitieron continuar las importaciones. De modo que en el breve período en que la ley rigió plenamente, se redujo la entrada legal de manufacturas extranjeras que competían con las artesanías de Buenos Aires.

Otros testimonios complementan esta información. Cuando Rosas (1837) evaluó los efectos de la ley dos años después de su sanción, afirmó: "Los talleres de los artesanos se han poblado de jóvenes". Al año siguiente, Bernal se refirió dos veces a la prosperidad de fabricantes de sombreros, ropa hecha, muebles y calzados, traída por la protección conferida (AGN 1838a, 1838b) y García apuntó: "Hemos visto progresar ciertos ramos de industria a fuerza de restricciones en la introducción extranjera" (AGN 1838c).

En otra ocasión, García comentó que la ley había remediado la situación trágica en la que "perecían nuestros artesanos sin provecho del consumidor" e hizo referencia específicamente a dos casos. Por un lado, mencionó los "recados, caronas, maneas, maneadores, rebenques y demás arreos de caballo al estilo del país". Le recordó a Rosas que estos ramos se encontraban abandonados antes de 1835 y continuó: "pero entonces prohibió V.E. la importación y con esta medida dio movimiento a nuestros talleres y los elevó al grado de prosperidad en el que hoy se encuentran". El otro caso era el de los herrajes para puertas y ventanas, cuyos artesanos también sufrían la competencia de las importaciones hasta que estas fueron prohibidas.

Las impresiones de García se confirman con la información de los registros de aduana. La importación legal de los componentes del lomillo mencionados por él desaparece para el segundo semestre de 1837. En cuanto a los herrajes, la importación de alcayatas –piezas que sujetan los postigos–, celosías, pasadores y aldabillas –piezas que cierran puertas y ventanas– también desaparece; la de picaportes disminuye un

96%; y tampoco se registran ingresos de gonces –herrajes que integran las bisagras. Nuevamente, García se mostraba conocedor de la situación de los talleres: efectivamente, herreros y talabarteros estaban entre los más beneficiados. Ellos eran también los artesanos más proclives a vincularse con los funcionarios estatales, ya que proveían al ejército de una gran cantidad de artículos indispensables.

Algunos historiadores sostuvieron que la ley fracasó en fomentar el desarrollo industrial por el boicot de los enemigos de Rosas (Rosa 1974). Para otros, el problema radicaba en factores estructurales de la economía (Burgin 1960: 334; Lynch 1996: 147-9). También se ha acusado a Rosas de no complementar la ley con otras medidas de fomento a la manufactura. Para Nicolau (1975), por ejemplo, el problema era que el interés del gobernador estuvo siempre en la ganadería. Efectivamente, la Ley de Aduanas no expresó la conversión de Rosas al industrialismo, como quisieron interpretar algunos historiadores rosistas (Gálvez 1944; Astesano 1960: 51). La medida debe entenderse en clave política: buscaba ampliar los apoyos que sostenían al gobernador.

4. Conclusiones

Varios historiadores ya han señalado que Rosas construyó una relación estrecha con los artesanos de Buenos Aires (Ramos Mejía 1907; Lynch 1996: 130-1; Di Meglio 2007). Si esto es cierto, la política en la campaña ofrece un interesante punto de comparación. En ese ámbito, según las investigaciones de R. Salvatore (2003: 220-1), el gobernador descansaba en la adhesión de los pequeños y medianos productores rurales con domicilio fijo, más que en los grandes estancieros o en los peones. Queda pendiente reconstruir a largo plazo la relación entre los artesanos y el gobernador, pero la evidencia sugiere que, también en la ciudad, Rosas buscó apoyarse en los sectores medios. Esto marcaría una continuidad con la tradición iniciada por otro líder federal, Manuel Dorrego (Di Meglio 2014: 224-6). En la década de 1820, Dorrego había apoyado las demandas proteccionistas de los labradores bonaerenses con argumentos muy similares a los que un partidario suyo, Baldomero García, utilizaría más tarde en defensa de los artesanos. Tanto Dorrego como Rosas vieron en el proteccionismo una herramienta para ganarse las

simpatías de sectores populares y medios afectados por el librecambio y que reclamaban reorientar la política aduanera.

Por otro lado, este artículo muestra que los artesanos de Buenos Aires actuaron con el fin de obtener protección, pero que no lo hicieron organizados como tales, a diferencia de lo ocurrido en Santiago de Chile, Lima, México o Bogotá (véanse entre otros Pérez Toledo 2005, Illades 2001, Teitelbaum 2008, Sowell 2006, Gootenberg 1982, Grez Toso 2007). Esta diferencia resulta llamativa. Un primer factor que puede explicarla es la dificultad de los artesanos de Buenos Aires para organizarse en el período colonial. Además, es probable que en el siglo XIX otro tipo de asociaciones, como las de afrodescendientes y las filantrópicas que agrupaban a los extranjeros, hayan sustituido en parte a las organizaciones artesanales, ya que asumían funciones como el crédito y la educación técnica (González Bernaldo 2008: 144). También contribuyó la inexistencia de una franja sólida de maestros prósperos, como los que en otras ciudades impulsaban la organización. Por último, es posible que las divisiones políticas hayan obstruido las solidaridades de tipo laboral. Aunque muchos artesanos se identificaron con el Partido Federal, hubo también quienes se opusieron, como el sombrerero Juan Pedro Varangot, degollado por los partidarios de Rosas (Di Meglio 2007). Quizás porque había artesanos a ambos lados de la contienda, prefirieron no participar en la política de manera corporativa.

Como hemos visto, la mayoría de los pedidos de protección eran elevados por miembros de un mismo oficio. Sin embargo, hay en ellos signos de que los artesanos reconocían lazos que los ligaban más allá: citaban la experiencia de otros artesanos como antecedente, sostenían la necesidad de proteger a las artes en general y se identificaban con expresiones como "la clase industriosa". La posible existencia de una identidad laboral amplia entre estos artesanos aún requiere investigación y la bibliografía sobre otras ciudades puede servir de guía. Esto resultaría relevante para construir una historia de los trabajadores de largo alcance, que contemple la experiencia de la primera mitad del siglo XIX e indague en si esta fue recuperada por las primeras organizaciones habitualmente consideradas obreras, como las mutuales.

Por último, la coyuntura de mediados de siglo nos muestra otra diferencia llamativa entre Buenos Aires y otras ciudades hispanoamericanas. En esos años hubo una ola de reformas librecambistas en la

región, que desataron amplios movimientos de protesta. Si bien en Buenos Aires hubo quejas en la prensa contra la rebaja de los aranceles de 1854, no se registró una oposición organizada como la que encontramos en Lima, donde una multitud atacó depósitos de productos importados (García-Bryce 2004: 59); en México, donde los fabricantes de carruajes destruyeron carros extranjeros (Illades 2001; Teitelbaum 2008: 246-8); o en Santiago, donde los artesanos participaron de las campañas opositoras de la Sociedad de la Igualdad, motivados en parte por su insatisfacción con la política aduanera (Grez Toso 2007: 338). Queda pendiente una investigación sobre lo ocurrido en Buenos Aires a mediados de siglo para entender estas diferencias. La bibliografía que ya existe para otras ciudades habilitaría un enfoque comparativo, que permita entender cómo un mismo problema –la apertura comercial en la transición hacia el orden capitalista maduro– afectó a un actor relevante en todas las ciudades hispanoamericanas.

Bibliografía

AGN 1833 (Archivo General de la Nación, Buenos Aires). 21 de junio de 1833. Sala X, Policía, Leg. 33-1-8.

AGN 1836 (Archivo General de la Nación, Buenos Aires). 11 de enero de 1836. Sala X, Hacienda 1810-1859, Leg. 16-8-1.

AGN 1838 (Archivo General de la Nación, Buenos Aires). 14 de marzo de 1838. Sala X, Secretaría de Rosas 1829-1852, Leg. 25-5-5.

AGN 1838 (Archivo General de la Nación, Buenos Aires). 25 de agosto de 1838. Sala X, Secretaría de Rosas 1829-1852, Leg. 25-5-5.

AGN 1838 (Archivo General de la Nación, Buenos Aires). 30 de noviembre de 1838. Sala X, Secretaría de Rosas 1829-1852, Leg. 25-5-5.

AHPBA 1822 (Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires, La Plata). 21 de diciembre de 1822. Junta de Representantes, Comisiones 1822, Leg. C48 A4 L27.

AHPBA 1823 (Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires, La Plata). 28 de agosto de 1823. Junta de Representantes, Comisiones 1823, Leg. C48 A4 L30.

Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires, *Acuerdos de la Honorable Junta de Representantes de la provincia de Buenos Aires* (1820-1821), Vol. II, La Plata, 1933.

Aspell, M. 2009. La luz que distingue los colores: El trabajo esclavo en la primera mitad del siglo XIX. *Cuadernos de Historia* (19), 111-169.

Aspell, M. 2010. Las ilusiones invisibles (antes que el telón baje y la obra se quede sin aplausos). El trabajo femenino en la primera mitad del Siglo XIX. Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1853-17842010000200001 [25 de agosto 2017].

Aspell, M. 2012. La construcción temprana del derecho del trabajo. La regulación del aprendizaje industrial en la primera mitad del siglo XIX. *Revista de la Facultad, III*(1).

Astesano, E.B. 1960. *Rosas. Bases del nacionalismo popular*. Buenos Aires: Peña Lillo.

Badoza, S. 1992. Typographical Workers and their Mutualist Experience: The Case of the Sociedad Tipográfica Bonarense, 1857-80 (72-90). En J. Adelman (ed.), *Essays in Argentine Labour History. 1870-1930*. Hampshire: The MacMillan Press LTD.

Barba, E. 1950. Formación de la tiranía (Vol. VII, 2° sección, 133-207). En R. Levene (ed.), *Historia de la Nación Argentina*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

Barba, E. 1959. La lucha por el federalismo argentino. *Boletín de la Academia Nacional de la Historia* XXVII, 168-188.

Blasi, H. 1973. Las relaciones comerciales entre las provincias y Buenos Aires (1835-1839). *Primer congreso de historia argentina y regional*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

Burgin, M. 1960. *Aspectos económicos del federalismo argentino*. Buenos Aires: Hachette.

Cáceres, S. 1987. Algunas consideraciones sobre la ley de aduanas de Rosas (1835) y en qué forma se vio beneficiada Tucumán. *Quinto congreso nacional y regional de Historia Argentina*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

Calvo, B. 1970. El librecambio porteño y las economías provinciales. *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Tucumán* 1.

Chiaramonte, J.C. 1971. *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-1880*. Buenos Aires: Hachette.

Chiaramonte, J.C. 1974. *Mercaderes del litoral: economía y sociedad en la Provincia de Corrientes, primera mitad del siglo XIX*. Buenos Aires: FCE.

Cuccorese, H. y Panettieri, J. 1971. *Argentina. Manual de historia económica y social* I. Buenos Aires: Macchi.

Di Meglio, G. 2006. *¡Viva el bajo pueblo! La plebe urbana de Buenos Aires y la política entre la revolución de Mayo y el rosismo*. Buenos Aires: Prometeo.

Di Meglio, G. 2007. *¡Mueran los salvajes unitarios! La mazorca y la política en tiempos de Rosas*. Buenos Aires: Sudamericana.

Di Meglio, G. 2014. *Manuel Dorrego. Vida y muerte de un líder popular*. Buenos Aires: Edhasa.

El Censor. 1815. *El Censor*, n°3, 7 de septiembre de 1815. En *Biblioteca de Mayo*, VIII, 6496. Buenos Aires: Senado de la Nación, 1960.

El Cuyano. 1836. *El Cuyano*, n°8, 26 de enero de 1836.

Falcón, R. 1984. *Los orígenes del movimiento obrero (1857-1899)*. Buenos Aires: CEAL.

Fradkin, R. 2006. *La historia de una montonera. Bandolerismo y caudillismo en Buenos Aires, 1826*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Fradkin, R. y Gelman, J. 2015. *Juan Manuel de Rosas. La construcción de un liderazgo político*. Buenos Aires: Edhasa.

Gálvez, J. 1944. *Rosas y la libre navegación de nuestros ríos*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Históricas Juan Manuel de Rosas.

García-Bryce, I. 2004. *Crafting the Republic: Lima's Artisans and Nation Building in Peru, 1821-1879*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Gelman, J. y Santilli, D. 2006. Entre la eficiencia y la equidad. Los desafíos de la reforma fiscal en Buenos Aires. Primera mitad del siglo XIX. *Revista de Historia Económica* XXIV(3), 491-520.
González Bernaldo, P. 2008. *Civilidad y política en los orígenes de la Nación Argentina. Las sociabilidades en Buenos Aires, 1829-1862*. Buenos Aires: FCE.
Gootenberg, P. 1982. The Social Origins of Protectionism and Free Trade in Nineteenth-Century Lima. *Journal of Latin American Studies* 14(2), 329-358.
Grez Toso, S. 2007. *De la "regeneración del pueblo" a la huelga general. Génesis y evolución histórica del movimiento popular en Chile (1810-1890)*. Santiago: RIL Editores.
Guzmán, T. 2014. La estructura ocupacional y la economía urbana de Buenos Aires a mediados del siglo XIX. *XXIV Jornadas De Historia Económica*. Rosario: Asociación Argentina de Historia Económica.
Halperin Donghi, T. 2000. *De la revolución de independencia a la confederación rosista*. Buenos Aires: Paidós.
llades, C. 2001. *Estudios sobre el artesanado urbano del siglo XIX*. México: UAM.
Irazusta, J. 1943. *Vida política de Juan Manuel de Rosas a través de su correspondencia*, II. Buenos Aires: Albatros.
Johnson, L. 2013. *Los talleres de la revolución*. Buenos Aires: Prometeo.
La Gaceta Mercantil 1832. Un fabricante de sombreros. N°2577, 17 de septiembre 1832, 2.
Lynch, J. 1996. *Juan Manuel de Rosas: 1829-1852*. Buenos Aires: Emecé.
Maeder, E. 1969. *Evolución demográfica argentina desde 1810 a 1869*. Buenos Aires: Eudeba.
Mariluz Urquijo, J. 1964. Protección y libre cambio durante el período: 1820-1835. *Boletín de la Academia Nacional de la Historia* 34, 696-717.
Mariluz Urquijo, J. 1969. *Estado e industria, 1810-1862*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
Mariluz Urquijo, J. 1996. La industria molinera porteña a mediados del siglo XIX. *Boletín de la Academia Nacional de la Historia* 39, 143-151.
Mariluz Urquijo, J. 2002. *La industria sombrerera porteña, 1780-1835*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho.
Mariluz Urquijo, J. 2007. La industria metalúrgica rioplatense en la primera mitad del siglo XIX. *Revista de la Escuela de Historia - USAL* 1, 67-78.
Mitidieri, G. 2017. Entre modistas de París y costureras del país: espacios de labor y vida cotidiana de trabajadores. *Segundo Congreso Internacional de la Asociación Latinoamericana e Ibérica de Historia Social*. Buenos Aires.
Nicolau, J. 1968. *Antecedentes para la historia de la industria argentina*. Buenos Aires.
Nicolau, J. 1975. *Industria argentina y aduana, 1835-1854*. Buenos Aires: Devenir.
Nicolau, J. 1995. *Proteccionismo y libre comercio en Buenos Aires: 1810-1850*. Córdoba: Centro de Estudios Históricos.
Panella, C. 1998. Mendoza y la Ley de Aduana Porteña de 1835. *Revista Historia de América* 123, 25-62.
Panella, C. 2000. *La ley de aduana de 1836 y su incidencia en las provincias: un aspecto de la economía rosista*. La Plata: Instituto de Historia Argentina.
Paso, L. 1975. *Rosas, realidad y mito*. Buenos Aires: Cartago.
Pereyra, H. 1984. *Competencia entre puertos. Buenos Aires - Montevideo y la ley de aduanas de 1835*. Buenos Aires: Macchi.

Pérez Toledo, S. 2005. *Los hijos del trabajo. Los artesanos de la ciudad de México, 1780-1853*. México: UAM-COLMEX.

Provincia de Buenos Aires. 1831. *Diario de sesiones de la H. Junta de Representantes de la provincia de Buenos Ayres*, n° 251, 14 de noviembre de 1831. Buenos Aires: Imprenta de la Independencia.

Provincia de Buenos Aires. 1835, Estado general que manifiesta los buques de alta mar que en el segundo semestre de 1835 han entrado al puerto de Buenos Aires, y los que han salido. En *Registro Oficial del Gobierno de Buenos Aires*, Vol. 14. Buenos Aires: Imprenta del Estado.

Provincia de Buenos Aires. 1835. *Registro oficial de la Provincia de Buenos Aires*, Buenos Aires, Imprenta del Estado.

Provincia de Buenos Aires. 1837, Estado general que manifiesta los buques de alta mar que en el segundo semestre de 1837 han entrado al puerto de Buenos Aires, y los que han salido. En *Registro Oficial del Gobierno de Buenos Aires*, Vol. 16. Buenos Aires: Imprenta del Estado.

Puiggrós, R. 1953. *Rosas. El pequeño*. Buenos Aires: Perennis.

Ramos Mejía, J.M. 1907. *Rosas y su tiempo* II. Buenos Aires: Félix Lajouane y cía.

Ramos, J.A. 2006. *Revolución y contrarrevolución en Argentina. Las masas y las lanzas, 1810-1862*. Buenos Aires: Senado de la Nación.

Romero, L. 1997. *¿Qué hacer con los pobres? Elite y sectores populares en Santiago de Chile 1840-1895*. Buenos Aires: Sudamericana.

Rosa, J.M. 1958. Miron Burgin, la señorita Beatriz Bosch y la Ley de Aduana de Rosas. *Revista del Instituto de Investigaciones Históricas Juan Manuel de Rosas* 18, 329-334.

Rosa, J.M. 1974. *Defensa y pérdida de nuestra independencia económica*. Buenos Aires: Editorial Huemul.

Rosas, J.M. 1835. Mensaje del gobernador Juan Manuel de Rosas al abrir las sesiones de la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires el 31 diciembre de 1835. En Mabragaña, H. (comp.), *Los mensajes. Historia del desenvolvimiento de la nación argentina redactada cronológicamente por sus gobernantes 1810-1910*. Buenos Aires: Talleres Gráficos de la Compañía General de Fósforos.

Rosas, J.M. 1837. Mensaje del gobernador Juan Manuel de Rosas al abrir las sesiones de la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires el 1 de enero 1837. En Mabragaña, H. (comp.), *Los mensajes. Historia del desenvolvimiento de la nación argentina redactada cronológicamente por sus gobernantes 1810-1910*. Buenos Aires: Talleres Gráficos de la Compañía General de Fósforos.

Sabato, H. y Romero, J.L. 1992. *Los trabajadores de Buenos Aires : la experiencia del mercado, 1850-1880*. Historia y Cultura. Buenos Aires: Sudamericana.

Salvatore, R. 2003. *WanderingPaysanos: State, Order and SubalternExperience in Buenos Aires duringthe Rosas Era*. Durham: Duke University Press.

Saraví, M.G. 1981. *La suma del poder*. Buenos Aires: La Bastilla.

Sarmiento, D. 1852. *Campaña en el ejército grande aliado de Sud América, primera entrega, Río de Janeiro*. Imprenta Imp. y const. de J. Villeneuve.

Sierra, V. 1969. *Historia de la Argentina. Época de Rosas. Primera parte (1829-1840)*. Buenos Aires: Editorial Científica Argentina.

Sierra, V. 1972. *Historia de la Argentina. Época de Rosas. Su caída. Hacia un nuevo régimen (1840-1852)*. Buenos Aires: Editorial Científica Argentina.

Sowell, D. 2006. *Artesanos y política en Bogotá, 1832-1919*. Bogotá: Pensamiento Crítico - Círculo de Literatura Alternativa.

Teitelbaum, V. 2008, *Entre el control y la movilización. Honor, trabajo y solidaridades artesanales en la ciudad de México a mediados del siglo XIX*. México: COLMEX.

Economía y Política 4(2), 37-60
DOI: 10.15691/07194714.2017.006

Impuesto a los cigarrillos en Chile: Una propuesta[1]

Claudio A. Agostini*

Resumen
En Chile, al igual que en muchos países, los cigarrillos se encuentran entre los bienes con impuestos más altos, lo cual afecta significativamente el grado de competencia en la industria, la recaudación tributaria, el consumo de cigarrillos y los efectos en la salud asociados. Estos efectos dependen de forma importante del nivel y la estructura tributaria. En este estudio se analizan los efectos del esquema tributario que se aplica a los cigarrillos en Chile y se propone un esquema alternativo de tributación más eficiente que el actual.

Keywords: Cigarrillos, impuestos específicos, impuestos *ad valorem*, tasa de traspaso tributario.

Cigarette Taxation in Chile: A Proposal

Abstract
In Chile, as in many countries, cigarettes are among the goods most highly taxed, which affects competition in the industry, tax revenue, consumption and health effects related to its consumption. These effects depend not only on the level of taxation but also on its structure. In this study, I analyze the effects of the type of taxation used in Chile to tax cigarettes and propose an alternative that is more efficient than the one currently used.

Keywords: Cigarettes, specific taxes, *ad valorem* tax, tax pass-through

Los cigarrillos están entre los bienes de consumo con mayor carga tributaria en todo el mundo. Es por ello que el impuesto a los cigarrillos como porcentaje del precio a consumidores es alto tanto en Estados Unidos, donde los impuestos son relativamente más bajos, como en los países de la Unión Europea, donde los impuestos son en

* Escuela de Gobierno, Universidad Adolfo Ibáñez
✉ Claudio.agostini@uai.cl
Recibido septiembre 2017 / Aceptado noviembre 2017
Disponible en: www.economiaypolitica.cl

[1] Este trabajo se basa parcialmente en un estudio que fue financiado por Chiletabacos en el año 2006. Sin embargo, su contenido es responsabilidad exclusiva del autor.

general más altos. La comparación con otros bienes muestra que en ambas regiones los cigarrillos se encuentran entre los productos con impuestos más altos como fracción del precio final al consumidor. Como resultado, el nivel de impuestos tiene efectos importantes para quienes pagan el impuesto, la recaudación que se genera y la promoción de algunos objetivos de salud pública.

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud, en el año 2014 los impuestos a los cigarrillos representaban un 66% del precio en países de altos ingresos, 53% en países de ingreso medio y 35% en países pobres. De los 168 países en el mundo que colocaban impuestos a los cigarrillos en 2014, 61 utilizaban sólo impuestos específicos, 46 sólo impuestos *ad valorem* y 61 una mezcla de los dos tipos de impuesto. En Chile, hasta julio de 2010, los cigarrillos estaban sujetos a una tasa especial de impuestos de 60,4% del precio de una cajetilla, sobre la cual se calcula posteriormente el IVA, que actualmente tiene una tasa de 19%, por lo que la tasa efectiva sobre el precio final de venta era de 76,37%. En 2010 la tasa *ad valorem* se aumentó a 62,3% y se agregó el impuesto específico de 0,0000675 UTM por cigarrillo contenido en cada paquete. Finalmente, en 2014, la tasa *ad valorem* se redujo a 30% y se aumentó el impuesto específico a 0,0010304240 UTM por cigarrillo. De esta forma, si bien cambió la composición del impuesto en los últimos años, en Chile también los cigarrillos se encuentran entre los bienes con impuestos más altos, lo cual afecta el grado de competencia en la industria, la recaudación tributaria del gobierno y tanto el consumo de cigarrillos como los efectos en la salud asociados a su consumo. El objetivo principal de este estudio consiste en revisar el esquema tributario que afecta a la industria de los cigarrillos en Chile, proveer evidencia empírica de algunos de sus efectos y proponer un esquema alternativo que sea más eficiente que el actual.

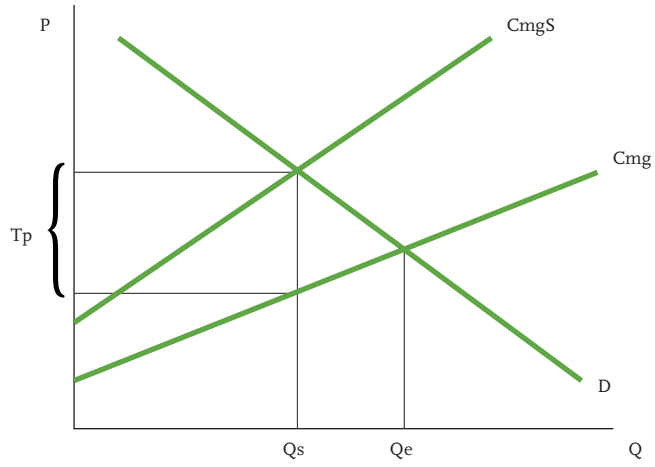
1. Impuesto a los cigarrillos

Más allá de la necesidad de recaudar impuestos que tiene un gobierno con el objeto de proveer bienes y servicios públicos, el impuesto a los cigarrillos tiene como principal justificación la existencia de externalidades negativas asociadas a su consumo.

En general, una justificación para gravar a algunos bienes en particular, aunque no sea necesaria la recaudación, se basa en que el consumo o producción de algunos bienes imponen costos a otras personas en la sociedad. En ese caso, la cantidad transada del bien en el mercado será superior a lo que determina el bienestar social, ya que cada agente económico no toma en cuenta en sus decisiones los costos que le impone a los demás. Un impuesto permite la internalización de estos costos, lo cual restablece una asignación óptima de los recursos en la economía.

La Figura 1 presenta la situación de un mercado donde existe una externalidad negativa. Las curvas D y Cmg representan la demanda y el costo marginal de producción del bien, respectivamente. La curva de demanda refleja la valoración privada de los consumidores por el consumo del bien y la curva de costo marginal refleja el costo privado de producir el bien. Producto de la externalidad, el costo marginal social de producir el bien es mayor y está determinado por la curva CmgS, que equivale al costo marginal privado más la externalidad que produce el bien. En un equilibrio competitivo sin intervención alguna del gobierno, la cantidad producida del bien sería Qe, superior a la cantidad Qs que constituye el óptimo social. En este caso, la introducción de un impuesto igual a Tp permitiría llevar el equilibrio de mercado hasta Qs, permitiendo una asignación socialmente óptima de los recursos. El impuesto Tp corresponde a un impuesto Piguviano para este mercado.

● **FIGURA Nº 1: IMPUESTO PIGOUVIANO**



En general, un impuesto Piguviano en que la tasa de impuesto es igual al costo (daño) marginal externo provocado por el bien lleva a un nivel eficiente de consumo del producto. Un impuesto de este tipo desincentiva el consumo hasta el nivel que existiría si los consumidores internalizaran los costos que su consumo produce en el resto de la sociedad.

En el caso del mercado de los cigarrillos, las externalidades negativas provienen de dos fuentes. Por un lado, los fumadores usan recursos del sistema público de salud para el tratamiento de sus enfermedades inducidas por el consumo de cigarrillos, por lo que deben cubrir esos costos adicionales a través de un impuesto a los cigarrillos que son los causantes del problema. Por otro, los fumadores también causan efectos en la salud de los no fumadores más allá de las molestias provocadas por el humo. Es importante mencionar, sin embargo, que no hay consenso en la literatura respecto a la magnitud de este último efecto.

Determinar la magnitud de un impuesto Pigouviano óptimo para el caso de los cigarrillos es una tarea compleja, ya que, en general, es muy difícil estimar el costo que provoca un fumador. Si se compara un típico fumador con un típico no fumador los resultados estarían sesgados, ya que no es aleatorio quién fuma y quién no. En particular, para la mayoría de los países es cierto que el no fumador promedio tiene niveles de educación mayor, mejores hábitos asociados al cuidado de su salud y menor exposición a otros riesgos. Como resultado, la metodología estadísticamente correcta para hacer la estimación consiste en comparar un fumador promedio con el perfil de un fumador-no-fumador promedio, es decir, con una persona que es idéntica al fumador excepto que no fuma. El costo asociado a fumar es en consecuencia el costo adicional generado en la salud de un fumador-no-fumador por el hecho de fumar. Una estimación de este tipo para el caso de Estados Unidos muestra que los fumadores pagan en impuestos más que el costo que generan (equivalente a US$0.32 por cajetilla).[2]

A partir del análisis de externalidades negativas realizado, en que los impuestos a los cigarrillos son siempre buenos, es inevitable hacerse la pregunta ¿por qué no es la tasa de impuestos óptima igual a

[2] Ver Viscusi (1992), Manning et al. (1989) y Gravelle y Zimmermman (1994).

infinito? De esta forma se eliminaría el producto del mercado y se eliminarían todas sus consecuencias negativas. Hay varias razones por las cuales es óptimo limitar el nivel de impuestos a los cigarrillos. La primera de ellas dice relación con el objetivo de maximizar la recaudación, ya que impuestos más altos reducen el consumo por lo que no necesariamente aumentan la recaudación. La segunda es que los impuestos no son el único instrumento o incluso el mejor para cumplir con distintos objetivos respecto al consumo de cigarrillos. La tercera razón es que impuestos altos a los cigarrillos reducen el bienestar de los fumadores, lo cual puede llevar a una pérdida en la eficiencia asignativa de los recursos. La cuarta se debe a que el impuesto a los cigarrillos es regresivo en muchos países, por lo que por razones distributivas se limita.

2. Tasa máxima de impuesto y mercado ilegal

La idea de que impuestos muy altos pueden llevar a disminuir la recaudación es relativamente conocida. Si bien ella está fuertemente asociada al nombre de Arthur Laffer, el primero en mencionar explícitamente este concepto fue Adam Smith: "Impuestos altos, algunas veces al disminuir el consumo de los bienes gravados y otras veces al incentivar el contrabando, frecuentemente implican una menor recaudación para el gobierno que la que se obtendría con impuestos más moderados".[3]

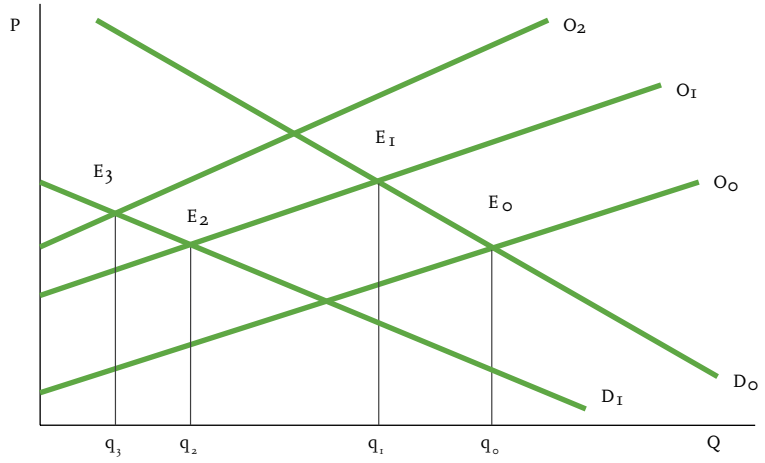
Tal como señala Smith, existen fundamentalmente dos razones por las cuales un aumento en la tasa puede producir una caída en la recaudación tributaria, si bien las dos pueden estar relacionadas en algún grado para algunos mercados. La primera se debe a que la respuesta de los consumidores frente a un alza de precios puede ser suficientemente alta para que el mayor precio no compense la menor cantidad vendida en el mercado. En la medida que la tasa de impuestos aumenta, la recaudación se incrementa respecto a las personas que siguen consumiendo cigarrillos; pero si la demanda es elástica la cantidad consumida total cae reduciendo así la recaudación. Para el caso de Sudáfrica, por ejemplo, basado en una elasticidad precio estimada

[3] La Riqueza de las Naciones, Libro V, Capítulo II.

de –0.6, Walbeek (2002) estima que el impuesto que maximizaría la recaudación sería de 55% del precio final de venta, que es cerca de un tercio mayor al impuesto utilizado en Sudáfrica en 2002. Para Chile, el único ejercicio similar se encuentra en Agostini (2010), que calcula una tasa de impuestos máxima entre 78% y 83%.

La segunda razón se refiere al rol que tiene la existencia de un mercado paralelo para el mismo bien pero donde no se pagan impuestos, como en un mercado ilegal. La existencia de un mercado ilegal puede cambiar en forma importante el análisis presentado en la sección anterior. Esto se debe a que los precios y las cantidades de equilibrio en los mercados ilegal y legal están determinados por las condiciones de oferta y demanda en ambos. Los dos mercados están interrelacionados porque existe sustitución tanto en la producción como en el consumo. La política de impuestos cambia el precio relativo entre el mercado legal y el ilegal, afectando la demanda y la oferta en el mercado legal, lo cual no es generalmente considerado en el análisis tributario tradicional.

● **FIGURA Nº 2: MERCADO LEGAL DE CIGARRILLOS**



Consideremos un mercado legal de un producto, como se muestra en la Figura 2, que se encuentra en un equilibrio inicial sin impuestos en el punto E_0, con una cantidad de equilibrio igual a q_0. Supongamos que se introduce ahora un impuesto Piguviano óptimo que lleva

el equilibrio del mercado al punto E_1, con una cantidad q_1 (la curva de oferta O_1 representa, en este caso, el costo marginal social). Dicho equilibrio en E_1 constituiría el nuevo equilibrio final en este mercado si es que no existiera un mercado ilegal del producto. Sin embargo, la presencia de un mercado ilegal introduce dos efectos adicionales que se deben tomar en cuenta. En primer lugar, disminuye la demanda en el mercado legal, ya que hay consumidores que comienzan a comprar en el mercado ilegal. Si la demanda se desplazara desde D_0 hasta D_1, el nuevo equilibrio estaría en el punto E_2 con una cantidad q_2. En segundo lugar, se produce también un desplazamiento de la oferta, pues ahora pasa a ser más rentable que antes producir en el mercado ilegal.[4] Si la curva de oferta se desplaza de O_0 a O_2 producto de este efecto, el equilibrio final en el mercado legal se encontraría en el punto E_3 con una cantidad transada igual a q_3.

Desde el punto de vista de determinar el equilibrio en el mercado legal, los desplazamientos siguientes en las curvas de demanda y oferta generan efectos opuestos en el precio. La caída en la demanda implica que tanto la cantidad como el precio neto de impuestos serían menores respecto a lo que predice el análisis estático tradicional. La caída en la oferta implica que los precios podrían ser superiores a lo predicho. Si el desplazamiento de la demanda domina, entonces el análisis tradicional sobrestima el aumento en el precio legal y subestima la caída en el precio neto de impuestos, subestimando, por lo tanto, la carga tributaria de los productores. (Es posible demostrar que el efecto de la demanda domina siempre que el efecto del impuesto en el mercado ilegal sea reducir el precio). Si el desplazamiento de la oferta domina, el análisis tradicional subestima el aumento en el precio legal de equilibrio, sobrestimando de esta forma la carga tributaria que soportan los productores.

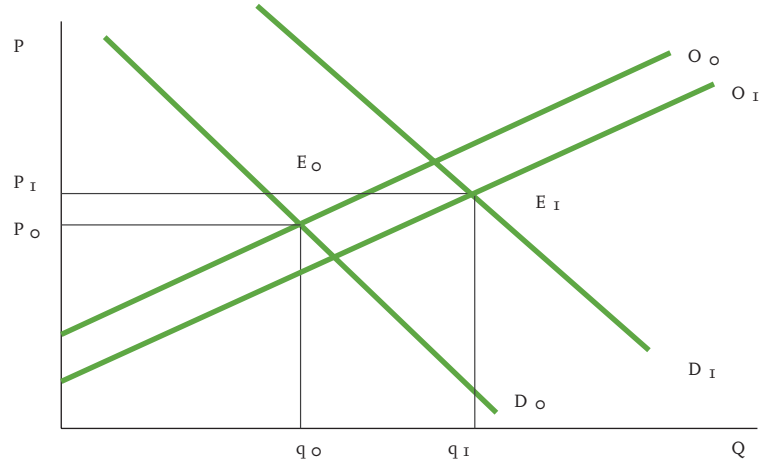
En el mercado ilegal el aumento en los impuestos desplaza tanto la curva de oferta como la de demanda al alterar los precios relativos entre el mercado legal y el ilegal. El aumento en el precio de los cigarrillos legales respecto a los ilegales causa un aumento en la demanda

[4] Hay distintas formas a través de las cuales se podría producir este efecto. Una alternativa es que los mismos productores en el mercado legal vendan también en el mercado ilegal. Otra alternativa es que el precio del tabaco aumente debido a la mayor demanda de los productores en el mercado ilegal, por lo que si el mercado del tabaco es competitivo el aumento en el precio afecta también a los productores legales de cigarrillos.

en el mercado ilegal porque los consumidores sustituyen consumo desde el mercado legal al ilegal. Por otro lado, el cambio en los precios relativos produce un aumento en la oferta en el mercado legal, ya que los productores también sustituyen producción hacia el mercado ilegal. Estos desplazamientos de oferta y demanda causan un aumento en la cantidad vendida en el mercado ilegal, mientras que el cambio en el precio en el mercado ilegal es incierto.

En la Figura 3 se muestra el caso en el cual el efecto del desplazamiento de la demanda domina al efecto del desplazamiento de la oferta, por lo cual el precio final sube. Sin embargo, el efecto neto podría ser cero si los dos desplazamientos se cancelan mutuamente o incluso negativo si el efecto de la oferta domina al efecto de la demanda.

● **FIGURA Nº 3: MERCADO ILEGAL DE CIGARRILLOS**

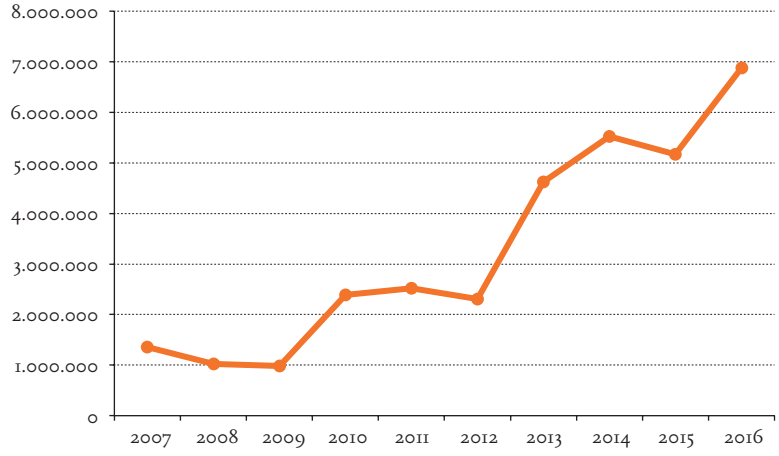


Como se desprende del análisis anterior, la existencia de un mercado ilegal paralelo al mercado legal de cigarrillos puede tener efectos importantes desde el punto de vista del impacto de los impuestos en el mercado legal. La evidencia para Estados Unidos es que las ventas sin impuesto a través de Internet han hecho que las ventas de cigarrillos en el mercado formal sean más sensibles a la tasa de impuestos y que la capacidad de generar mayor recaudación subiendo los impuestos haya disminuido (Goolsbee, Lovenheim y Slemrod 2010). En forma similar, la evidencia para Alemania es que aumenta el consumo de

cigarrillos sueltos y hechos a mano, frente a un aumento en los impuestos (Hanewinkel, Radden y Rosenkranz 2008). Por esta razón es relevante conocer la magnitud del mercado ilegal y estimar el efecto de los impuestos en su crecimiento. Estimaciones en distintas partes del mundo muestran que el problema de contrabando no es menor. En Reino Unido equivalen al 42% de las ventas de cigarrillos que pagaron impuestos. En Polonia equivalen a 20% del mercado, al igual que en Filipinas y Malasia. En Hong-Kong un tercio de los cigarrillos que se consumen son ilegales (contrabando). Es importante tener en cuenta al estudiar el mercado ilegal que los costos del contrabando son mayores a la suma de las pérdidas en recaudación y las utilidades de productores y distribuidores, ya que se deben agregar los costos asociados a la actividad criminal involucrada.

No hay estudios académicos para Chile respecto al tamaño del mercado ilegal. Una aproximación posible es considerar los decomisos de cigarrillos ilegales. En la Figura 4 se muestra la evolución del mercado ilegal en Chile durante los últimos 10 años basada precisamente en las incautaciones de cigarrillos ilegales cada año. Como se aprecia en el gráfico, hubo un primer aumento luego del aumento del impuesto en 2010 –con el objeto de financiar la reconstrucción del terremoto de ese año– y luego un fuerte crecimiento en el tamaño del mercado ilegal después del alza del impuesto a los cigarrillos en

FIGURA Nº 4: DECOMISOS DE CIGARRILLOS ILEGALES EN CHILE



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas

2012. Respecto al volumen de venta de cigarrillos en el mercado legal, los decomisos representan una fracción muy pequeña, pero permiten dar una idea de la evolución del contrabando de cigarrillos en Chile. Estimaciones más recientes, a partir de encuestas, muestran que el mercado ilegal ha llegado a representar el 10,9% del mercado en el Gran Santiago (Paraje y Araya 2017).

3. Impuestos *ad valorem* versus impuestos específicos

Al igual que en el caso de impuestos a otros productos, el impuesto a los cigarrillos puede tomar dos formas: impuestos específicos e impuestos *ad valorem*. Los impuestos específicos se establecen como un monto fijo, usualmente como un impuesto por cajetilla. Cigarrillos de distintos precios, desde *premium* hasta marcas genéricas, pagan en consecuencia el mismo impuesto. Por otro lado, los impuestos *ad valorem* son proporcionales al precio final, por lo que las marcas de cigarrillos más caras pagan en este caso impuestos mayores que las más baratas.

La mayoría de los objetivos de bienestar social considerados en la literatura económica están más relacionados con la cantidad de cigarrillos consumidos que con el gasto en cigarrillos. Por esta razón, habría mayor racionalidad en usar impuestos específicos, ya que estos están directamente relacionados con los objetivos de política pública. Incluso, los impuestos *ad valorem* pueden tener efectos adversos en la medida en que el consumo de marcas más baratas esté asociado a mayores riesgos de salud. Al menos en el caso de Estados Unidos, los cigarrillos genéricos de precios más bajos tienen contenidos de alquitrán mucho más altos que las marcas *premium*. Un aumento en el impuesto a los cigarrillos genera, en el caso de un impuesto *ad valorem*, una mayor sustitución hacia marcas de cigarrillos más baratas, cuestión que puede ocurrir en magnitudes importantes como muestra la evidencia para Taiwán (Tsai et al. 2005).

En un mercado perfectamente competitivo de un bien homogéneo el tipo de impuesto es irrelevante: cualquier impuesto específico puede ser reemplazado por un impuesto *ad valorem* (%) equivalente sin que haya efectos en los precios o en la recaudación. Para que

un impuesto *ad valorem* sea equivalente a un impuesto específico se requiere simplemente que: $t_{av} = t_e/P$. La razón de esta equivalencia proviene de que un impuesto genera una brecha entre el precio que pagan los consumidores y el que pagan los productores. Si llamamos P al precio que pagan los consumidores, P_p al precio que reciben los productores, t_e al impuesto específico y t_{av} al impuesto *ad valorem*, la siguiente relación se cumple siempre (es una identidad):

$$P_p \equiv (1 - t_{av})*P - t_e$$

Una primera conclusión central de política tributaria a partir de esta identidad es que en un mercado con competencia perfecta, en el cual la naturaleza del producto es inmutable, la distinción entre un impuesto *ad valorem* y uno específico es irrelevante. Las empresas toman los precios como dados y el impuesto *ad valorem* es percibido como un impuesto fijo de monto $t_{av}*P$, que se paga por unidad vendida, exactamente equivalente a un impuesto específico. Si bien ambos impuestos pueden ser teóricamente equivalentes en muchos aspectos, tanto la incidencia como las ineficiencias generadas por cada tipo de impuesto pueden ser muy distintas si existe poder de mercado en una industria.

3.1 Competencia Imperfecta

Una primera diferencia importante entre los dos impuestos que genera la existencia de competencia imperfecta se encuentra en la incidencia tributaria, especialmente en la tasa de traspaso del impuesto a precios finales al consumidor. El análisis de incidencia tributaria considera los efectos de los impuestos en los precios y las utilidades de las empresas. Dado que bajo competencia perfecta las empresas tienen utilidades económicas iguales a cero, sólo existen efectos en precios. Los precios a los consumidores aumentan en el mismo monto en el que aumentaron los impuestos si la curva de oferta en el largo plazo es horizontal y en una cantidad menor si tiene pendiente positiva. Bajo competencia perfecta, un aumento superior al monto del impuesto no es una posibilidad.

Por otro lado, bajo competencia imperfecta hay efectos tanto en los precios como en las utilidades. Dado que los precios son superiores al

costo marginal, un aumento en el costo debido a un aumento en los impuestos no necesariamente se refleja en un aumento idéntico en el precio. El grado de traspaso del impuesto depende de la curvatura relativa de la demanda de la industria y la curva de costos de la empresa. En este caso, es posible que exista, incluso, un aumento en los precios mayor al aumento en el impuesto.

Si consideramos el análisis de incidencia tributaria en el caso extremo de competencia imperfecta –un monopolio– el efecto de los impuestos específicos es que aumenta el costo marginal de producción en un monto fijo, mientras que un impuesto *ad valorem* equivale a un impuesto proporcional a los costos junto a un impuesto proporcional a las utilidades monopólicas.

Al colocar un impuesto al ingreso marginal, un impuesto *ad valorem* aumenta la elasticidad de demanda percibida por la empresa, lo cual disminuye los incentivos para aumentar el precio por sobre el costo marginal de producción. Por esta razón, el precio final a consumidores debería ser menor bajo un impuesto *ad valorem* que bajo un impuesto específico. En el caso de un monopolio es posible demostrar que al reemplazar un impuesto específico por uno *ad valorem* equivalente, los precios al consumidor caen y las utilidades monopólicas aumentan (Skeath y Trandel 1994).

La conclusión de Skeath y Trandel (1994) es que, bajo monopolio y considerando un bien de calidad fija, los consumidores prefieren un impuesto *ad valorem* ya que lleva a un menor precio. Las empresas también lo prefieren, pues lleva a utilidades mayores, y el gobierno también lo prefiere, ya que produce una recaudación mayor. En este caso, entonces, no existe ningún *trade off* entre los intereses de todos los agentes económicos que se deben considerar en el análisis.

En un modelo oligopólico, con empresas decidiendo sobre cantidad (Cournot), las conclusiones son similares respecto a consumidores y el gobierno. Un cambio de un impuesto específico a uno *ad valorem* reduce el precio a los consumidores y aumenta la recaudación del gobierno. El efecto distinto se produce en las utilidades de las empresas, ya que al aumentar la competencia las utilidades pueden disminuir. No obstante, aunque las conclusiones sean similares al caso de monopolio, no se puede concluir que un impuesto *ad valorem* domina a un impuesto

específico en este caso, pues un cambio hacia un impuesto *ad valorem* no siempre aumenta las utilidades de las empresas. En general, como muestran Delipalla y Keen (1992), las utilidades caen. La razón de esto es bastante intuitiva: frente a un cambio de un impuesto específico a uno *ad valorem* cada empresa aumenta su producción en una pequeña cantidad (al igual que en el caso de monopolio), pero, dado que cada empresa había elegido su cantidad óptima de producción inicialmente, el aumento en la producción tiene sólo un impacto pequeño en sus utilidades. Sin embargo, cada empresa provoca un efecto adverso en las otras al expandir su producción, por lo que se reducen las utilidades.

En el caso de un modelo de competencia oligopolística *a la Cournot* existe entonces un conflicto entre los intereses de los consumidores y el de los productores. Los consumidores prefieren impuestos *ad valorem* y los productores prefieren impuestos específicos. Socialmente, lo óptimo entre los dos depende de la ponderación que tengan tanto el excedente del consumidor como las utilidades de los productores en la función de bienestar social.

3.2 Calidad

En un mercado con productos diferenciados, donde una de las principales diferencias entre los bienes es su calidad, los efectos de impuestos *ad valorem* difieren de forma importante de los efectos de los impuestos específicos. Consideremos primero intuitivamente las razones para que existan diferencias en el impacto en calidad que tienen los dos tipos de impuestos.

Por un lado, los impuestos *ad valorem* tienen una característica distintiva que no tiene un impuesto específico: su efecto multiplicador. Debido a que una fracción de cualquier aumento en precios a los consumidores se transforma en recaudación tributaria, para un aumento de $1 en el precio neto se requiere un aumento en el precio a los consumidores mayor a $1. Un aumento de $1 en el precio de los productores requiere un aumento en el precio a consumidores de $\$1/(1-t_{av})$. El efecto multiplicador de un impuesto *ad valorem* genera entonces desincentivos para mejorar la calidad de los productos. Por ejemplo, con un impuesto de 60%, una empresa que invierta $1 en mejorar la calidad debe aumentar los precios a los consumidores en

$2.50 para no tener pérdidas.[5] Por esta razón, el uso de un impuesto *ad valorem* lleva a obtener productos de menor calidad en equilibrio (Barzel 1976). El efecto multiplicador afecta de igual forma al impacto que tiene cualquier costo fijo de producción. Por ello es que, en la medida en que existan costos fijos (y además hundidos), como la publicidad, asociados a la operación de distintas empresas o distintas marcas, un impuesto *ad valorem* está asociado a una menor variedad de producto y a relativamente menos empresas en el mercado.

Por otro lado, un impuesto específico tiene como característica distintiva un efecto de *upgrading* cuando distintas variedades del producto difieren en calidad. Un impuesto específico deja sin tributar algunos elementos de las características esenciales de un producto, como, por ejemplo, la pureza del tabaco. Así, un aumento en el impuesto específico lleva a un aumento en el consumo de esas características, lo que en la práctica conduce a un *upgrade* del producto (por ejemplo, un mejor tabaco en mejor envoltorio). El efecto *upgrading* puede reflejar la decisión de las empresas respecto a la composición de las características del producto, o también el equilibrio de mercado cuando hay competencia de marcas de igual calidad.

Consideremos un ejemplo para entender cómo funciona el *upgrading*. En un mercado compiten dos marcas, una de alta calidad (AC) y otra de baja calidad (BC), cuyos precios son P_{ac} y P_{bc}, respectivamente, con $P_{ac} > P_{bc}$. Supongamos que al imponer un impuesto específico el precio de ambas marcas sube uno a uno con el monto del impuesto. Esto tendría dos efectos. El primero es un efecto ingreso: dado que el precio es más alto, el ingreso real del consumidor es menor, por lo que el consumo de ambas marcas disminuye. Es importante considerar que este efecto se produciría de igual forma con un impuesto *ad valorem* que recaude lo mismo. El segundo efecto, que sí es característico del impuesto específico, es el de cambio en los precios relativos, ya que $(P_{ac} + t_e)/(P_{bc} + t_e) < P_{ac}/P_{bc}$. El impuesto específico al hacer caer el precio relativo de la marca de alta calidad produce un efecto de sustitución hacia la marca de mejor calidad. De esta forma, si bien el impuesto baja el consumo de ambas marcas, el efecto *upgrading* lleva a que la participación de mercado de la marca de alta calidad aumente.

[5] De igual forma, un impuesto *ad valorem* reduce los incentivos para invertir en publicidad y marketing.

Si bien un impuesto específico no distorsiona directamente las decisiones de los productores respecto a invertir en calidad, sí puede inducir a los consumidores a optar por las marcas de alta calidad si el grado de traspaso tributario (*tax shifting*) es independiente de la calidad del producto. En general, la evidencia empírica sustenta esta hipótesis. Sobel y Garrett (1997), por ejemplo, encuentran que aumentos en los impuestos específicos en los distintos estados de Estados Unidos están asociados a una caída significativa en las participaciones de mercado de las marcas genéricas.

Consideremos ahora más formalmente el impacto en calidad, analizando para ello el caso en que la calidad está determinada endógenamente por una empresa que maximiza utilidades. Las empresas eligen entonces el precio P al cual venden su producto de calidad Q, sujetas a la restricción de que la combinación precio-calidad es suficientemente atractiva para los consumidores, de tal forma que sí compren el producto. En este mercado, la entrada y salida de empresas ocurre hasta el punto en que las empresas obtienen cero utilidades.

Centremos el análisis en la condición de equilibrio para la decisión de calidad. El costo marginal de aumentar la calidad CmgQ debe ser igual a la disposición marginal a pagar por calidad de los consumidores DmgQ neta de impuestos, es decir: $CmgQ = (1-t_{av})*DmgQ$. Es importante mencionar que el impuesto específico no aparece explícitamente en la condición de equilibrio, debido a que un cambio en calidad no afecta el impuesto pagado por unidad del bien.

Un aumento en el impuesto *ad valorem* lleva a un aumento en la DmgQ para mantener la igualdad de la condición de equilibrio. En general, la disposición marginal a pagar por calidad disminuye al aumentar la calidad, por lo que un aumento en el impuesto *ad valorem* lleva a disminuir la calidad del producto en equilibrio. Esto es otra demostración del efecto multiplicador que se mencionó anteriormente.

El efecto del impuesto específico es indirecto ya que afecta el precio P que pagan los consumidores, lo cual afecta la DmgQ. En general, los consumidores están más dispuestos a pagar por un aumento de calidad mientras más alto es el precio. La intuición es que un precio mayor lleva al consumo de una cantidad menor, por lo que la calidad de cada unidad de producto es más importante para el consumidor y

debe ser mayor para compensar la disminución en la cantidad. Si la DmgQ aumenta con P, un impuesto específico lleva a un aumento de DmgQ, que debe provocar un aumento en la calidad para mantener la igualdad de la condición de equilibrio. Por esta razón, los impuestos específicos están asociados a una mayor calidad del producto.

Estas diferencias entre los dos tipos de impuestos llevan a que tengan efectos distintos en los precios de los consumidores. El aumento de un impuesto específico generalmente produce un aumento en la calidad que lleva a un aumento de precios mayor que el monto del impuesto, es decir, el impuesto es traspasado a precios en una proporción mayor que uno a uno (es *overshifted*). Un aumento en un impuesto *ad valorem* conlleva una disminución de la calidad, lo que supone que el aumento del precio a los consumidores sea menor que el monto del impuesto.

Si utilizamos el clásico modelo de Ramsey para determinar la estructura óptima de impuestos considerando la calidad de los bienes y sujeto a la restricción de recaudación del gobierno, los resultados llevan a que en el óptimo la estructura tributaria debiera dejar el nivel de calidad de los bienes en el mismo nivel de equilibrio que existía antes de colocar impuestos. La razón es que distorsionar el nivel de calidad no tiene efectos positivos en aumentar la recaudación o el excedente de los consumidores. De ese modo, la solución óptima requiere generalmente una mezcla de los dos impuestos tal que la razón del impuesto *ad valorem* respecto al impuesto total es igual a la elasticidad precio de la DmgQ.

En otras palabras, el equilibrio óptimo de impuestos consiste en una combinación de un impuesto *ad valorem* que reduce la calidad con un impuesto específico que aumenta la calidad, de tal forma que los dos efectos sobre calidad se cancelan mutuamente y se recauda el monto necesario. Esto requiere la utilización en mayor medida del impuesto que tiene un efecto menor sobre la calidad.

El modelo de Ramsey se basa en un gobierno que maximiza el bienestar social, pero los gobiernos también se interesan en las implicancias que tiene para la recaudación la mezcla de impuesto a utilizar. Por ello existe también literatura que ha considerado la mezcla óptima de estos dos tipos de impuestos en el caso en que lo único que le

interesa al gobierno es maximizar recaudación (Bohanon y Van Cott 1984 y 1991; Kay y Keen 1987 y 1991). Los resultados muestran que las características cualitativas del equilibrio son las mismas que en el caso de un modelo Ramsey que maximiza el bienestar, es decir, en el óptimo el nivel de calidad de los bienes no se debe afectar. Por esta razón, la estructura tributaria óptima depende sólo de la elasticidad precio de la DmgQ. Obviamente, el nivel de los impuestos varía dependiendo de si se maximiza el bienestar o la recaudación, pero la razón óptima entre los dos impuestos no.

3.3 Externalidades

En general, los aspectos de la tributación que tienen relación con las externalidades negativas se refieren al nivel de los impuestos y a no a su estructura. Por esta razón, analizar la estructura óptima entre impuestos *ad valorem* e impuestos específicos no invalida la discusión anterior respecto a impuestos Piguvianos. Sin embargo, hay algunas implicancias indirectas para el rol de cada uno de los tipos de impuestos.

Las externalidades negativas tienen relación con alguna característica específica de un bien, por lo que la solución óptima requiere un impuesto a dicha característica. Por ello las externalidades están más relacionadas al uso de impuestos específicos. Sin embargo, tal como se mencionó previamente, en competencia perfecta es irrelevante cuál se use.

En el caso de que el mercado sea oligopólico, el análisis cambia, ya que hay dos efectos que apuntan en sentidos opuestos. La externalidad apunta al hecho de que la producción y el consumo son muy altos respecto al bienestar social. El equilibrio oligopólico apunta a que la producción y el consumo son menores al óptimo social. La solución de un modelo Ramsey, en este caso, depende del tamaño de la externalidad. Si la externalidad es muy pequeña y el efecto del oligopolio es mayor, el óptimo es usar impuestos *ad valorem*. Si la externalidad es grande y su efecto es mayor que el comportamiento oligopólico, entonces lo óptimo es usar sólo un impuesto específico (Pirttila 2002).

Droge y Schroder (2009) comparan impuestos específicos con impuestos *ad valorem*, pero manteniendo su efecto de corrección de externalidad constante. Para ello asumen que el tamaño de la externalidad

es proporcional al consumo o producción de cigarrillos y utilizan el modelo de competencia monopolística propuesto por Dixit-Stiglitz en donde los consumidores valoran la diversidad de la oferta de productos y existe tanto entrada como salida de empresas, economías de escala y diferenciación de productos. El resultado principal del modelo es que, para un criterio de igual corrección de la externalidad, los impuestos específicos dominan a los impuestos *ad valorem* en términos de bienestar social. Esto es lo opuesto a lo encontrado bajo el criterio de igual recaudación (Schroder 2004; Delipalla y Keen 1992). En particular, Droge y Schroder encuentran que los impuestos específicos inducen mayor entrada de empresas, menor producción por empresa y menor recaudación, pero bienestar mayor.

Adicionalmente, hay algunos resultados más específicos en el modelo que son importantes de mencionar. En primer lugar, un aumento en el impuesto *ad valorem* reduce el número de empresas en la industria y mantiene el nivel de externalidad por empresa. Por otro lado, un aumento en el impuesto específico aumenta el número de empresas en la industria y reduce el nivel de externalidad por empresa. En segundo lugar, aumentos tanto del impuesto *ad valorem* como del específico reducen el nivel de externalidad total. En tercer lugar, para cualquier nivel dado de corrección de la externalidad, incluyendo el nivel óptimo, la introducción de un impuesto *ad valorem* en reemplazo de un impuesto específico en la mezcla de impuestos aumenta la recaudación total.

Estos resultados teóricos reflejan claramente el conflicto implícito que existe entre el uso de los dos tipos de impuestos. Mientras que el impuesto específico aparece como superior en términos de mantener alta la entrada en la industria, lo cual aumenta el bienestar del consumidor, el impuesto *ad valorem* permite un nivel de recaudación mayor que también tiene un impacto positivo en el bienestar, al ser devueltos en forma de bienes públicos. Vistos estos efectos opuestos, es necesario calcular el efecto en bienestar final para poder compararlos. El resultado final del modelo al hacer esta comparación es que para un nivel dado de corrección de la externalidad, incluyendo el nivel óptimo, la introducción de impuestos específicos para reemplazar impuestos *ad valorem* aumenta el bienestar total.

A partir de esta discusión, podemos ver que la elección entre impuestos específicos y *ad valorem* depende de si el objetivo principal de la política tributaria es desincentivar el consumo o aumentar la recaudación y si los mejoramientos en la calidad del producto son deseables o irrelevantes. Si el objetivo principal es reducir el consumo existe una tensión entre el efecto del impuesto específico, que aumenta más los precios, y el efecto del impuesto *ad valorem*, que desincentiva la inversión en calidad. Adicionalmente, si el objetivo es reducir el daño que causa el consumo, el impuesto *ad valorem* desincentiva los filtros mejores y más caros. Al final, el balance hace inclinarse por impuestos *ad valorem* a una tasa equivalente mayor que la de un impuesto específico, de tal forma que se alcance el nivel deseado de precios para desincentivar el consumo y se obtenga al menos el mismo nivel de recaudación que desea el gobierno.

Un análisis Pigouviano lleva exactamente a la conclusión opuesta. El daño causado por el cigarrillo es independiente del precio al cual los cigarrillos se venden, de tal forma que la corrección de la externalidad se logra con impuestos específicos. Adicionalmente, un impuesto específico se puede imponer en la etapa de producción o importación donde es más fácil de recaudar y fiscalizar. Un impuesto *ad valorem* debiera colocarse en la etapa de venta final si se quiere respetar el libre funcionamiento del mercado en la determinación de los precios y reducir la evasión del impuesto. La solución en muchos países ha sido utilizar un impuesto *ad valorem* en referencia a precios finales determinados por el productor, convirtiendo así el impuesto en uno específico mientras los productores no negocien con las autoridades nuevos precios de venta finales.

4. Aspectos administrativos

Finalmente, la elección entre impuestos *ad valorem* y específicos depende también de factores administrativos, como la facilidad de detectar evasión y administrar el impuesto. En la literatura económica se considera que una de las ventajas del impuesto *ad valorem* es que aumenta en proporción al alza de precios por lo que automáticamente se mantiene en línea con la inflación; en cambio, el impuesto específico

cae en términos reales producto de la inflación. En Chile eso no es un aspecto relevante, ya que todos los impuestos específicos y también los tramos del impuesto a la renta están indexados.

Los aspectos de administración y evasión, por su parte, sí son cambios relevantes de considerar. En primer lugar, hay una diferencia importante en la fiscalización requerida por parte de las autoridades en cada tipo de impuesto. Un impuesto específico requiere monitorear el volumen de ventas y un impuesto *ad valorem* requiere monitorear el valor de las ventas. La pregunta relevante en este contexto entonces se refiere a qué es más fácil subreportar, volumen o valor de ventas. En el caso en que la mayoría del comercio ilegal provenga de las importaciones, como parece ser el caso de Chile, el rol de aduanas y el control de fronteras es importante. En este caso es más fácil subreportar el valor de los cigarrillos que se importan que su volumen y un impuesto específico pasa a ser entonces preferible respecto a un impuesto *ad valorem*. En segundo lugar, desde el punto de vista de la administración del impuesto el alto grado de concentración de la industria permite que los costos de administración sean bajos al traspasar el pago del impuesto a las empresas. Por esta razón, no existirían diferencias importantes en los costos de administrar un impuesto específico respecto a uno *ad valorem* en el caso de Chile.

Este último es un aspecto relevante de administración tributaria, ya que los impuestos que tienen retención en la fuente disminuyen fuertemente tanto la evasión como la elusión (Andreoni, Erard y Feinstein 1998; Alm 1999). Además, retener la recaudación en la fuente, en este caso directamente en el productor y el importador de cigarrillos, aumenta la eficiencia administrativa (Slemrod 2007), por lo que debe ser el mecanismo preferido en la implementación del sistema tributario. Dado que en Chile hay un solo productor que concentra cerca de 95% de las ventas de cigarrillos, este principio de administración tributaria es muy fácil de implementar.

5. Propuesta de política tributaria

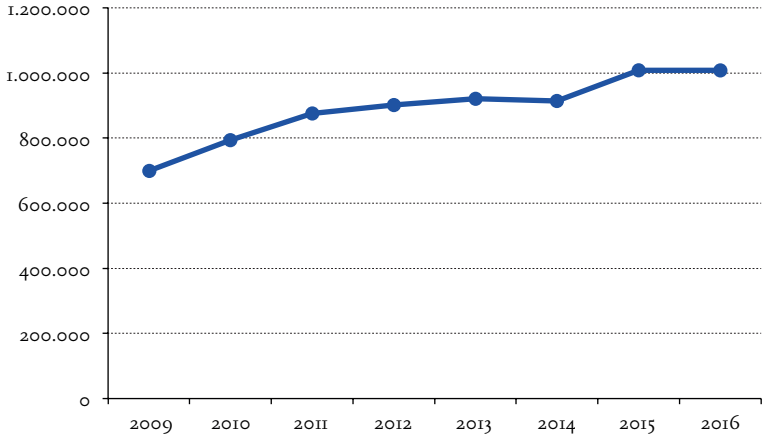
A partir de la discusión teórica de distintos tipos de impuestos, los determinantes de la curva de Laffer y la evidencia empírica en la literatura

económica, junto a la que se ha generado para Chile en este trabajo, es posible diseñar una propuesta de política tributaria con los siguientes objetivos: mantener constante la recaudación, simplificar la administración y fiscalización del impuesto, reducir los incentivos para la evasión y reducir efectos negativos del sistema tributario sobre el grado de competencia en el mercado. Es posible que sea muy difícil compatibilizar todos estos objetivos, pero es relevante considerarlos como criterio de diseño y evaluación de una propuesta de cambio en la política tributaria hacia los cigarrillos.

La recaudación tributaria del impuesto al tabaco y los cigarrillos ha representado entre el 3,5% y 4% de la recaudación tributaria total en Chile. La Figura 5 muestra la recaudación anual del impuesto en millones de pesos reales a diciembre de 2016 para el período 2009-2016. Si bien la recaudación ha ido aumentando en el tiempo, los últimos dos años se mantuvo prácticamente constante.

FIGURA Nº 5: RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE IMPUESTO AL TABACO

(en millones de pesos). Diciembre 2016.

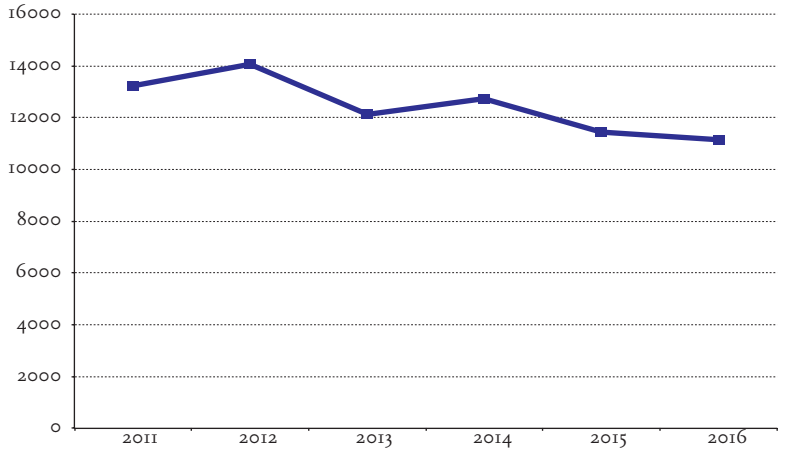


Fuente: Servicio de Impuestos Internos

Por otro lado, en términos de volumen, tal como se observa en la Figura 6, la venta de cigarrillos ha disminuido gradualmente los últimos años. El hecho de que la recaudación tributaria no haya disminuido, a pesar de la caída en el volumen de venta de cigarrillos, refleja que el precio promedio de los cigarrillos consumidos ha aumentado,

lo que es exactamente uno de los efectos esperados cuando se opta por utilizar impuestos *ad valorem*.

● **FIGURA Nº 6: VOLUMEN DE VENTA DE CIGARRILLOS (EN MILLONES DE PESOS)**



Fuente: Servicio de Impuestos Internos

Tomando en cuenta la actual recaudación tributaria y el volumen de venta de cigarrillos, se propone un cambio en la estructura y tasa del impuesto a los cigarrillos que mantenga la reciente recaudación. La propuesta consiste en establecer en Chile un impuesto específico que reemplace el actual impuesto *ad valorem* a los cigarrillos y que no forme parte de la base del IVA. De esa forma, la estructura tributaria para los cigarrillos consistiría en un impuesto específico de 0.00196 UTM por cigarrillo (casi $92 en diciembre de 2017) más la tasa de IVA de 19%. Es decir:

$$P_c = P_p * (1 + t_{IVA}) + t_e$$

donde P_c es el precio final al consumidor y P_p es el precio del productor.

Esta estructura tributaria mantiene constante la recaudación de 2016 y tiene varias ventajas. En primer lugar, un alza del IVA no cambia los precios relativos entre los cigarrillos y los otros bienes, lo cual es consistente con una de las características principales del IVA que es la no distorsión en la relación de precios entre bienes de consumo. En segundo lugar, reduce el efecto multiplicador que tiene un impuesto

ad valorem. En tercer lugar, aumenta los incentivos para invertir en calidad e innovar tecnológicamente, lo cual puede reducir el grado de externalidad negativa que produce el consumo de cigarrillos. En cuarto lugar, se facilita la fiscalización tributaria, ya que un componente importante de la recaudación depende del volumen de cigarrillos y no del monto de las ventas.

Finalmente, es necesario señalar que existen otros factores adicionales que podrían ser considerados en el diseño de una estructura óptima para el impuesto a los cigarrillos y que no han sido considerados en este trabajo. En particular, el impuesto a los cigarrillos puede recaer en mayor proporción en los más pobres, por lo que consideraciones distributivas pueden ser importantes. Si los pobres compran cigarrillos más baratos, utilizar impuestos *ad valorem* en vez de impuestos específicos puede ayudar a reducir el impacto regresivo del impuesto.

Bibliografía

Agostini, C.A. 2010. *Tributación a los cigarrillos: análisis y propuestas*. Working Paper 246, Ilades-Georgetown University.

Alm, J. 1999. What is an Optimal Tax System? En Slemrod, J. (ed.), *Tax Policy in the Real World*, Cambridge: Cambridge University Press.

Andreoni, J., Erard, B. y Feinstein, J. 1998. Tax Compliance, *Journal of Economic Literature* 36(2), 818-860.

Barzel, Y. 1976. An Alternative Approach to the Analysis of Taxation. *Journal of Political Economy* 84(6), 177-1197.

Bohanon, C.E. y Van Cott T.N. 1984. Specific Taxes, Product Quality, and Rate-Revenue Analysis. *Public Finance Review* 12(4), 500-511.

Bohanon, C.E. y Van Cott T.N. 1991. Product Quality and Taxation: A Reconciliation. *Public Finance Review* 19(2), 233-237.

Delipalla, S. y Keen M.J. 1992. The Comparison between Ad Valorem and Specific Taxation under Imperfect Competition. *Journal of Public Economics* 49(3), 351-367.

Droge, S. y Schroder P. 2009. The Welfare Comparison of Corrective Ad Valorem and Unit Taxes under Monopolistic Competition. *International Tax and Public Finance* 16(2), 164-175.

Goolsbee, A., Lovenheim M.F. y Slemrod J. 2010. Playing with Fire: Cigarettes, Taxes, and Competition from the Internet. *American Economic Journal: Economic Policy* 2(1), 131-154.

Gravelle, J. y Zimmerman D. 1994. Cigarette Taxes to Fund Health Care Reform: An Economic Analysis. Disponible en: https://www.everycrsreport.com/files/19940308_94-214_571441 8e1b0a5c7cba975ddcfda7c1c0aaee0f61.pdf

Hanewinkel, R., Radden C. y Rosenkranz T. 2008. Price Increase Causes Fewer Sales of Factory-Made Cigarettes and Higher Sales of Cheaper Loose Tobacco in Germany. *Health Economics* 17(6), 683-693.

Kay, J.A. y Keen M.J. 1987. Commodity Taxation for Maximum Revenue. *Public Finance Quarterly* 15(4), 371-385.

Kay, J.A. y Keen M.J. 1991. Product Quality under Specific and Ad Valorem Taxation. *Public Finance Quarterly* 19(2), 238-247.

Manning, W.G., Keeler, E.B. ,Newhouse, J.P., Sloss, E.M. y Wasserman J. 1989. Taxes of Sin: Do Smokers and Drinkers Pay their Way? *Journal of the American Medical Association* 26(11), 1604-1609.

Paraje, G. y Araya D. 2017. Estudio sobre hábitos de consumo de cigarrillos en el Gran Santiago. Working Paper 55, Universidad Adolfo Ibañez.

Pirttila, J. 2002. Specific versus Ad Valorem Taxation and Externalities. *Journal of Economics* 76(2),177-187.

Schroder, P. 2004. The Comparison between Ad Valorem and Unit Taxes under Monopolistic Competition. *Journal of Economics* 83(3), 281-292.

Skeath, S.E. y Trandel G.E. 1994. A Pareto Comparison of Ad Valorem and Specific Taxation in Noncompetitive Environments. *Journal of Public Economics* 53(1), 53-71.

Slemrod, J. 2007. Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion. *Journal of Economic Perspectives* 21(1), 25-48.

Smith, A. 1776. The Wealth of Nations. London: J.M. Dent & Sons Ltd.

Sobel, R.S. y Garrett T.A. 1997. Taxation and Product Quality: New Evidence from Generic Cigarettes. *Journal of Political Economy* 105(4), 880-887.

Tsai, Y.W., Yang, C.L, Chen, C.S. Liu, T.C. y Chen, P.F. 2005. The Effect of Taiwan's Tax-Induced Increases in Cigarette Prices on Brand-Switching and the Consumption of Cigarettes. *Health Economics* 14(6), 627-641.

Walbeek, C.P.2002.The Distributional Impact of Tobacco Excise Increases. *South African Journal of Economics* 70(3), 258-267.

Economía y Política 4(2), 61-101
DOI: 10.15691/07194714.2017.007

¿Cómo afecta el flujo de información y conocimiento generado por terceros a la realización de cooperación en innovación?

Análisis en Chile a partir de la 9ª Encuesta de Innovación (2013-2014)

Nicolás García*

Resumen

La innovación ha categorizado a los *incoming spillovers* como uno de los factores más importantes para incentivar a las firmas a realizar acuerdos de cooperación en innovación. A partir de esta idea, la presente investigación empírica busca analizar los efectos heterogéneos de los distintos tipos de *spillovers* (públicos, institucionales, verticales y horizontales) sobre la decisión de cooperación en innovación de las firmas chilenas. Para ello se estudió el efecto de los *spillovers* sobre distintos tipos de acuerdos de cooperación realizados por pymes y grandes empresas. Utilizando la 9ª Encuesta de Innovación (2013-2014) y aplicando un modelo probit con variables instrumentales para cada uno de los *spillovers*, se encontró que existen efectos heterogéneos de los distintos *incoming spillovers* sobre la realización de acuerdos de cooperación en innovación. En particular, se destaca que el efecto de los *spillovers* institucionales es mayor para las pequeñas y medianas empresas, lo que sugiere la importancia del flujo de conocimiento desde universidades e institutos de I+D sobre la realización de cooperación en innovación.

Palabras clave: Incoming *spillovers*, innovación, cooperación, Chile.

How does the flow of information and knowledge affect the realization of cooperation in innovation?

Analysis in Chile from the 9th Innovation Survey (2013-2014)

Abstract

The economy of innovation has categorized the *incoming spillovers* as one of the most important factors to encourage firms to enter into cooperation agreements in innovation (R & D). Based on this idea, the present empirical research sought to analyze the heterogeneous effects of the different types of *spillovers* (public, institutional, vertical and horizontal) on the decision of cooperation in innovation of the Chilean firms. For this purpose, the article analyzes the effect of *spillovers* on different types of cooperation agreements made by SMEs and large companies. Using the 9th Innovation Survey (2013-14) and applying a probit model with instrumental variables for each of the *spillovers*, it was found that there are indeed heterogeneous effects of the different *incoming spillovers* on the implementation of cooperation agreements in innovation. In particular, the paper emphasizes that the effect of

* Magíster en Economía mención en Políticas Públicas, Analista en Economía aplicada del área de Asesoría Técnica Parlamentaria de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
✉ nico.garcia.bernal@gmail.com
Recibido mayo 2017/ Aceptado septiembre 2017
Disponible en www.economiaypolitica.cl

institutional *spillovers* is greater for small and medium-sized enterprises, suggesting the importance of the flow of knowledge from universities and R & D institutes on innovation cooperation.

Keywords: Incoming *spillovers*, innovation, cooperation, Chile.

Durante los últimos años, la innovación —entendida como la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto, proceso o método de comercialización u organizativo (OCDE, 2015)— ha tomado fuerza como un tema relevante para fomentar el desarrollo y el crecimiento económico. No obstante, la actividad innovadora, incluida la I+D, presenta obstáculos y fallas de mercados que pueden dificultar su realización,[1] y además una provisión subóptima por parte del sector privado.

Para superar dichas dificultades, la economía de la innovación argumenta que la realización de innovación a través de acuerdos de cooperación con terceros (universidades, institutos de I+D, otras empresas, proveedores de equipos, entre otros) permitiría solucionar, en parte, algunas de las fallas de mercado prevalecientes en la actividad innovadora, aumentando también la eficiencia de las actividades de innovación, reducir significativamente sus costos y contribuir a complementar las capacidades técnicas de cada participante (D'Aspremont y Jacquemin 1988).

Los *incoming spillovers* (de ahora en adelante *spillovers*) se consideran uno de los determinantes más relevantes en la decisión de cooperación en innovación por parte de las empresas (Cassiman y Veugelers 2003; Belderbos, Carre y Lokshin 2004; Dachs y Ebersberger 2004; López 2008). Teóricamente, se argumenta que la innovación a través de la cooperación es estimulada de forma importante por el flujo de información y conocimiento que es generado por terceros —o *incoming spillovers*— y que, como consecuencia, de la no rivalidad y no exclusión por parte de quienes lo generan queda a libre disposición para su internalización y posterior uso —sin costo alguno— por parte

[1] Algunos obstáculos son la existencia de altos costos en I+D, la indivisibilidad del capital humano, la falta de información técnica, la intangibilidad de activos y las externalidades generadas a partir de la característica de bien público del conocimiento.

de las empresas innovadoras (OCDE, 2013). Por tanto, las firmas que tienen mayor acceso a información externa —la que es útil para la actividad innovadora— tendrían mayores incentivos para realizar innovación mediante acuerdos de cooperación (Katz 1986; D'Aspremont y Jacquemin 1988; Cassiman y Veugelers 2002; Belderbos, Carre y Lokshin 2006).

En Chile, por diferencias técnicas y/o financieras, existe una importante heterogeneidad en el comportamiento innovador de las empresas. Según su tamaño, un 50,9% son grandes, 21,9% medianas y 27,2% pequeñas. Según la 9ª Encuesta de Innovación, las firmas que realizan algún tipo de cooperación alcanzan un 13,4%. Además, el comportamiento de las empresas difiere según el sector de la economía en la que se desempeñe.

El Ministerio de Economía de Chile ha impulsado programas públicos cuyo objetivo ha sido impulsar la innovación y, por sobre todo, su realización a través de acuerdos de cooperación (por ejemplo, el programa de Difusión Tecnológica, I+D aplicada, asociaciones tecnológica para la competitividad, entre otros). Estos buscan facilitar el acceso a información externa y, con ello, contribuir a una mayor relación en actividades de innovación entre el sector privado y las instituciones que generan conocimiento (universidades y/o institutos de I+D). Estas iniciativas responden al desafío de la política pública que requiere aumentar la tasa de innovación y las iniciativas de cooperación (que fueron de 16,6% y 13,4%, respectivamente, en el periodo 2013-14)[2]. Sin embargo, no existen estudios empíricos que acrediten que la estrategia de fomentar la cooperación en innovación a través de la gestión —implícita— de los *spillovers* sea efectiva en Chile. En el país se ha estudiado únicamente sus determinantes (Greve 2013), y la relación existente entre innovación y productividad o crecimiento económico (Benavente 2002; Crespi y Zúñiga, 2010; Álvarez, Bravo-Ortega y Navarro, 2010).

El presente estudio propone generar evidencia empírica respecto a cómo los *incoming spillovers* determinan la realización de acuerdos de cooperación para la innovación de las empresas chilenas. Concretamente, identificará cuáles son los *spillovers* relevantes para la realización de

[2] En el periodo 2011-12 la tasa de innovación fue del 23,68%, y la de cooperación en innovación fue de 7,3%.

acuerdos de cooperación. Además, entendiendo las diferencias en el comportamiento innovador entre firmas de distinto tamaño, señalará si existen efectos heterogéneos de los *spillovers* sobre la decisión de cooperación.

Metodológicamente, se utiliza la 9ª Encuesta de Innovación (2013-14) para identificar a las firmas que realizan cooperación. Esta encuesta permite tener información de la importancia que asignan las empresas a las distintas fuentes de información en su actividad innovadora, facilitando la construcción de un *proxy* para cada uno de los *spillovers*. Con esto, se estima un modelo probit que incluye como variable dependiente binaria la realización de cooperación, y como independientes a variables *proxy* para distintos tipos de *spillovers*, controlando con otras variables que la literatura considera relevantes. Se incluye la interacción entre cada uno de los *spillovers* y una variable categórica que hace referencia al tamaño de la firma, con el fin de analizar si existen diferencias significativas en el efecto de los distintos *spillovers* sobre la probabilidad de realizar cooperación en firmas de distinto tamaño.

Aplicada la metodología, los principales resultados indican que las firmas que reciben mayor flujo de información proveniente desde universidades e institutos de I+D verían aumentada su probabilidad de innovar a través de acuerdos de cooperación en innovación en 0.399pp, mientras que para los *spillovers* públicos la probabilidad de que las firmas realicen innovación a través de acuerdos de cooperación en innovación aumenta en 0.307pp. Los resultados permitirían indicar también que efectivamente existen efectos heterogéneos según el tipo de cooperación y el tamaño de la firma innovadora, destacando qué efecto de los *spillovers* institucionales es mayor para las pequeñas y medianas empresas, sugiriendo la importancia del flujo de conocimiento desde universidades e institutos de I+D sobre la realización de cooperación.

El resto de la presente investigación se estructura de la siguiente manera: en la sección 1 se revisa la literatura de carácter teórico y empírico que describe cómo los *spillovers* pueden afectar la realización de innovación a través de cooperación en innovación. En la sección 2 se presenta el marco conceptual, definiéndose a los *spillovers* y la relación

existente entre estos y la cooperación en innovación. La sección 3 describe la estrategia de estimación y presenta los estadísticos descriptivos de las variables más importantes, mientras que en la sección 4 se ahonda en los resultados de las estimaciones. Finalmente, en la sección 5 se presentan las conclusiones.

1. Revisión de la literatura

Las investigaciones en temas de cooperación en innovación pueden ser divididas en dos bloques: el primero estudia cuáles son los efectos de la cooperación sobre diferentes medidas de desempeño de la empresa; y el segundo, los determinantes que influirían en la decisión de cooperar.

Dentro de esta última línea, autores como D'Aspremont y Jacquemin (1988) Kamien, Müller y Zang (1992), Leahy y Neary (1997) y Katsoulacos y Ulph (1998) apuntan a los *spillovers* como uno de los factores más importantes para incentivar a las firmas a realizar cooperación en innovación. Según Nunes et al. (2013), las empresas innovadoras estarían recurriendo a acuerdos de cooperación con el fin de internalizar los efectos secundarios o externalidades producidas por la generación de conocimiento.

Probablemente la mayor influencia teórica en este campo es de D'Aspremont y Jacquemin (1988), quienes modelan en inicio el efecto de los *spillovers* sobre los incentivos para llevar a cabo la cooperación, concluyendo que, ya sea por la expansión de la demanda o la reducción de costos, la inversión es mayor en innovaciones conjuntas. D'Aspremont y Jacquemin (1988) y sucesores [Kamien, Müller, E. y Zang, I. (1992); Leahy y Neary (1997)] presentan una concepción teórica que considera los flujos de información como exógenos y simétricos; sin embargo, esta quedó atrás al desarrollarse una nueva literatura. El nuevo enfoque propone un carácter endógeno y asimétrico de los *spillovers*, donde las empresas controlan los flujos de información generados (Katsoulacos y Ulph 1998). Esta nueva perspectiva avanzó en el realismo de los modelos sobre realización de cooperación, y ahora estaría acorde a la evidencia empírica que muestra que las empresas difieren en su capacidad para aprovechar los *spillovers* recibidos.

La mayoría de los estudios empíricos que analizan la relación entre *spillovers* y cooperación es realizada bajo un enfoque subjetivo, basado principalmente en la evidencia de encuestas (por lo general, usan datos desde la *Community Innovation Survey* (CIS) para diferentes países). En estos se miden los *spillovers* como la importancia relativa asignada por las firmas a las diferentes fuentes de información disponible para los procesos de innovación. Por ejemplo, Cassiman y Veugelers (2003), Miotti y Schwald (2003), Belderbos, Carre y Lokshin (2004a), Schmidt (2005), Morandi (2007) y López (2008) han analizado cómo los *spillovers* afectan la probabilidad de realizar cooperación en innovación, concluyendo que tienen un efecto significativo y positivo en dicha probabilidad.

Para analizar el efecto de los *spillovers* se diferencia entre distintos tipos de *spillovers*: públicos, horizontales, verticales e institucionales. Al respecto, Cassiman y Veugelers (2003) definen los *spillovers* públicos como una medida de la importancia asignada por las firmas a la información con carácter público, es decir, la que se encuentra disponible en conferencias, ferias, revistas científicas y exposiciones. Belderbos, Carre y Lokshin (2004a) diferencian los *spillovers* según la fuente que origina la información, identificando los *spillovers verticales* (proveedores y clientes), *horizontales* (competidores) e *institucionales* (universidades e institutos de I+D).

Pese a que las investigaciones que estudian la relación entre cooperación y *spillovers* se contextualizan en distintos países —por ejemplo, Bélgica (Cassiman et al. 2002), Holanda (Belderbos, Carre y Lokshin 2004a), Finlandia y Austria (Dachs, Ebersberger y Pyka 2004), España (López 2008) y Corea del Sur (Chun y Mun 2012)— en todos ellos se sugiere que, en términos generales, un alto nivel de *spillovers* puede afectar la probabilidad de la firma de realizar acuerdos de cooperación. Sin embargo, los efectos encontrados de los *spillovers* sobre la decisión de cooperación difieren significativamente en impacto y dirección de un país a otro. Por ejemplo, Dachs, Ebersberger y Pyka (2004) encuentran que los *spillovers* de carácter horizontal tienen un efecto significativo y negativo sobre la probabilidad de cooperar para las firmas finlandesas, mientras que en Austria el efecto es significativo y positivo. Chun y Mun (2012) encuentran un efecto significativo

y positivo de los *spillovers* públicos en Corea del Sur, mientras que Dachs, Ebersberger y Pyka (2004) no encuentran significancia para Finlandia o Austria. En definitiva, existen resultados disímiles para los distintos países analizados.

El estudio para Chile se hace relevante debido a que los resultados empíricos difieren significativamente de un país a otro porque cada país se caracteriza por poseer un sistema nacional de innovación en particular, caracterizado por los esfuerzos generales que una comunidad realiza en innovación, a través de diferentes actores públicos y privados, así como por las organizaciones dedicadas a la investigación, entre ellas las universidades (Lederman y Maloney 2004).

Así, bajo una concepción que considera un efecto asimétrico de los *spillovers* sobre el comportamiento innovador de las firmas, Rothwell y Dodgson (1991), Nooteboom (1994), Audretsch y Vivarelli (1996) y Chun y Mun (2012) han enfocado sus estudios empíricos en la relación que existe entre *spillovers* y cooperación, específicamente para las pequeñas y medianas empresas. Al respecto, destacan los resultados obtenidos por Audretsch y Vivarelli (1996), que muestran que los *spillovers* no sólo son esenciales para que las firmas pequeñas puedan llevar proyectos de cooperación, sino que son mucho más importantes para las pequeñas que para las grandes, pues les permiten acceder a conocimiento que por sus limitaciones técnicas y financieras les sería imposible generar.

Existen también diversas investigaciones que han estudiado otras variables que afectarían la decisión de cooperación en innovación. Dentro de estas destacan: condiciones de apropiabilidad (Kesteloot y Veugelers 1995); intensidad en innovación (Cohen y Levinthal 1989); tamaño de la firma (Nunes, Carvalho y Costa 2013); sector o características de la industria (Miotti y Schwald 2003; Nunes, Carvalho y Costa 2013); costos y riesgos (D'Aspremont y Jacquemin 1988; López 2008); fondos públicos (Dachs, Ebersberger y Pyka 2004); exportación (Jaklic y Damijan 2008; Chun y Mun 2012); y pertenencia a un conglomerado de empresas (Belderbos, Carre y Lokshin 2004).

Considerando los referidos determinantes, autores como Belderbos, Carre y Lokshin (2004) y Elche-Hotelano (2011) afirman que las condiciones de apropiación de la firma, o el sector al que pertenecen,

condicionan de forma significativa el comportamiento cooperador, considerando que las firmas con mejores condiciones de apropiación son más propensas a cooperar, por cuanto tienen menor riesgo de que sus conocimientos más valiosos acaben en manos de la competencia. Cohen y Levinthal (1989) afirman que la intensidad o gasto interno en I+D determina la capacidad de absorción de nuevo conocimiento; esto puede generar mayores incentivos para que firmas se comprometan en cooperación, explotando así las oportunidades que surgen desde la innovación cooperativa. Al respecto, Cohen y Levinthal (1989) plantean que la existencia de un buen departamento de I+D permite a la empresa asimilar mejor la información exterior e incorporarla a su proceso innovador. Miotti y Schwald (2003) y Nunes, Carvalho y Costa (2013) plantean que, dada la heterogeneidad de los distintos sectores económicos, las firmas difieren de forma significativa en su comportamiento innovador. Con base en este punto, es de esperar que en sectores de alta intensidad tecnológica el comportamiento innovador sea mucho más activo, lo que condicionaría la cooperación en innovación. Por su parte, D'Aspremont y Jacquemin (1988) y Tether (2002) establecen que los acuerdos cooperativos se ven impulsados en contextos en que la actividad innovadora presenta altos costos e importantes riesgos en sus resultados. Nakamura (2003), en tanto, indica que muchas veces la cooperación surge como respuesta a políticas de subsidios gubernamentales; mientras que Dachs, Ebersberger y Pyka (2004) consideran que la orientación a exportar es un determinante importante del comportamiento colaborativo. Firmas que venden gran parte de su producción en el extranjero serían más propensas a comprometerse en colaboración en innovación.

En síntesis, la Tabla N° 1 señala cada una de las variables, revisadas anteriormente, que según las investigaciones determinarían la realización de acuerdos de cooperación en innovación. Para cada uno de ellas se indica el efecto predicho en la literatura.

TABLA Nº 1. VARIABLES QUE DETERMINAN LA REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN

VARIABLE	EFECTO SOBRE LA REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN.
Capacidad de apropiación	Positivo
Industria a la que pertenece la firma	Indeterminado
Gasto interno en I+D	Positivo
Altos costos y riesgos en la innovación	Positivo
Apoyo a la innovación a través de fondos públicos	Positivo
Información interna	Incierto
Exportación de la firma	Positivo
Pertenencia a un conglomerado de empresas	Positivo

Fuente: Elaboración propia.

2. Marco conceptual

2.1 *Incoming Spillovers*

Todo proceso de innovación se caracteriza porque el conocimiento producido por los agentes innovadores presenta un problema de apropiabilidad imperfecta por parte de las firmas innovadoras. Este problema ocurre cuando parte de los beneficios de la innovación fluyen hacia los competidores, clientes y/o proveedores, provocando que la empresa invierta subóptimamente en I+D (Alonso y Marín 2001). Más específicamente, todo nuevo conocimiento tiene las características de un bien en el cual no existe rivalidad en el consumo y, además, sólo se puede excluir su acceso de forma parcial.

Por esto, como resultado de cualquier actividad de innovación se generarán flujos de información (o *spillovers* de conocimiento) que quedan de forma inmediata a libre disposición de terceros, quienes, a través de un comportamiento del tipo *free-rider*, podrán acceder al nuevo conocimiento sin pago alguno, lo que desincentivará de forma importante la realización de innovación por parte de quienes la pagaron (Romer 1990). Entonces, se deben entender los *incoming spillovers* como un flujo de información y conocimiento que es generado por terceros y que, a consecuencia de la incapacidad de apropiación por parte de quienes lo generan, queda a libre disposición para su internalización,

y posterior uso —sin costo alguno—, por parte de las empresas innovadoras (OCDE 2013).

La noción de *spillovers* se asocia a fuentes de información externas que las empresas tienen a su disposición para la realización de su actividad innovadora. Por ejemplo, a partir de las distintas fuentes de información (proveedores de equipo y clientes, competidores, universidades e institutos de I+D) y aquella difundida en medios públicos (conferencias, revistas y exposiciones) se pueden identificar distintos tipos de *spillovers*: verticales, horizontales, institucionales y públicos. Todos estos hacen referencia a la importancia de la información externa disponible sobre el proceso innovador de las firmas (López 2008). Para entender cada uno de los referidos *spillovers* se ha dispuesto en la Tabla N° 2 las distintas definiciones identificadas en la literatura [Cassiman y Veugelers (2002); Belderbos, Carre y Lokshin (2004)].

● **TABLA N° 2. DESCRIPCIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE *INCOMING SPILLOVERS***

TIPO DE *SPILLOVERS*	FLUJO DE INFORMACIÓN PROVENIENTE DE
Vertical	Proveedores de equipos y/o clientes.
Horizontal	Empresas competidoras.
Institucionales	Universidades e Institutos de Investigación (I+D).
Públicos	Conferencias y revistas; ferias y exhibiciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de Cassiman et al. (2002) y Belderbos et al. (2004).

2.2 Cooperación en innovación e *incoming spillovers*

El *Manual de Oslo para la Innovación* define la cooperación en innovación como la "participación activa con otras empresas o institutos no comerciales en actividades innovadoras o de I+D" (OCDE 2005). A través de estos, los integrantes (empresas y/u otros organismos públicos o privados) deciden coordinar en un proyecto conjunto sus actividades de innovación, y así compartir en cierta medida el conocimiento derivado del esfuerzo común, mientras mantienen sus relaciones de competencia en los mercados en que se comercializan sus productos (López 2008).

Económicamente se plantea que la cooperación en innovación permite dar solución a importantes desincentivos que se producen en la actividad innovadora. Por ejemplo, la posibilidad de dividir costos entre varias organizaciones, superar fallas de apropiabilidad de

los beneficios, superar la incertidumbre con respecto al camino que tomarán nuevas tecnologías y complementar las capacidades técnicas de cada participante, entre otras.

Quizás la conceptualización más relevante y significativa para entender la relación entre los *spillovers* y la decisión de cooperación en innovación sea la realizada por D'Aspremont y Jacquemin (1988). Estos autores plantean que, ante la existencia de *spillovers* en la actividad innovadora, la cooperación en innovación es una alternativa eficiente para reducir costos a través de la internalización y maximización del flujo de información generado por terceros o *spillovers*. Se considera a la cooperación en innovación como una alternativa en la que las firmas comparten información básica y esfuerzos en la etapa de I+D, pero mantienen la rivalidad en el mercado de productos. En concreto, asumiendo un duopolio con productos homogéneos se plantea un mecanismo de transmisión en donde las externalidades o *spillovers* en I+D desde una empresa a otra son factores relevantes para la decisión de inversión individual en I+D. Por lo tanto, en este modelo se busca presentar económicamente, de una forma simplificada, en una economía con dos empresas y un producto homogéneo, el canal de transmisión que explicaría la relación existente entre los *spillovers* y la decisión de cooperación en innovación. Tal relación está sujeta a hipótesis respecto al cumplimiento en una economía como la chilena.

Tal como se observa a continuación, el costo unitario de la empresa i, c_i, depende de sus propios gastos en I+D, x_i, y de los de su rival, x_j, corregidos por un parámetro que mide la importancia del *spillover*.

Función de Demanda Inversa

$$D^{-1} = a - bQ \quad \text{con } a,b > 0 \tag{1}$$

donde:

$Q = q_1 + q_2$

Función de Costo de Producción

$$C_i(q_i, x_i, x_j) = [A - x_i - x_j]q_i, \quad i = 1,2, \quad i \neq j \tag{2}$$

con $0 < A < a$, $0 < \beta < 1$; $x_i + \beta x_j \leq A$; $Q \leq a/b$

donde:

q_i = Propia producción

x_i = Monto de investigación de i

x_j = Monto investigación de j

Como se observa en (2), el efecto de los *spillovers* en I+D de la firma *j* afecta de forma indirecta al costo de la firma *i*.

En síntesis, los autores concluyen que la solución eficiente corresponde a una internalización de los efectos externos de I+D a través de la decisión conjunta sobre el nivel de gasto en I+D, ya que, como consecuencia de la existencia de *spillovers*, existe un comportamiento oportunista (o *free riding*) que desincentiva la inversión de las firmas en I+D. Por un lado, la realización de cooperación en innovación permitirá internalizar los *spillovers* a través de la coordinación de la actividad de innovación en el sector, restaurando los incentivos a investigar; por otro, permitirá a las firmas compartir costos de la innovación y la I+D, lo que reducirá los incentivos a invertir individualmente.

El modelo propone que para un nivel suficientemente alto de *spillovers* las firmas innovarán a través de un proyecto de cooperación, invirtiendo más en I+D y, con ello, aumentando significativamente su rentabilidad por sobre lo que obtendrían si invierten individualmente en I+D.[3] Entonces, la disponibilidad de información externa condiciona la realización de cooperación en innovación (Abramovsky, Harrison y Simpson 2004). Esto se cumple al posibilitar el reparto de costos y riesgos, al facilitar el aprovechamiento de economías de escala, al entregar mayor capacidad de apropiación de los beneficios, al transferir conocimiento y al generar aprendizaje mediante la interacción de los socios (Dachs Ebersberger y Pika 2004).

En definitiva, se esperaría que cuanto más importantes sean los flujos de conocimiento (*incoming spillovers*), más capaces serían las empresas de beneficiarse de los acuerdos de cooperación en innovación ya que los socios transmitirían información útil.

3. Estrategia de estimación y datos

3.1 Estrategia de estimación

En esta investigación se utilizan datos provenientes de la 9ª Encuesta de Innovación (2013-2014) elaborada por el Ministerio de Economía de Chile en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile

[3] Para mayor detalle ver D'Aspremont y Jacquemin A. (1988)

(INE). Esta base de datos mide variables como el tipo de innovación (producto, proceso, gestión organizativa) y también el gasto en I+D realizado por las empresas chilenas, según distintos tamaños, sectores productivos y regiones. Metodológicamente, la encuesta sigue los lineamientos generales sugeridos por la OCDE y la *Community Innovation Survey* (CIS) de Eurostat, que están plasmados en el *Manual de Oslo*. Además, se considera una muestra estratificada y representativa por sector económico, tamaño de empresa y región.

Utilizando esta base de datos, se propone aplicar un modelo de estimación del tipo probit. A través de este se podrá analizar si existen diferencias significativas en el efecto de los *spillovers* sobre la probabilidad de que la firma efectivamente realice innovación bajo acuerdos de cooperación en innovación. Además, al diferenciar por tamaño de la firma se podrá comprobar la existencia de efectos heterogéneos por parte de los distintos *spillovers*.

Específicamente, el modelo a estimar será el siguiente:

$$COOP_{ijk} = \beta_i I_{ijk} + \alpha_i \text{Pyme}^* I_{ijk} + \delta_i X_{ijk} + S_j + R_k + \mu_{ijk} \qquad (3)$$

donde *i* se refiere a las firmas, *j* al grupo de actividad al que pertenece y *k* a la región en la que se ubica la empresa. $COOP_{ijk}$es la variable dependiente binaria —1 si la firma realizó cooperación, 0 en caso contrario— que indica si la firma ha realizado algún tipo de cooperación en innovación. I_{ijk} hace referencia al vector de *spillovers* verticales, horizontales, institucionales y a públicos. Además, como un objetivo de la investigación busca identificar si es que existen efectos heterogéneos según el tamaño de la firma, se incluye en la regresión la interacción entre cada uno de los *spillovers* y la variable pyme, que tendrá valor igual a 1 si es que —de acuerdo al nivel de ventas anuales (UF)— la empresa es pequeña o mediana (entre 2.400 y 25.000; y entre 25.001 y 100.000, respectivamente), y 0 si es una gran empresa (si superan las 10.001 UF). Esta interacción permitirá diferenciar si es que el efecto de los *spillovers* es diferente para las empresas de distinto tamaño. Asimismo, X_{ijk} corresponde al vector de variables de control que han sido analizadas por la teoría y estudios empíricos como determinantes de la cooperación en innovación: departamento de I+D, tamaño de la

firma, exportación, pertenencia a grupo o consorcio de empresa, información interna y un *proxy* para el costo-riesgo de las innovaciones (en la Tabla Nº 6 del Anexo 2 se presenta la descripción de cada una de las variables de control utilizada). Finalmente, para controlar por la heterogeneidad existente según sector de actividad económica y región en la cual se ubica la empresa, se incluye S_j y R_k, respectivamente.

En síntesis, β_i y α_i serán los coeficientes relevantes para esta investigación. El primero permitirá obtener los efectos marginales de cada una de los *spillovers* sobre la realización de algún acuerdo de cooperación, mientras que α_i permitirá aislar el efecto de los *spillovers* según el tamaño de la empresa. Ello permitirá diferenciar entre pymes y grandes.

Considerando la imposibilidad de tener una medida exacta para los *spillovers* (I_{ijk}) se seguirá la metodología usada por Cassiman y Veugelers (2002) y Belderbos, Carre y Lokshin (2004), para recurrir a variables del tipo *proxy*. Esto quiere decir que se utilizará, como aproximación a los *spillovers*, la importancia asignada por las firmas innovadoras a las distintas fuentes de información. Con tal objetivo se recurrirá a la 9ª Encuesta de Innovación que permite obtener el nivel de importancia que las firmas innovadoras le asignan a las distintas fuentes de información, desde proveedores de equipos, clientes, empresas competidoras, universidades, institutos de I+D y aquella proveniente de ferias, conferencias, revistas y exposiciones, según una escala de Likert: (4) no relevante, (3) importancia baja, (2) importancia media y (1) importancia alta. Con el fin de simplificar la notación, se recodificarán los valores a una escala binaria, que considera (1) importancia alta o media, y (0) importancia baja o sin relevancia. De esa forma, se construirá cada una de las medidas de *spillovers* como el promedio de los valores asignados a cada una de las fuentes de información que la componen.

Lo anterior clarifica que la noción de *spillovers* estará asociada a las diversas fuentes de información o conocimiento que las empresas tienen a su disposición para la realización de su actividad innovadora. Acorde con esto y siguiendo a Cassiman y Veugelers (2002), se incluye una variable de *spillovers* relativa a la información de carácter público y, además, según lo planteado por Belderbos, Carre y Lokshin

(2004) se agregan medidas de *spillovers* de acuerdo el origen del cual proviene la información, distinguiendo entre *spillovers* institucional, vertical y horizontal. Tal como se definió en la Tabla N° 2, se asocia a los *spillovers* públicos la información proveniente desde conferencias, ferias y exposiciones; los *spillovers* institucionales con aquella información proveniente desde universidades e institutos de I+D; a los verticales con la proveniente desde proveedores de equipos y clientes; y finalmente, a los *spillovers* horizontales con el flujo de información generado por empresas de la competencia. En la Tabla N° 3 se resume cada una de estas medidas de *spillovers*.

● **TABLA N° 3. DESCRIPCIÓN DE VARIABLES *INCOMING SPILLOVERS***

SPILLOVERS	DESCRIPCIÓN
Vertical	Índice promedio para *spillovers* verticales desde proveedores y clientes.
Horizontal	Índice promedio para *spillovers* horizontales desde competidor.
Institucional	Índice promedio para *spillovers* desde universidades e institutos de investigación.
Público	Índice promedio para *spillovers* desde fuentes públicas: conferencias y revistas, ferias y exhibiciones, otras.

Fuente: Elaboración propia.
Nota: En todos los casos se obtiene el índice promedio a partir de re-escalar en 0 (no relevancia) y 1 (importancia media-alta).

No obstante, podría existir endogeneidad en la medición de las variables de *spillovers*, lo cual generaría un sesgo e inconsistencia en los estimadores. En este caso particular, se considera que el problema de endogeneidad puede ocurrir por errores de medida en los *spillovers* y por simultaneidad con la variable dependiente. En primer lugar, existiría un potencial error de medida al recurrir a una fuente de información subjetiva —como lo es una encuesta— para construir un *proxy* para cada uno de los tipos de *spillovers* (vertical, horizontal, institucional y público). Por otro lado, podría existir simultaneidad entre la variable dependiente (cooperación en innovación) y las variables de *spillovers*; tal como señalan Cassiman y Veugelers (2002), los *spillovers* pueden ser variables endógenas debido a que las empresas que cooperan también pueden tratar de controlar los flujos de información con sus acuerdos de cooperación en innovación, por lo que el hecho de cooperar también puede ser un factor determinante de los *spillovers*.

Para evitar dicho problema y obtener estimadores consistentes, se utilizará una variable instrumental que cumpla con las condiciones de relevancia y exogeneidad requeridas. Con ese objetivo, y de acuerdo a lo considerado por Cassiman y Veugelers (2002), Chun y Mun (2012), Aghion y Jaravel (2015), se propone instrumentar a partir del promedio de relevancia asignado hacia los *spillovers* por las firmas que se encuentran en el mismo grupo de actividad económica y región a la cual pertenece la empresa.

La inclusión de este instrumento se debe a que se asume que la percepción de los *spillovers* puede ser similar para firmas que sean de la misma industria y se localicen en la misma región, ya que viven realidades externas similares (cumpliendo con la condición de validez del instrumento). Pero la realidad que viven los otras firmas no debiese influir en la probabilidad de que una firma en particular coopere o no, cumpliéndose así la restricción de exogeneidad. A continuación, en la Tabla N° 4 se describen los distintos instrumentos seleccionados para cada una de las medidas de *spillovers*, y que serán utilizados en la regresión de primera etapa:

● **TABLA N° 4. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES INSTRUMENTALES (VI)**

VARIABLES INSTRUMENTALES	DESCRIPCIÓN
$SPILLVER_PROM_{jk}$	Índice promedio de *spillovers* verticales.
$SPILLHOR_PROM_{jk}$	Índice promedio de *spillovers* horizontales.
$SPILLINT_PROM_{jk}$	Índice promedio de *spillovers* institucionales.
$SPILLPUB_PROM_{jk}$	Índice promedio de *spillovers* públicos.

Fuente: Elaboración propia.
Nota: Todas las VI son por actividad económica y región.

3.2 Estadística descriptiva

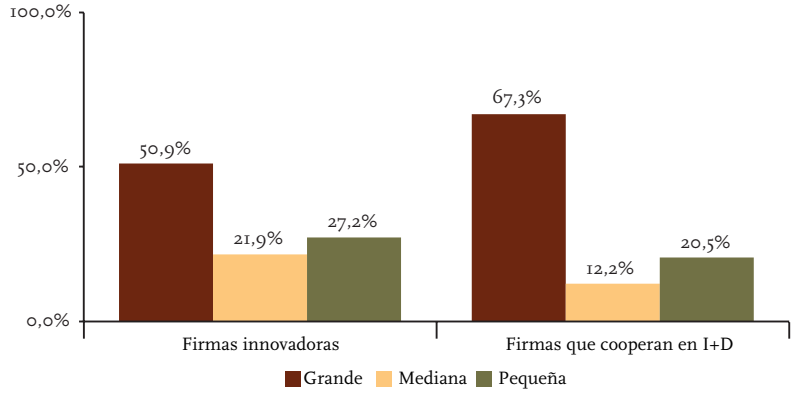
La base de datos generada a partir de la 9ª Encuesta de Innovación está compuesta por empresas que desarrollan su actividad dentro del país, y con un nivel de ventas anuales superiores a 2.400 UF. De ese modo, la encuesta está provista por datos estratificados por sector económico, región y tamaño de la empresa. Para el periodo 2013-2014, de acuerdo a estándares OECD-Unión Europea (UE) y a la realidad nacional —es decir, considerando todos los sectores económicos (incluyendo agricultura) y a su vez considerando pequeñas, medianas y grandes empresas (de acuerdo a su nivel de ventas y no número de

trabajadores)— la tasa de innovación es de 16,6%, o sea 27.160 empresas chilenas realizaron algún tipo de innovación (producto, proceso, gestión organizativa y/o marketing). Si se consideran los estándares internacionales y homologando la forma de medición de la tasa de innovación con la UE (empresas con más de 9 trabajadores, excluyendo sector agricultura y sumando aquellas que abandonaron actividades innovadoras antes de tangibilizarlas), el porcentaje de empresas que innovaron en Chile es de 26,7%, lo que está en el promedio observado para los países de la UE (26,8%).

En lo que respecta a la realización de innovación a través de acuerdos de colaboración en innovación el 13,4% declaró haber participado en acciones de cooperación de innovación con otras empresas, universidades, institutos de investigación u otros, muy por debajo de lo observado en la UE (31,2%). Es de esperar que exista una importante heterogeneidad según el tamaño de las empresas, tanto para que innoven por cuenta propia o a través de acuerdos de cooperación.

Al respecto, la Figura Nº 1 reporta la distribución de empresas que innovan por cuenta propia y aquellas que, según el tamaño, lo hacen a través de colaboración. De las que realizan innovación por cuenta propia un 50,9% corresponde a empresas grandes, un 21,9% son medianas y el 27,2% restante son pequeñas. Una tendencia similar se observa para aquellas que cooperan; las grandes son las que más cooperan con un 67,3% del total, seguida por las pequeñas (20,5%) y medianas empresas (12,2%).

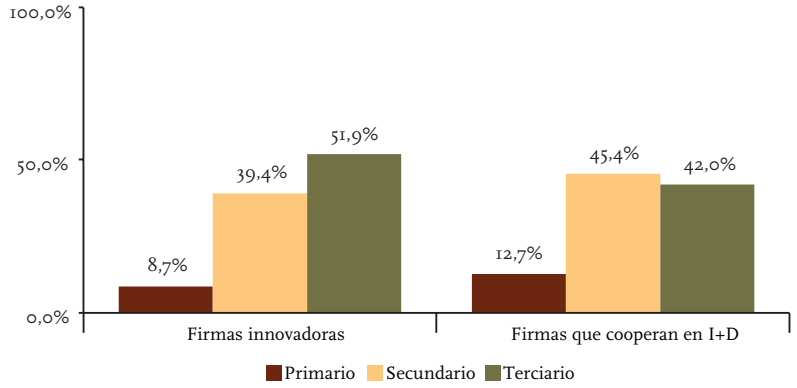
● **FIGURA Nº 1. DISTRIBUCIÓN SEGÚN TAMAÑO DE FIRMAS QUE INNOVAN Y COOPERAN EN I+D**



Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

La 9ª Encuesta de Innovación incorporó la segmentación según CIIU, es decir, actividad primaria (A, B y C), secundaria (D, E y F), y terciaria (G, H, I, J, K, N y O). Al analizar la tasa de innovación y de cooperación por grupo de actividad económica al que pertenece la firma (Figura Nº 2), la terciaria (51,9%) representa el mayor porcentaje de empresas que realizan algún tipo de innovación, seguida por las del sector secundario (39,4%), mientras que sólo el 8,7% corresponde al sector primario. Al hacer el mismo análisis para la cooperación en innovación, se observa un predominio de empresas del sector económico terciario y secundario.

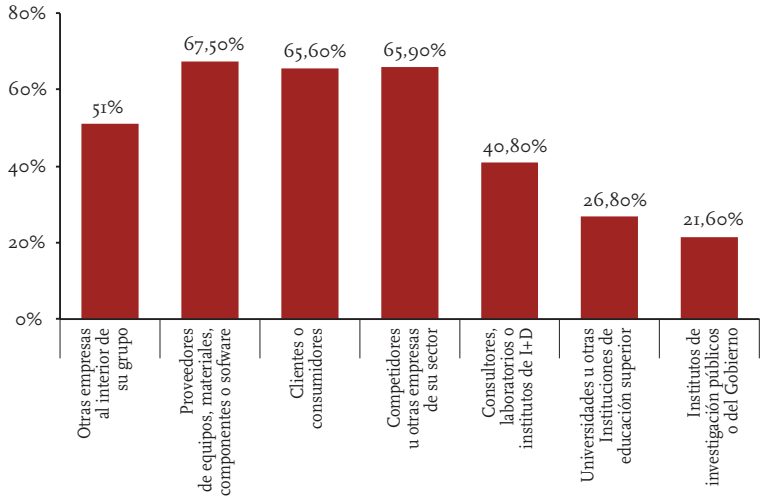
● **FIGURA Nº 2. DISTRIBUIDAS DE FIRMAS QUE INNOVAN Y COOPERAN EN INNOVACIÓN SEGÚN GRUPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2013-2014.**



Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

La cooperación en innovación se puede dar entre las empresas y distintas instituciones públicas o privadas. La Figura Nº 3 muestra que, al desglosar la estadística entre las empresas que realizaron actividades innovadoras, la mayor proporción de empresas cooperadoras lo hacen con competidores u otras empresas de su sector, seguido por proveedores de equipo, materiales, componentes o software. Con un porcentaje considerablemente menor, se realiza cooperación con institutos de investigación públicos o del Gobierno, seguido por universidades e instituciones de educación superior.

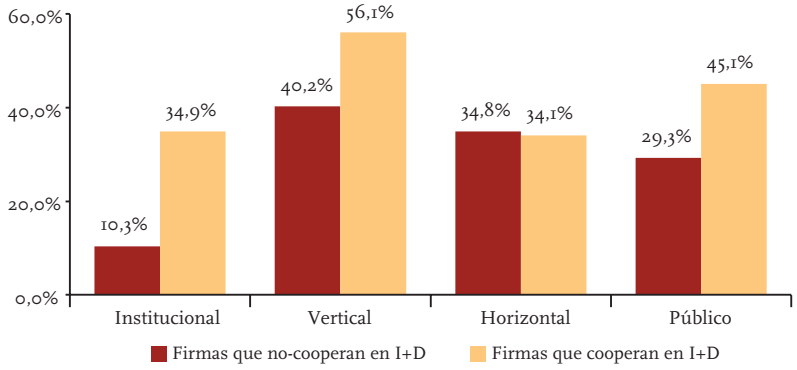
● **FIGURA Nº 3. TASA DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN ENTRE EMPRESAS Y DISTINTO TIPO DE INSTITUCIÓN PÚBLICA O PRIVADA, 2013-2014**



Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

Considerando que las variables de *spillovers* se construyen como un *proxy* generado a partir de la importancia asignada por parte de las firmas innovadoras a determinadas fuentes de información (ver Tabla Nº 2), a continuación se representa gráficamente el porcentaje de empresas que realizan actividades innovadoras y que asignan relevancia alta o media a cada uno de los *spillovers*. Concretamente, al diferenciar entre los distintos tipos de *spillovers*, y dentro de las firmas que cooperan, existe una mayor proporción que asigna mayor relevancia a cada uno de los *spillovers* en el desarrollo de su actividad innovadora (a excepción de los horizontales). Por ejemplo, un 56,1% de las firmas que cooperan consideran que los *spillovers* verticales son relevantes para su actividad innovadora, lo que es mayor al 40,2% de las firmas no-cooperadoras. Igual relación se cumple para el resto de los *spillovers*, exceptuando los del tipo horizontal. Así, la Figura Nº 4 representa la situación en donde las firmas que cooperan consideran que los *spillovers* son mucho más relevantes en sus actividades de innovación.

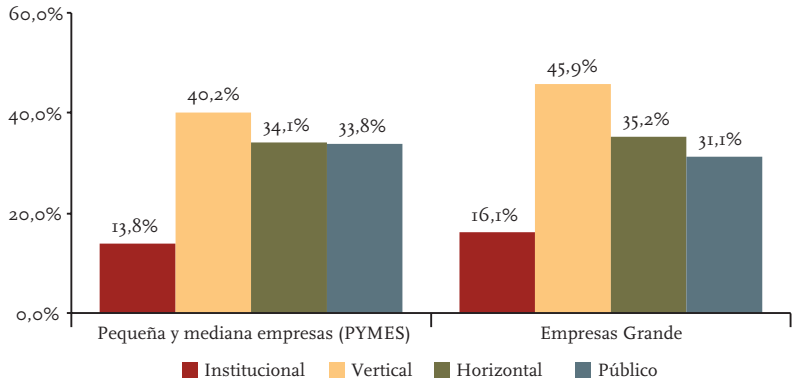
● **FIGURA Nº 4. PORCENTAJE PROMEDIO DE FIRMAS QUE ASIGNAN RELEVANCIA ALTA O MEDIA A CADA UNO DE LOS *INCOMING SPILLOVERS*, SEGÚN LA REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN.**



Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

Ahora bien, al diferenciar según el tamaño de la empresa, entre las empresas que realizan actividades innovadoras, el porcentaje de firmas que asigna relevancia alta o media a cada uno de los *spillovers* no difiere de forma relevante. La Figura Nº 5 muestra el porcentaje de firmas que asigna mayor relevancia a los distintos *spillovers*, el que difiere según el tamaño de las empresas. En particular, tanto en las pymes como en las grandes empresas, existe una mayor proporción de firmas que asigna alta relevancia a los *spillovers* verticales en las actividades de innovación. Para el resto de los *spillovers* se observa que, en una menor proporción, las firmas valoran —en orden decreciente— a los *spillovers* horizontales, públicos e institucionales.

● **FIGURA Nº 5. PORCENTAJE PROMEDIO DE FIRMAS QUE ASIGNAN RELEVANCIA ALTA O MEDIA A CADA UNO DE LOS *INCOMING SPILLOVERS*, SEGÚN TAMAÑO.**



Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

Finalmente, en la Tabla N° 6 y Tabla N° 7, incluidas en el Anexo 2, presentan la media y desviación estándar, nivel mínimo y máximo de las variables más importantes del modelo analizado. La Tabla N° 6 reporta la estadística descriptiva para el conjunto de firmas innovadoras; innovadoras que cooperan; y aquellas que no cooperan. En la Tabla N° 7 se muestra la media y desviación estándar para el conjunto de firmas que realiza cooperación, diferenciando por su tamaño.

En la parte superior de la Tabla N° 6 se presentan al conjunto de variables que hacen referencia al flujo de información que recibe y/o gestiona la empresa. Destaca que la variable binaria que hace referencia a la valoración de las firmas y a la información interna tiene una media para las firmas innovadoras igual a 0.734, la que es considerablemente menor a la observada para el conjunto de firmas innovadoras que realizan cooperación en innovación. Igualmente, al diferenciar según la realización de acuerdos de cooperación, se observa que la media de los *spillovers* —a excepción de los horizontales— es mayor para el conjunto de firmas que innova a través de cooperación. Por ejemplo, que para las firmas que cooperan los *spillovers* verticales tengan una media de 0.560 quiere decir que, en promedio, existe tal proporción de firmas que considera que el flujo de información proveniente de empresas de la competencia es relevante en la actividad de innovación; esto es considerablemente mayor al 0.401 correspondiente a firmas que no cooperan. En conclusión, en la Tabla N° 6 se puede hacer la misma relación para cada uno de los restantes *spillovers* y para el resto de variables incluidas.

Acorde con lo anterior, se observa que la variable referida a la apropiación sectorial tiene una media levemente mayor para el conjunto de firmas que cooperan, lo que podría decir que, en promedio, estas firmas se enfrentan a sectores económicos que están caracterizados por una mayor tasa de apropiación de innovaciones. La variable departamento I+D tiene una media de 0.184 para el conjunto de firmas innovadoras, cuestión que es menor que la media observada para aquellas firmas que innovan a través de acuerdos de cooperación. De igual forma que para las variables exportación, fondos públicos y grupo, la media correspondiente a las firmas que innovan a través de acciones de colaboración es mayor que lo observado para aquellas

que no lo hacen. Por otro lado, la variable costo-riesgo se caracteriza por tener una media bastante similar para ambos grupos de firmas (0.533 para las firmas que no cooperan y 0.597 para aquellas que sí lo hacen) lo que da indicios de que, en promedio, e independiente de la realización de cooperación, existe una percepción similar respecto a la importancia de los costos y riesgos de realizar actividades de innovación. Pese a esto último, como es de esperar, las firmas que realizaron acuerdos de cooperación en innovación son aquellas que asignan una importancia levemente mayor a los costos y riesgos de la innovación. Finalmente, si se diferencia entre firmas de distinto tamaño, en promedio un 0.673 de las firmas que realizan cooperación son grandes, lo cual es considerablemente mayor al 0.121 y 0.204 correspondiente a medianas y pequeñas empresas, respectivamente.

Como se señaló con anterioridad, en la Tabla N° 7 se presenta la estadística descriptiva para las firmas que cooperan, diferenciándolas además según su tamaño. En lo que respecta a los *spillovers*, la media es mayor para las firmas grandes en los casos de los verticales y horizontales, mientras que los institucionales y públicos presentan mayor media para las pymes; esto quiere decir que, en promedio, en este tipo de empresas existe una mayor proporción que valora de forma alta o media el flujo proveniente desde estas fuentes de información para el desarrollo de la actividades de innovación. Por ejemplo, la media para los *spillovers* institucionales es 0.181 para las grandes empresas y 0.183 para las pymes; los *spillovers* verticales tienen una media igual a 0.466 en las empresas grandes, lo que es mayor al 0.438 de las pymes. La misma tendencia se puede observar para el resto de variables, en donde la media es mayor para las firmas de mayor tamaño. A partir de ello, podría indicarse que las firmas de mayor tamaño se caracterizan por ubicarse en sectores con mayores tasas de apropiación de innovación y, en relación a las pymes, existe una mayor proporción de ellas que tienen departamento de I+D, que realizan exportación, que reciben financiamiento público para sus actividades de innovación y que pertenecen a algún grupo o conglomerado de empresas. Por último, la excepción a esta tendencia se da en la variable costo-riesgo, en donde la media para las pymes es igual a 0.579, siendo mayor al 0.471 correspondiente a las grandes, dejando en claro que las pymes asignan mayor relevancia al costo y riesgo como un obstáculo para la innovación.

En síntesis, las estadísticas presentadas por las Tablas N° 7 y N° 8 permiten tener en mente que existe una importante heterogeneidad en lo que respecta al comportamiento innovador y cooperativo de las firmas de distinto tamaño.

Finalmente, en la Tabla N° 8 se reportan los valores correspondientes a la correlación existente entre los distintas tipos de los *spillovers*. En esta se observa que, pese a que los valores no son demasiado altos, es importante tenerlos en cuenta para los resultados de las estimaciones.

A modo de resumen, en la estimación se utilizan datos de la 9ª Encuesta de Innovación, con un universo de 163.418 empresas y un tamaño muestral de 5.620 (1.510 de inclusión forzosa y 4.110 aleatoria). La tasa de innovación es de 16,6%, y habiendo evaluado 1.064 observaciones, sólo un 13,4% del total declaró haber participado en cooperación en innovación .

4. Resultados

4.1 Probit para la cooperación: análisis de *spillovers*

Siguiendo la metodología propuesta, se lleva a cabo la estimación de un modelo probit, en donde la variable dependiente es la realización de algún acuerdo de cooperación en innovación (COOP). Esta variable binaria se regresiona con respecto tanto a cada una de las medidas de *spillovers* como a las variables de control anteriormente indicadas, controlándose además por grupo de actividad económica y región a la cual pertenece la empresa innovadora. En esta estimación no se incluye la interacción entre las variables de *spillovers* y la variable pyme, por lo que aún no es posible visualizar si existe un efecto diferenciado según el tamaño (en la sección 4.2 se reportan los resultados que incluye dicha interacción).

En la Tabla N° 9 (Ver Anexo 2) se muestran los efectos marginales de los *spillovers* obtenidos para distintas especificaciones. Se analiza el efecto de cada uno de los *spillovers* de forma individual (desde la columna 1 a la 4) y, además, la regresión con cada uno de los *spillovers* considerados. Concretamente, al incluir en la regresión sólo un tipo

de *spillovers*, los efectos marginales correspondientes a los *spillovers* públicos, institucionales y verticales serían significativos al 1% y afectarían positivamente la probabilidad de realizar acuerdos de cooperación. Por ejemplo, en la primera estimación (1) el resultado para los *spillovers* indicaría que las firmas que tienen mayor acceso a fuentes de información de carácter público (revistas, conferencias, exposiciones, ferias, entre otros) verían aumentada su probabilidad de realizar acuerdos de cooperación en 0.129 puntos porcentuales (desde ahora pp). Igualmente, y con mejor significancia estadística, el mayor acceso a flujos de información de carácter institucional y vertical aumentaría la probabilidad en 0.244 pp y 0.130 pp, respectivamente.

Al incluir todas las medidas de *spillovers* en una misma estimación (5), los efectos marginales cambiarían respecto a la estimación individual; algunos pierden la significancia y otros cambian su signo, lo que podría deberse a la alta correlación que existe entre estas variables, produciendo que en la estimación que incluye todos los *spillovers* se confundan los efectos y la estimación no sea tan pura. Según esto, se obtiene que únicamente los *spillovers* institucionales y verticales mantendrían su significancia y efecto positivo. Al respecto, resalta la importancia que tendría el mayor acceso a información proveniente desde universidades e institutos de investigación (*spillovers* institucionales) debido a que aumentaría la probabilidad (0.228 pp) de llevar a cabo algún tipo de cooperación en innovación. Por otro lado, ahora se observa que los *spillovers* horizontales tendrían un efecto significativo y negativo sobre la probabilidad de innovar a través de acuerdos de cooperación; esto implicaría que quienes le asignan mayor importancia están menos propensos a cooperar. Finalmente, los *spillovers* públicos no tendrían mayor significancia sobre la realización de acuerdos de cooperación en innovación.

Estos hallazgos son consistentes contrastándolos con los de otros estudios empíricos. Por ejemplo, el efecto positivo y significativo de los *spillovers* institucionales en Cassiman y Veugelers (2002) usando firmas manufactureras belgas; Chun y Mun (2011) para empresas surcoreanas y Dachs, Ebersberger y Pyka (2004) para manufactureras de Austria. Además, el efecto marginal negativo de los *spillovers* horizontales es un resultado consistente con lo encontrado por Dachs, Ebersberger y

Pyka (2004), quienes afirman que las firmas que perciben mayores flujos de información proveniente de empresas pertenecientes a la misma industria tendrán una menor probabilidad de llevar a cabo acuerdos cooperativos, es decir, implicaría que la ganancia de información obtenida a través de estos agentes sustituiría los esfuerzos de cooperación.

Ahora bien, al revisar los efectos marginales obtenidos para las variables de control (Ver Tabla N° 9, Anexo 2) destacan aquellos que son consistentes para cada una de las especificaciones estimadas. Por ejemplo, las empresas que tienen a su disposición un departamento o unidad de I+D verían aumentada su probabilidad de realizar acuerdos de cooperación en forma significativa (0.117 pp), resultado acorde a lo indicado por Cohen y Levinthal (1990), quienes afirman que el desarrollo de I+D por parte de una firma tendría el doble rol de generar nuevo conocimiento y capacidad de absorción. Sucede igual con aquellas que pertenecen a un conglomerado de empresas y solicitan fondos públicos. Por otro lado, destaca que, pese a que las firmas de tamaño mediano y pequeño tendrían una probabilidad negativa de realizar acuerdos de cooperación, este efecto no es estadísticamente significativo.

4.2 Probit para la cooperación: efectos de *spillovers* según tamaño de firmas

Para verificar si al diferenciar por tamaño de empresa los *spillovers* difieren en su efecto sobre la probabilidad de cooperación en innovación, se incluye en la regresión la interacción entre la variable de spillover y pyme. Acorde a eso, en la Tabla N° 10 (Ver Anexo 3) se reportan los resultados que surgen al considerar que los efectos marginales de los *spillovers* sobre la probabilidad de cooperación, según el tamaño de la empresa innovadora. Con esta nueva especificación, se obtiene que en las estimaciones que incluyen a un solo tipo de *spillovers* se mantienen los resultados obtenidos en la sección 4.1; esto quiere decir que los *spillovers* de carácter público, institucional y vertical afectarían de forma positiva y significativa la probabilidad de cooperación. Mientras que al considerar el tamaño, no existiría significancia para ninguna especificación.

Finalmente, al considerar todas las especificaciones en una misma regresión, en términos generales, se mantienen los resultados ya

indicados. Únicamente los *spillovers* institucionales y verticales afectarían significativamente la probabilidad de cooperación. En particular destacan los institucionales, que con significancia del 1% afectarían en 0,234 pp la decisión de cooperación. Con un efecto contrario, los *spillovers* horizontales tendrían un efecto significativamente negativo (-0.109 pp) sobre la realización de cooperación en innovación. Pese a que no existe significancia estadística, la interacción de los *spillovers* con la variable pyme indicaría que el mayor flujo de información de carácter pública y vertical inhibiría su cooperación.

A pesar de los resultados expuestos, se debe tener una serie de precauciones en la interpretación, principalmente por el potencial problema de endogeneidad comentado en la sección 4.1. Con el objetivo de subsanar tal situación, a continuación se presentan los resultados obtenidos con variables instrumentales.

4.3 Estimación con variables instrumentales

Como alternativa de solución al potencial problema de endogeneidad descrito, se realizó la estimación de un modelo probit con variables instrumentales para cada una de las distintas variables relativas a los *spillovers* (públicos, institucionales, verticales y horizontales). Como se describió con anterioridad, cada uno de los *spillovers* se instrumentalizó a partir del promedio de los *spillovers* para la región y grupo de actividad económica a la que pertenece cada firma innovadora. Estos instrumentos siguen la lógica propuesta por Cassiman y Veugelers (2002) y López (2008).

Para que los instrumentos sean válidos, se requiere que cumplan con la condición de relevancia, es decir, que estén correlacionados con las respectivas variables endógenas. Para el cumplimiento de esta condición se verificó que el estadístico F de la regresión de primera etapa satisfacía con los dispuesto por Stock y Yogo (2005) para la existencia de instrumentos débiles. Al respecto, se obtuvo que el valor del estadístico F para cada uno de los instrumentos superó el valor de corte aproximado (10), por lo que se rechaza la hipótesis de que los instrumentos son débiles, lo que es evidencia a favor de la condición de relevancia (para cada uno de los *spillovers*: público, institucional, vertical y horizontal, se obtuvo un estadístico F de 20.38, 32.14, 20.73, y 22.94,

respectivamente). Complementariamente, se evaluó la existencia de una relación estadísticamente significativa entre los instrumentos y la variable endógena correspondiente, encontrándose, en todos los casos, que tanto los coeficientes asociados a los instrumentos como el respectivo modelo estimado cumplen con la significancia requerida, reafirmando la evidencia que garantiza la relevancia de los instrumentos.

Igualmente, la validez del instrumento exige el cumplimiento de una condición de exogeneidad, lo que implica que el instrumento no está correlacionado con el error. Para su verificación, se incluyó el residuo de la regresión de la primera etapa como variable independiente en la regresión de segunda etapa. Luego, se aplicó el test estándar en donde la hipótesis nula implica que los coeficientes de los residuos de la primera etapa son iguales a cero (Wooldridge 2002), obteniendo que ninguno de los coeficientes de los residuos de la primera etapa es estadísticamente significativo al 5%, rechazando así la hipótesis nula. Además, se aplicó el test de exogeneidad de Wald, obteniéndose en todos los casos que el valor del test es mayor a un 10%, lo que implica el no rechazo de la hipótesis nula de exogeneidad, solucionando la endogeneidad.

En lo que se refiere a la estimación, los resultados obtenidos de un modelo probit con variables instrumentales (Tabla N° 12) no pudieron ser estimados con efectos fijos por grupo de actividad económica y región conjuntamente. Esto porque un modelo probit estimado por máxima verosimilitud requiere que la función converja para así maximizar la probabilidad de ocurrencia; esto no acontece porque, al incorporar ambos efectos fijos en la regresión, la función no es cóncava. En definitiva, se obtuvieron únicamente estimaciones con efectos fijos por región y se capturó la heterogeneidad del sector de actividad económica mediante una variable promedio de cooperación por industria.

Como se observa en la Tabla N° 12 (ver Anexo 3), los efectos marginales obtenidos por un modelo probit con variables instrumentales son mayores a los obtenidos en una estimación que no incluye instrumentos. Ahora bien, al analizar el efecto individual de cada uno de los *spillovers*, todos tienen un impacto positivo sobre la realización de acuerdos de cooperación; no obstante, solo los de carácter público, institucional y vertical son estadísticamente significativos. Sin embargo,

al considerar todas las medidas de *spillovers* en una misma estimación (5), los efectos marginales son levemente menores a los obtenidos de forma individual. De ese modo, únicamente los *spillovers* de carácter público y los institucionales mantienen su significancia y efecto positivo; esto es consistente con los resultados obtenidos en el modelo probit sin variables instrumentales. En la Tabla N° 9 (ver Anexo 2) se presentan de forma conjunta los resultados obtenidos para la estimación del modelo probit simple y los correspondientes al probit IV. Así, la principal diferencia se produce en que ahora la magnitud de los efectos marginales es mayor, lo que da indicios de que el problema de endogeneidad subestimaba el verdadero efecto de los *spillovers*.

Entonces, las firmas que reciben un mayor flujo de información proveniente desde universidades e institutos de I+D verían aumentada su probabilidad de innovar a través de acuerdos de cooperación en innovación en 0.399 pp, lo que es considerablemente mayor a los 0.203 pp obtenidos en una estimación sin variable instrumental. En menor medida, se obtuvo que en los *spillovers* públicos la probabilidad de que las firmas realicen innovación a través de acuerdos de cooperación aumenta en 0.307 pp. Por otro lado, pese a que existe un efecto positivo de los *spillovers* verticales y horizontales, no sería estadísticamente significativo. Entonces, los *spillovers* de carácter institucional y de carácter público serían los que afectan significativamente la probabilidad de cooperación, lo que quiere decir, que independientemente del tamaño de la firma, el mayor acceso a fuentes de información de carácter público (ferias, revistas, conferencias) e institucional (universidades e institutos de I+D) favorecería significativamente la realización de acuerdos de cooperación para la innovación.

Ahora bien, al incluir la variable dicotómica pyme, se analizó si es que el tamaño de la empresa genera efectos heterogéneos. En la Tabla N° 12 se observa que no existe significancia estadística para afirmar que las pequeñas y medianas empresas tendrían menos probabilidad de innovar a través de acuerdos de cooperación en innovación. Sin embargo estos resultados son distintos a los obtenidos por Chun et al. (2012), quienes concluyen que como consecuencia de las restricciones técnicas y financieras que caracterizan a las firmas de menos tamaño, estas tienen menos probabilidades de realizar innovación a través de cooperación.

Con el objetivo de verificar la existencia de un efecto diferenciado de los *spillovers* sobre la probabilidad de cooperación de firmas de distinto tamaño, la interacción entre la variable pyme y cada uno de los *spillovers* permite obtener importantes observaciones. Como se observa en las primeras cuatro columnas de la Tabla Nº 11 (ver Anexo 3), únicamente los *spillovers* institucionales y verticales tendrían un efecto significativamente distinto para firmas de distinto tamaño; más específicamente, como consecuencia de los *spillovers* institucionales, las pymes verían aumentada su probabilidad de cooperación en 0.188 pp. Contrario a esto, se obtiene que los *spillovers* verticales afectarían de forma negativa la probabilidad de que las pymes realicen colaboración. Tal como se observa en la columna (3), como consecuencia de los *spillovers* verticales la probabilidad de que las pymes innoven a través de acuerdos de cooperación disminuiría en -0.192 pp lo que, visto desde otra arista, implicaría que el mayor flujo de información proveniente desde proveedores y clientes afectaría mayormente la probabilidad de cooperación de las grandes empresas. Finalmente, al incluir todas las variables en una única estimación (columna 5) se observa que únicamente los *spillovers* de carácter institucional tendrían un efecto significativamente distinto para pymes y grandes empresas, lo cual indica que el mayor acceso a un flujo de información proveniente desde universidades e institutos de I+D aumentaría de forma significativa la probabilidad de las pymes —respecto a grandes empresas— de realizar algún tipo de acuerdo de cooperación en innovación.

En conclusión, a partir de los resultados obtenidos, se puede destacar que los *spillovers* que serían relevantes sobre la realización de acuerdos de cooperación corresponden a los de carácter públicos e institucionales. Esto debido a que el mayor flujo de información proveniente desde dichas fuentes aumentaría de forma significativa la probabilidad de llevar a cabo cooperación. Igualmente, al analizar la existencia de efectos heterogéneos según el tamaño de la firma, destaca que únicamente los *spillovers* de carácter institucional afectarían de forma significativamente dispar al comportamiento cooperador de pymes y grandes empresas, logrando un mayor impacto sobre las pequeñas y medianas empresas.

Finalmente, destacan los cambios reportados por consecuencia de la inclusión de variables instrumentales para los distintos tipos de *spillovers*. En la Tabla N° 12 (ver Anexo 3) se observa que al incluir variables instrumentales el efecto de los *spillovers* aumentaría en cada una de las distintas especificaciones estimadas, lo que implicaría que como consecuencia del problema de endogeneidad los efectos estaban subestimados. Respecto al efecto de los *spillovers*, se debe indicar que, pese a la diferencia existente entre los efectos marginales, las conclusiones generales se mantienen independientemente de si las estimaciones se realizan con o sin variables instrumentales; es decir, los *spillovers* públicos e institucionales serían los que tienen un efecto significativo sobre la realización de acuerdos de cooperación. Por otro lado, al usar variables instrumentales, también se cumpliría que, para la interacción entre *spillovers* y pymes, los efectos marginales son mayores; además, los *spillovers* institucionales afectarían mayormente a la probabilidad de que las pymes realicen acuerdos de cooperación.

5. Conclusiones

En esta investigación se han explorado los determinantes de la cooperación de las firmas innovadoras chilenas, poniendo especial atención en el efecto de los distintos tipos de *incoming spillovers*. En concreto, a través de la aplicación de un modelo probit se ha analizado el efecto de los *spillovers* en los acuerdos de cooperación en innovación.

Como resultados se obtuvo que los *spillovers* jugarían un rol significativo en la decisión de las firmas para comprometerse en acuerdos de cooperación. En concreto, se obtiene que los *spillovers* de carácter público e institucionales condicionarían de forma significativa y positiva la realización de algún tipo de acuerdo de cooperación. Ahora bien, al diferenciar el efecto de los *spillovers* según el tamaño de la firmas se obtuvo que únicamente en el caso de los institucionales existiría un efecto estadísticamente significativo que permite indicar que el mayor acceso a tal flujo de información afectaría mayormente la probabilidad de que las pymes realicen acuerdos de cooperación. Para todos los otros tipos de *spillovers*, pese a que se observan efectos superiores para las firmas de mayor tamaño, ellos no son estadísticamente significativos.

Al diferenciar según tamaño de las firmas, se obtuvo que en términos generales el efecto de los *spillovers* es más grandes para las firmas de mayor tamaño. Como única excepción, se encontró que el efecto de los *spillovers* institucionales serían más relevantes para la decisión de cooperación de las pequeñas y medianas empresas.

Pese a la importante heterogeneidad que caracteriza la actividad innovadora, se debe destacar que los *spillovers* de carácter institucional tendrían un impacto transversal para cada una de las especificaciones estimadas. Esto quiere decir que, independiente del tamaño de la empresa analizada, el mayor acceso a este tipo de información sería altamente significativo para incentivar la realización de acuerdos de cooperación. Este resultado es sumamente relevante pues está acorde con los esfuerzos que se han realizado desde el Ministerio de Economía de Chile, el cual ha considerado a la generación de redes entre el sector privado y las universidades como una actividad primordial para el desarrollo de la capacidad innovadora del país.

Los resultados obtenidos adquieren relevancia al considerar que las políticas que fortalecen e incentivan la cooperación en innovación podrían ser efectivas si es que existen *spillovers* tecnológicos que pueden ser internalizados por la innovación conjunta. Además, estos sugieren que este tipo de medidas políticas necesariamente deben reconocer la heterogeneidad de la actividad innovadora y cooperadora, lo que implica diferenciar entre el objetivo que se busca alcanzar, así como también las características de cada una de las firmas innovadoras. Por ejemplo, parte importante del foco se debe poner en la actividad innovadora de las pequeñas y medianas empresas, ya que son ellas las que parecen tener mayores desventajas en cooperación en innovación dada las limitaciones absolutas de su tamaño, lo cual puede ser asociado con ausencia de capital humano calificado y la baja gestión de habilidades en creación y mantenimiento de actividades cooperativas. Aunque se requieren mayores datos y análisis para encontrar las fuentes exactas de las barreras relacionadas con el tamaño de las pymes y la colaboración en innovación, los esfuerzos de política también pueden ser necesarios para identificar los obstáculos que impiden a las pymes establecer una colaboración exitosa con los socios externos en innovación.

Por lo tanto, el fortalecimiento de la innovación requiere un enfoque sistémico. Esto basado en el hecho de que la innovación es un fenómeno complejo que depende de la confluencia de muchos factores y protagonistas, de las relaciones que se den entre ellos y de las capacidades e infraestructuras que en conjunto faciliten el proceso.

Bibliografía

Abramovsky, L., Harrison, R. y Simpson, H. 2004. Increasing Innovative Activity in the UK? Where Now for Govermment Support for Innovation and Technology Transfer. Disponible en: https://www.ifs.org.uk/pr/innov_pr.pdf [9 de diciembre 2016].

Aghion, P., Jaravel, X. 2015. Knowledge Spillovers, Innovation and Growth. *The economic Journal* 125(583) 533-573.

Álvarez, A., Bravo, C. y Navarro L. 2011. Innovation, R&D Investment and Productivity in Chile. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11507/104135160I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y [8 de noviembre de 2017].

Audretsch, D. y Vivarelli, M. 1996. Firms Size and R&D Spillovers: Evidence from Italy. *Small Business Economics* 8(3), 249-58.

Benavente, J.M. 2005. Innovación tecnológica en Chile. Dónde estamos y qué se puede hacer. *Economía chilena* 8(1), 53-77.

Benavente, J.M. 2006. The Role of Research and Innovation in Promoting Productivity in Chile. *Economics of Innovation and New Technology* 15 (4-5), 301-315.

Belderbos, R., Carre, M. y Lokshin, B. 2003. Heterogeneity in R&D Cooperation Strategies. *International Journal of Industrial Organization*, 22(8-9), 1237-1263.

Belderbos, R., Carre, M. y Lokshin, B. 2004. Cooperative R&D and Firm Performance. *Research Policy* 33(10), 1477-1492.

Cassiman, R. y Veugelers, R. 1998. R&D Cooperation and Spillovers: Some empirical evidence. Working Paper 328, Universitat Pompeu Fabra.

Cassiman, R. y Veugelers, R. 2003. R&D Cooperation between Firms and Universities: Some Empirical Evidence from Belgian Manufacturing. *International Journal of Industrial Organization* 23(5-6), 355-379.

Cowan, R. y Jonard, N. 2001. Knowledge Creation, Knowledge Diffusion and Network Structure. Economics with Heterogeneous Interacting Agents. *Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems* 503, 327-343.

Chun, H., y Mun, S. 2012. Determinants of R&D Cooperation in Small and Medium-sized Enterprises. *Small Business Economy* 39(2), 419-436.

Cohen, W. y Levinthal, D. 1989. Innovation and learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal*. 99(397), 569-596.

Crepon B., Duguet, E. y Mairesse, J. 1998. Research and Development, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level. *Economic of Innovation and New technology* 7(2), 115-158.

Dachs, B., Ebersberger, B. y Pyka, A. 2004. Why do Firms Cooperate for Innovation? A comparison of Austrian and Finnish CIS 3 results. Disponible en: http://www.wiwi.uni-augsburg.de/vwl/institut/paper/255.pdf [9 de noviembre de 2017].

D' Aspremont, C. y Jacquemin, A. 1988 Cooperative and Noncooperative R&D in Duopoly with Spillovers. *American Economic Review* 78(5), 1133-1137.

Fritsch, M y Lukas, R. 2001. Who Cooperates on R&D? *Research Policy* 30(2), 297-312.

Kamien, M., Müller, E. y Zang, I. 1992. Research Joint Ventures and Cartels. *American Economic Review* 82(5), 1293-1306.

Katsoulacos, Y. y Ulph, D. 1998. Endogenous Spillovers and the Performance of Research Joint Ventures. *Journal of Industrial Economics* 46(3), 333-357.

Katz, M. 1986. An Analysis of Cooperative Research and Development. *Rand Journal of Economics* 17(4), 527-543.

Kesteloot, Y. y Veugelers, R. 1995. Stable R&D Cooperation with Spillovers. *Journal of Economics & Management Strategy* 4(4),651-672.

Larrain, F. 2006. ¿Cómo potenciar la Innovación en Chile? *Revista Estudios Públicos* (104), 279-306.

Leahy, D., y Neary, P. 1997. R&D Spillovers and the Case for Industrial Policy in an Open Economy. *Oxford Economic Papers* 51(1), 40-59.

Lööf, H. y Heshmati, A. 2002. Knowledge Capital and Performance Heterogeneity: a Firm-Level Innovation Study. *International Journal of Production Economics* 76(1), 61-85.

López, A. 2008. Cooperation in Innovative Activities, Organizational Innovation and Productivity. *International Journal of Industrial Organization* 26(14), 113-136.

Jakli, A., Damijan, J. y Rojec, M. 2008. Innovation Cooperation and Innovation Activity of Slovenian Enterprises. Disponible en: https://feb.kuleuven.be/drc/licos/publications/dp/dp201.pdf [10 de noviembre de 2017].

Miotti, L. y Schwald, F. 2003. Co-operative R&D: Why and with Whom? An Integrated Framework of Analysis. Research Policy 32(8), 1489-1499.

Nooteboom, B. 1994. Innovation and Diffusion in Small Firms: Theory and Evidence. *Small business economics* 6(5) 327-347.

Nunes, S., Carvalho, L. y Costa, T. 2013. Cooperation for innovation: Evidence from Southern Europe Countries. *International Journal of Innovation and Regional Development* 5(2) 226 -241.

OCDE/Eurostat. 2005. *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. Disponible en http://dx.doi.org/10.1787/9789264013100-en

Romer, P. 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy* (98)5, 71-102.

Rothwell, R., y Dodgson, M. 1991. External Linkages and Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises. R&D Management 21(2), 125-138.

Pyka, R. 2002. Innovation Networks in Economic. From the Incentive Based to the Knowledge Based Approaches. *European Journal of Innovation Management* 5(3), 152-163.

Tether, B. 2002. Who Co-operates for Innovation and Why: an Empirical Analysis. *Research Policy* 31(6), 947-967.

Anexos

Anexo 1. Variables

TABLA Nº 5. DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
	Variable dependiente
$COOP_{ijk}$	Variable binaria que será igual a 1 si la firma realizó al menos una actividad de cooperación; 0 en caso contrario.
	Flujo de Información
Spillints	Índice promedio para *spillovers* institucionales.
Spillvert	Índice promedio para *spillovers* verticales.
Spillhor	Índice promedio para *spillovers* horizontales.
Spillpub	Índice promedio para *spillovers* de fuentes públicas.
Info_Interna	Índice promedio para el flujo información generada internamente.
	Variables de control
Patentes	Promedio de patentes titulares en el sector de la firma.
Depto. I+D	1 si firma tiene unidad o departamento de I+D; 0 en caso contrario.
Pyme	Variable binaria: 1 si firma es grande; 0 si es mediana o pequeña.
Exportar	1 si firma realiza exportaciones; 0 en caso contrario.
Fondos Públicos	1 si la firma solicita financiamiento público; 0 en caso contrario.
Grupo	1 si la firma pertenece a un conglomerado de empresas; 0 al contrario.
Costo-Riesgo	Índice promedio de importancia de obstáculos para el proceso de innovación. Incluye: i) costo de innovación demasiado alto; ii) falta de financiamiento externo a la empresa; iii) falta de fondos propios; iv) Incertidumbre respecto a la demanda por bienes o servicios innovados.

Fuente: Elaboración propia
Nota: Originalmente las firmas valoran a las fuentes de información según esta escala: (4) no relevante, (3) importancia baja, (2) importancia media e (1) importancia alta. Ahora 0 será no relevante o importancia baja y 1 importancia media-alta.

Anexo 2. Estadística Descriptiva

● **TABLA Nº 6. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE FIRMAS INNOVADORAS (PROMEDIO Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR)**

	FIRMAS INNOVADORAS	FIRMAS INNOVADORAS SEGÚN REALIZACIÓN DE COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN		MIN	MAX
		FIRMAS NO-COOPERATIVAS	FIRMAS COOPERATIVAS		
Flujo información					
Spillover institucional	0.144	0.103	0.348	0	1
	(0.300)	(0.249)	(0.391)	0	1
Spillover vertical	0.439	0.401	0.560	0	1
	(0.333)	(0.332)	(0.309)	0	1
Spillover horizontal	0.356	0.348	0.341	0	1
	(0.479)	(0.476)	(0.475)	0	1
Spillover público	0.323	0.293	0.451	0	1
	(0.334)	(0.322)	(0.365)	0	1
Información interna	0.734	0.686	0.839	0	1
	(0.442)	(0.464)	(0.368)	0	1
Apropiabilidad					
Protección sectorial	0.034	0.030	0.037	0	1
	(0.027)	(0.026)	(0.028)		
Características firma					
Departamento I+D	0.184	0.481	0.497	0	1
	(0.388)	(0.214)	(0.501)		
Grandes	0.509	0.373	0.673	0	1
	(0.500)	(0.483)	(0.470)		
Medianas	0.219	0.220	0.121	0	1
	(0.413)	(0.414)	(0.328)		
Pequeñas	0.271	0.405	0.204	0	1
	(0.444)	(0.491)	(0.404)		
Exportación	0.226	0.121	0.434	0	1
	(0.418)	(0.326)	(0.496)		
Fondos públicos	0.118	0.125	0.119	0	1
	(0.323)	(0.330)	(0.324)		
Grupo	0.315	0.229	0.517	0	1
	(0.464)	(0.403)	(0.500)		
Obstáculos					
Costo-Riesgo	0.583	0.533	0.597	0	1
	(0.370)	(0.403)	(0.501)		

● **TABLA Nº 7. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE FIRMAS QUE REALIZAN COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN, SEGÚN TAMAÑO**

	FIRMAS COOPERATIVAS	FIRMAS QUE COOPERAN EN INNOVACIÓN SEGÚN TAMAÑO	
		GRANDES	PYMES
Flujo información			
Spillover institucional	0.348	0.181	0.183
	(0.391)	(0.329)	(0.327)
Spillover vertical	0.560	0.466	0.438
	(0.309)	(0.331)	(0.336)
Spillover horizontal	0.341	0.357	0.334
	(0.475)	(0.479)	(0.472)
Spillover público	0.451	0.328	0.359
	(0.365)	(0.342)	(0.346)
Información interna	0.839	0.769	0.705
	(0.368)	(0.423)	(0.456)
Apropiabilidad			
Protección sectorial	0.037	0.038	0.029
	(0.028)	(0.027)	(0.026)
Características firma			
Departamento I+D	0.497	0.110	0.060
	(0.501)	(0.313)	(0.238)
Exportación	0.434	0.255	0.074
	(0.496)	(0.436)	(0.262)
Fondos públicos	0.375	0.048	0.051
	(0.497)	(0.214)	(0.221)
Grupo	0.517	0.453	0.124
	(0.500)	(0.497)	(0.329)
Obstáculos			
Costo-riesgo	0.597	0.471	0.579
	(0.501)	(0.390)	(0.401)

Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

● **TABLA Nº 8. CORRELACIÓN ENTRE LOS *INCOMING SPILLOVERS***

INCOMING SPILLOVERS	HORIZONTAL	INSTITUCIONAL	PÚBLICO	VERTICAL
Horizontal	1			
Institucional	0.1767	1		
Público	0.3028	0.4550	1	
Vertical	0.4322	0.3506	0.4543	1

Fuente: Elaboración propia a partir de la 9ª Encuesta de Innovación.

TABLA Nº 9. EFECTOS MARGINALES ESTIMACIÓN MODELO PROBIT PARA COOPERACIÓN

	MODELO PROBIT | PR (COOP =1)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Patentes	-0.254	-0.261	-0.213	-0.295	-0.273
	(0.456)	(0.438)	(0.457)	(0.464)	(0.434)
Costo-riesgo	-0.010	-0.005	-0.013	0.001	-0.010
	(0.032)	(0.030)	(0.032)	(0.032)	(0.030)
Depto. I+D	0.131***	0.128***	0.138***	0.150***	0.117***
	(0.024)	(0.023)	(0.024)	(0.024)	(0.023)
Pyme	-0.030	-0.020	-0.018	-0.021	-0.017
	(0.027)	(0.026)	(0.027)	(0.027)	(0.027)
Exportar	0.050	0.055*	0.054*	0.050	0.055*
	(0.027)	(0.026)	(0.027)	(0.027)	(0.026)
Grupo	0.104***	0.093***	0.102***	0.104***	0.092***
	(0.024)	(0.024)	(0.024)	(0.024)	(0.023)
Fondos Púb.	0.115***	0.092***	0.113***	0.117***	0.083**
	(0.028)	(0.027)	(0.028)	(0.028)	(0.027)
Info. Interna	0.033	0.028	0.030	0.061*	0.028
	(0.027)	(0.026)	(0.028)	(0.028)	(0.026)
Spillpub	0.129***				0.022
	(0.032)				(0.037)
Spillinst		0.244***			0.228***
		(0.029)			(0.034)
Spillvert			0.130***		0.079*
			(0.033)		(0.037)
Spillhor				-0.021	-0.074**
				(0.024)	(0.026)
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
E. Fijo Sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
E. Fijo Región	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
N	1064	1064	1064	1064	1064

*p<0.1, **p<0.05, ***p<0.01

Anexo 3. Resultados estimaciones modelo probit

● **TABLA Nº 10. EFECTOS MARGINALES ESTIMACIÓN MODELO PROBIT PARA COOPERACIÓN**

	MODELO PROBIT | PR (COOP =1)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Patentes	-0.276	-0.253	-0.211	-0.285	-0.287
	(0.456)	(0.440)	(0.456)	(0.464)	(0.434)
Costo-riesgo	-0.010	-0.005	-0.013	0.001	-0.010
	(0.032)	(0.030)	(0.032)	(0.032)	(0.030)
Depto. I+D	0.132***	0.127***	0.139***	0.148***	0.116***
	(0.024)	(0.023)	(0.024)	(0.024)	(0.023)
Pyme	-0.008	-0.025	-0.008	-0.040	0.000
	(0.038)	(0.029)	(0.042)	(0.032)	(0.040)
Exportar	0.050	0.055*	0.054*	0.050	0.058*
	(0.027)	(0.026)	(0.027)	(0.027)	(0.026)
Grupo	0.104***	0.094***	0.102***	0.104***	0.094***
	(0.024)	(0.024)	(0.024)	(0.024)	(0.023)
Fondos Púb.	0.115***	0.092***	0.112***	0.118***	0.083**
	(0.028)	(0.027)	(0.028)	(0.028)	(0.027)
Info. Interna	0.034	0.028	0.030	0.059*	0.024
	(0.027)	(0.026)	(0.028)	(0.028)	(0.026)
Spillpub	0.153***				0.064
	(0.040)				(0.046)
*Spillpub**Pyme	-0.057				-0.112
	(0.065)				(0.076)
Spillinst		0.234***			0.203***
		(0.038)			(0.045)
*Spillinst**Pyme		0.024			0.061
		(0.064)			(0.074)
Spillvert			0.138**		0.100*
			(0.042)		(0.049)
*Spillvert**Pyme			-0.020		-0.037
			(0.066)		(0.072)
Spillhor				-0.043	-0.109**
				(0.030)	(0.033)
*Spillhor**Pyme				0.054	0.089
				(0.048)	(0.053)
E. Fijo sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
E. Fijo región	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
N	1064	1064	1064	1064	1064

*p<0.1, **p<0.05, ***p<0.01

TABLA Nº 11. EFECTOS MARGINALES ESTIMACIÓN MODELO PROBIT IV, DECISIÓN DE COOPERAR

	MODELO PROBIT IV | PR (COOP =1)				
	T(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Patentes	0.164	0.158	0.166	0.183	0.150
	(0.122)	(0.123)	(0.124)	(0.122)	(0.120)
Costo-riesgo	-0.128***	-0.140**	-0.065	-0.089**	-0.115*
	(0.044)	(0.055)	(0.295)	(0.038)	(0.069)
Depto I+D	0.066*	0.101*	0.070	0.127*	0.075*
	(0.040)	(0.053)	(0.105)	(0.071)	(0.043)
Pyme	-0.041	-0.210	-0.200	-0.173	-0.044
	(0.155)	(0.175)	(0.153)	(0.174)	(0.029)
Exportar	0.117*	0.166***	0.128***	0.127**	0.140**
	(0.062)	(0.060)	(0.047)	(0.062)	(0.067)
Grupo	0.118***	0.098**	0.068	0.128***	0.085*
	(0.040)	(0.047)	(0.127)	(0.042)	(0.050)
Fondos Púb.	0.139**	0.167*	0.230*	0.174***	0.183**
	(0.056)	(0.095)	(0.127)	(0.048)	(0.098)
Info. Interna	0.067	0.130**	0.144**	0.179***	0.131*
	(0.057)	(0.063)	(0.066)	(0.055)	(0.078)
Spillpub	0.328*				0.307*
	(0.196)				-0.275
*Spillpub**Pyme	0.079				-0.093
	(0.127)				-0.181
Spillinst		0.415**			0.399**
		(0.190)			-0.195
*Spillinst**Pyme		0.188*			0.198*
		(0.113)			-0.119
Spillvert			0.382**		0.35
			(0.187)		-0.301
*Spillvert**Pyme			-0.192*		0.182
			(0.116)		-0.127
Spillhor				0.039	0.046
				(0.310)	-0.31
*Spillhor**Pyme				-0.66	-0.092
				(0.124)	-0.129
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Estadístico F	20.38	32.14	20.73	32.14	30.11
E. Fijo sector	No	No	No	No	No
E. Fijo región	Si	Si	Si	Si	Si
N	1064	1064	1064	1064	1064

*p<0.1, **p<0.05, ***p<0.01

TABLA Nº 12. EFECTOS MARGINALES ESTIMACIÓN MODELO PROBIT SIMPLE Y PROBIT IV, DECISIÓN DE COOPERAR

	MODELO PROBIT | PR (COOP =1)									
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBITIV	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBIT IV
Patentes	-0.276	0.164	-0.253	0.158	-0.211	0,.66	-0.285	0.183	-0.287	0.150
	(0.456)	(0-122)	(0.440)	(0.123)	(0.456)	(0.124)	(0.464)	(0.122)	(0.434)	(0.120)
Costo-riesgo	-0.010	-0.128***	-0.005	-0.140**	-0.013	-0.065	0.001	-0.089**	-0.010	-0.115*
	(0.032)	(0.044)	(0.030)	(0.055)	(0.032)	(0.295)	(0.032)	(0.038)	(0.030)	(0.069)
Depto I+D	0.132***	0.066*	0.127***	0.101*	0.139***	0.070	0.148***	0.127*	0.116***	0.075*
	(0.024)	(0.040)	(0.023)	(0.053)	(0.024)	(0.105)	(0.024)	(0.071)	(0.023)	(0.043)
Pyme	-0.008	-0.041	-0.025	-0.210	-0.008	-0.200	-0.040	-0.173	0.000	-0.044
	(0.038)	(0.155)	(0.029)	(0.175)	(0.042)	(0.153)	(0.032)	(0.174)	(0.040)	(0.029)
Exportar	0.050	0.117*	0.055*	0.166***	0.054*	0.128***	0.050	0.127**	0.058*	0.140**
	(0.027)	(0.062)	(0.026)	(0.060)	(0.027)	(0.047)	(0.027)	(0.062)	(0.026)	(0.067)
Grupo	0.104***	0.118***	0.094***	0.098**	0.102***	0.068	0.104***	0.128***	0.094***	0.085*
	(0.024)	(0.040)	(0.024)	(0.047)	(0.024)	(0.127)	(0.024)	(0.042)	(0.023)	(0.050)
Fondos Púb.	0.115***	0.139**	0.092***	0.167*	0.112***	0.230*	0.118***	0.174***	0.083**	0.183**
	(0.028)	(0.056)	(0.027)	(0.095)	(0.028)	(0.127)	(0.028)	(0.048)	(0.027)	(0.098)
Info. Interna	0.034	0.067	0.028	0.130**	0.030	0.144**	0.059*	0.179***	0.024	0.131*
	(0.027)	(0.057)	(0.026)	(0.063)	(0.028)	(0.066)	(0.028)	(0.055)	(0.026)	(0.078)
Spillpub	0.153***	0.328*							0.064	0.307*
	(0.040)	(0.196)							(0.046)	-0.275
*Spillpub**Pyme	-0.057	0.079							-0.112	-0.093
	(0.065)	(0.127)							(0.076)	-0.181

Tabla 12: continuación

	MODELO PROBIT | PR (COOP =1)									
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBITIV	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBIT IV	PROBIT	PROBIT IV
*Spillinst**Pyme			0.024	0.188*					0.061	0.198*
			(0.064)	(0.113)					(0.074)	-0.119
Spillvert					0.138**	0.382**			0.100*	0.350
					(0.042)	(0.187)			(0.049)	-0.301
*Spillvert**Pyme					-0.020	-0.192*			-0.037	0.182
					(0.066)	(0.116)			(0.072)	-0.127
Spillhor							-0.043	0.039	-0.109**	0.046
							(0.030)	(0.310)	(0.033)	-0.31
Spillhor *Pyme							0.054	-0.66	0.089	-0.092
							(0.048)	(0.124)	(0.053)	-0.129
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Estadístico F	-	20.38	-	32.14	-	20.73	-	35.18	-	30.11
E. Fijo sector	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
E. Fijo región	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
N	1064	1064	1064	1064	1064	1064	1064	1064	1064	1064

*p<0.1, **p<0.05, ***p<0.01

Economía y Política 4(2), 103-137
DOI: 10.15691/07194714.2017.008

La sociología que perdió al mundo: notas sobre algunas consecuencias ontológicas del cambio de siglo

Hugo Sir*

Resumen

En el presente artículo abordaremos, en clave ontológica, una serie de consecuencias surgidas de diagnósticos teóricos ampliamente difundidos por las propias ciencias sociales. El objetivo será potenciar ciertas zonas de reflexión teórica, particularmente el vínculo entre sociología y las ciencias sociales en general, con aquello que se define como movimientos sociales. En primer lugar, problematizaremos la noción de mundo a la luz de las consecuencias del fenómeno de globalización, es decir, de la producción del globo. En segundo lugar, nos acercaremos a los acontecimientos históricos —y a algunas de sus lecturas— que, por la misma época, impactaron en Latinoamérica y afectaron particularmente a Chile. En una tercera instancia, abordaremos dos dimensiones donde las conclusiones teóricas instan a pensar en consecuencias ontológicas respecto a los objetos sociológicos en virtud de los acontecimientos históricos locales y globales. Finalmente, abordaremos cómo la modificación de la manera en que se comprende el objeto de la sociología, que automáticamente se asume como la sociedad, puede impactar en el modo en que se piensa y actúa en relación con los procesos de politización.

Palabras clave: Ciencias sociales, cambio de siglo, globalización, movimientos sociales.

The sociology that lost the world: a reflection on some ontological consequences of the turn of the century

Abstract

This article stresses a series of sociological consequences that can be read from an ontological perspective. These consequences are related to several diagnoses made within the social sciences themselves. The objective is to strengthen certain areas of theoretical reflection, particularly the link between social sciences in general, with what is defined as social movements. The article begins by problematizing the notion of the world in light of the consequences of the phenomenon of globalization, that is, of the production of the globe. Secondly, it approaches the historical events —and some of its readings— that, by the same time, impacted Latin America and particularly Chile. In a third instance, the paper focuses on two dimensions through which theoretical conclusions urge to think about ontological consequences with

* Sociólogo Universidad Alberto Hurtado, magíster y doctorando en Ciencias Sociales, Universidad de Chile. Investigador Laboratorio en Prácticas Sociales y Subjetividad, Universidad de Chile (LaPSoS). Agradezco profundamente al Laboratorio Transdisciplinar en Prácticas Sociales y Subjetividad (LaPSoS) de la Universidad de Chile, al Grupo de Estudios PK Feyerabend, y al colectivo Vitrina Dystópica, por todas las reflexiones colectivas que posibilitan la escritura.
✉ hugo.sir.r@gmail.com
Recibido septiembre 2017 / Aceptado noviembre 2017
Disponible en: www.economiaypolitica.cl

respect to sociological objects, by virtue of local and global historical events. Finally, the article analyses how the modification of the way we understand the object of sociology, which almost automatically is assumed as society itself, have an impact on the way in which we think the relationship between sociology and the processes of politicization.

Key words: Social sciences, turn of century, globalization, social movements.

En *La recomposición de la triple vocación de la ciencia social en América Latina*, Garretón (2015a) realiza una interesante aproximación comparativa entre dos estados de cosas, tanto en las ciencias sociales, como en el mundo y, sobre todo, en la relación entre estos. En los 50 y 60, señala, "se sabía a qué mundo nos enfrentábamos y qué mundo queríamos cambiar, pero no sabíamos qué éramos como científicos sociales" (Garretón 2015a). En lo que se signa como actualidad, por cierto, las cosas serán diametralmente opuestas. Lo que implica que la gran mayoría de los sociólogos y científicos sociales saben o conocen bien su oficio y poseen gran destreza, a veces con cierta obsesión, en el uso de las técnicas y herramientas metodológicas para el análisis de problemas específicos, para escrutar la realidad y para hacer diagnósticos. Pero no sabemos en qué mundo estamos (Garretón 2015a).

La actualidad de la que hablamos corresponde a lo que sigue tras el movimiento iniciado en los años 70, y que termina de adquirir cierta forma tras las consecuencias del atentado de 2001 a las Torres Gemelas en EEUU (Dubet y Martuccelli 2001; Brossat 2008; Araujo y Martuccelli 2012; Garretón 2015a y 2015b). Una amplia tradición histórica, sociológica y filosófica anunciará o verá, en este largo cambio de siglo, transformaciones radicales para el modo en que comprendemos —y vivimos— "esto" que habitamos junto a otros, tanto en los países del antiguo primer mundo (Baudrillard 1983; Giddens 1993; Castells 1997; Touraine 1997; Harvey 2007; Corcuff 2013 y Llorey 2016), como en el contexto latinoamericano (Calderón 2004; Castro-Gómez 2010; Domingues 2015 y Garreton 2015b). Sostendremos que estas modificaciones descritas —y las propias descripciones— hacen estallar objetos sociológicos fundamentales para el modo en que la propia sociología se entiende a sí misma, dejándola por supuesto perpleja,

imposibilitada de vincular a sus potenciales críticos con su inserción académica o laboral, sin que ese potencial crítico se desmienta a sí mismo (Latour 2013; Garretón 2015a). Especialmente perjudicial de cara a acercarse a los procesos de movilización o transformación social (Garretón 2014), obliga a replantearse la relación entre ciencias sociales y mundo. La ampliamente reconocida subteorización sociológica existente en Chile y, en general, en la región (Mascareño 2009; Garretón 2015a; Domingues 2015) se presta para un intento, por una serie de perspectivas de teoría social o sustantiva, de reconducir hacia claves de lectura conocidas aquellos objetos sociológicos —y quizás sociales— estallados, a pesar de todas las evidencias en su contra (López-Petit 2009).

Quisiéramos exponer una serie de consecuencias que cabe leer en una dimensión ontológica, que emerge de los diagnósticos teóricos de las propias ciencias sociales. El objetivo será potenciar ciertas zonas de reflexión teórica, particularmente el vínculo de la sociología y las ciencias sociales en general, con aquello que se define como movimientos sociales. En primer lugar, problematizaremos la noción de mundo a la luz de las consecuencias del fenómeno de globalización. Este primer apartado general definirá el piso pantanoso por el que se moverá nuestra reflexión. En segundo lugar, nos acercaremos a los acontecimientos históricos —y a algunas de sus lecturas— que, por la misma época, impactaron la región y particularmente a Chile. En una tercera instancia, abordaremos dos momentos en que las conclusiones teóricas instan a pensar en consecuencias ontológicas respecto de los objetos sociológicos, en virtud de los acontecimientos históricos locales y globales (la doctrina práctica del neoliberalismo y la matriz desgarrada). Finalmente, abordaremos la manera en que la modificación de la forma en que se comprende aquello que es el objeto de la sociología (que casi automáticamente se asume como la sociedad) puede impactar en el modo en que se piensa y se actúa en relación con los procesos de politización (con o sin sujeto objetivamente predicable).

1. La historia se acabó. El mundo ha muerto, ¡viva el globo!

En medio de ese largo proceso de cambio de siglo, Francis Fukuyama escribió que se había alcanzado el fin de la historia (1992). Iniciando la

década de los 90 y a lo largo de esta, se nos señalaba que algo radical había sucedido respecto a categorías fundamentales de nuestra (auto) comprensión: tiempo, espacio, historia (Giddens 1993; Castells 1997; Touraine 1997; Beck 2001; Castel 2002; Garretón 2015b). Y fue a comienzos del nuevo milenio que el mismísimo Fukuyama (2004) debió aclarar qué había querido decir con *fin de la historia*. Su respuesta matiza que no había querido decir algo improbable o absurdo, sino que lo que se acababa era la historia tal como había sido contada desde el cómodo inicio que las ciencias sociales le daban a la época que habitaban: la de las revoluciones industriales y políticas que nos prometían la modernidad como si fuera una sustancia con la cual debíamos coincidir (Castro-Gómez 2010 y Garretón 2015b). Claro que Fukuyama, expresando el credo de los vencedores, insistía en que ese relato se había acabado, porque nadie imagina ya que una forma de vida distinta a la propuesta por la democracia formalmente liberal, así como por el liberalismo económico formalmente social, pueda ofrecer soluciones a los problemas de la propia modernidad (PNUD 1998; Fukuyama 2004; Mascareño 2009). Lo que realmente parece indicar el enunciado de Fukuyama es que lo que terminó es la capacidad de proyectar un mundo.

Cabría, entonces, tomarse en serio la relación entre ciencias sociales y mundo. Muy esquemáticamente, desde un punto de vista antropológico, biológico y filosófico, el mundo puede entenderse como aquello abierto que diferencia al animal humano de otros animales completamente adaptados a su entorno inmediato o *umwelt*, frente al que no reaccionamos sino en base a nuestra capacidad de afectarnos (Agamben 1998; Mascareño 2009; Sokol 2009; Lemm 2010; Virno 2013). En último término, esto hace que incluso aquello indeterminado sea accesible únicamente en base a nuestra propia capacidad de afectación (Lemm 2010) o con base en nuestras propias distinciones (Mascareño 2009). Es decir que, desde este punto de vista, el mundo, aquello indeterminado, abierto, esa repartición de fuerzas que obliga siempre a nuevas modificaciones, es también una proyección del animal humano (Lemm 2010; Virno 2013; Marazzi 2014). Lo cual no quiere decir que no haya materialidad, sino que nunca tenemos acceso a la cosa en sí misma (Lemm 2010). En este sentido, si en algún momento la ciencia social o la sociología en específico parecían entender

qué mundo estaban tratando es precisamente porque participaban de un proyecto.

Independiente de las tonalidades específicas, la ciencia social, incluso la crítica, a lo largo del siglo XX participaba de un movimiento hacia adelante que a veces parecía más inexorable y otras más manejable[1]. Y es posible sostener que aquel movimiento y la forma de la sociedad que moldeó se sostienen en una premisa que los acontecimientos de las últimas décadas han puesto seriamente en duda: que emancipación y desarrollo (económico) se requieren mutuamente (Calderón 2004; Sader 2008; Domingues 2015). Lo que trae como corolario que aquello que, desde las ciencias sociales, aparecía como el mundo, era la proyección, precisamente, del proyecto que veía en la vinculación estrecha de emancipación, desarrollo y capacidad de construirlo.

Castells (1997) señala, a propósito de las modificaciones de la importancia de la información para la economía, de la red para la organización y de las comunicaciones en general para el espacio-tiempo, que la globalización genera una discontinuidad histórica (Castells 1997). Si bien estas declaraciones hechas en medio del cambio de siglo pueden llegar a sonar fuera de lugar, sobre todo a la luz de un determinismo tecnológico del que justamente se le ha acusado (Rendueles 2013) conviene, dada la acumulación de evidencias, tomarse en serio el postulado de la discontinuidad que analizaremos brevemente respecto a cuatro dimensiones: el problema ecológico, el problema financiero, el problema comunicativo y el problema subjetivo.

1.1 El problema ecológico. Piedra de toque del vínculo emancipación-desarrollo

A fines de los años 60, se dio a conocer un informe titulado *Los límites del crecimiento: informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad* (Meadows et al. 1972) que en un tono catastrofista buscaba señalar que, de mantenerse el nivel de industrialización, contaminación ambiental, producción de alimentos y agotamiento de los recursos naturales, el mundo alcanzaría los límites de su crecimiento en no más de 100 años. Intentaba volver a implantar una pregunta que la

[1] Algo claro respecto al inagotable debate "agencia/estructura" (Archer 2009) pero también respecto a la crítica de ese proceso (Corcuff 2013).

economía neoclásica buscaba por todos los medios aniquilar: ¿es posible el crecimiento infinito en un mundo finito? La crisis del petróleo de los años 70 llevó, por su parte, a experimentar las limitantes de un crecimiento atado a la producción material (Harvey 2007). Este tipo de constataciones, cada vez más relevantes a lo largo del cambio de siglo, tienen, al menos, dos series de consecuencias: por una parte, el problema ambiental innegable a partir de esa década, que tendrá que ser procesado, siendo leído en la clave del riesgo (Beck 2000; Luhmann 2006); y, por otra, implicará diversas y heterogéneas iniciativas para separar cuanto sea posible la producción de valor, de la utilización de materias primas, ya no fundamentalmente a través de la forma del reemplazo de un material natural por uno artificial, como todos los derivados del petróleo, sino mediante la financiarización de la economía (Harvey 2007; Castro-Gómez 2010; Lazzarato 2013).

El primer movimiento, el medio ambiente como riesgo, supondrá la disposición de una diáspora de dispositivos para medir y controlar el daño sobre el entorno, que se tenderá a considerar cada vez más irreparable.

En 2012 se publicó un informe de la WWF[2] que, por primera vez, demostró con datos globales que la tierra demora 1.5 años en recuperar lo que gastamos y contaminamos vía CO2, señalando que desde 2008 los humanos utilizan el equivalente a 1 tierra y media para soportar sus actividades. Asimismo, señala que, si todos viviésemos como un norteamericano común, serían necesarias 4 tierras (WWF 2012). Lo que implica que aquella vida que se tenía como meta es, simplemente, no susceptible de universalizar al menos dentro de nuestro planeta. Es decir que el simple desarrollo económico y la habitabilidad de la tierra se excluyen o que, al menos, uno funciona en desmedro del otro. El segundo movimiento, la presión a la financiarización, implica que, incluso esto, puede ser rentable.

1.2 El problema financiero

Si hay una característica que ha sido reiteradamente señalada como propia de nuestra actualidad, esa es la economía financiera (Castells

[2] Las siglas en inglés del Foro Mundial para la Naturaleza.

1997; Castel 2002; Castro-Gómez 2010; Fumagalli 2010; Mascareño 2013; Marazzi 2014; Garretón 2015b). En ella confluyen una serie de tendencias de larga data (Preda 2009). Flujos que se encuentran y se anudan de una forma particular en este nuevo tipo social (Deleuze 2005).

Ciertamente, la novedad histórica no pasa por la existencia de las finanzas, sino por la posición que asume respecto a la vida de los individuos (Moulian 2001; Garretón et al. 2004; Mezzadra 2005; Marazzi 2014). Por una parte, la economía financiera es la realización de lo globalizado, fundamentalmente desde la integración global en 1980 de los mercados financieros (Castells 1997). Por otra, esta brinda la posibilidad de mercantilizar diferentes aspectos, anteriormente resguardados del lucro y la competencia (PNUD 1998, 2002; Mayol et al. 2013). Fundamentales serán los ahorros previsionales, pues implican un punto de encuentro, especialmente significativo, entre las vidas cotidianas y los mercados financieros globales (Preda 2009) instalando la deuda, corazón del sistema financiero, en medio de las posibilidades de existencia. Como resultado, adeudamos de antemano nuestra propia posibilidad de supervivencia futura y luego debemos cuidar los mercados financieros para que nuestra deuda-ahorro no se vea drásticamente mermada por los no tan aleatorios azares de las inversiones, particularmente sensibles a las incertezas jurídicas e inestabilidades políticas, que la sola reivindicación de derechos ya desata (Moulian 2001; Castro-Gómez 2010; Lazzarato 2013).

La deuda, manejada a través de las finanzas, puede convertir todo en mercancía: educación, trabajo, pensión, salud, felicidad, la crisis medioambiental, etc. (Araujo y Martuccelli 2012; Mascareño 2013; Mayol et al. 2013; Lazzarato 2013) y es, dada las características de la especulación, a la vez una forma de gobernar el futuro, un mecanismo de disciplinamiento y un principio de jerarquización simbólico (Castro-Gómez 2010; Lazzarato 2013; Mayol et al. 2013). El éxito en ambas dimensiones descansa en la posibilidad de desanclar las comunicaciones de sus entornos locales, al menos entre los ámbitos de toma de decisiones y realización del valor (Castells 1997; Fumagalli 2010; Lazzarato 2013).

1.3 El problema comunicativo

Bastaría con señalar, por el momento, que el desanclaje temporal-espacial que la economía financiera propicia transforma radicalmente los horizontes comunicativos, pues se anuda a las transformaciones en las tecnologías de información y comunicación. Así, ideas como "aldea global" o "sociedad global" pueden ser concebidas (Giddens 1993; Garretón 2015b; Luhmann 2006). Más allá de su debatible factibilidad empírica, estos conceptos designan un problema comunicativo y político.

Dado que los entornos de decisión han sido brutalmente impactados por las transformaciones espacio-temporales que emergen en las últimas décadas, se hace muy difícil tanto sostener la primacía de la palabra hablada y presencial, como asegurar que ese sistema o subsistema político relativamente autónomo pueda seguir sosteniéndose como tal. Puesto que esa forma de relacionarse, propia de la matriz de la cual el mundo y Chile salió (Dubet y Martuccelli 2001; Garretón 2015b), suponía que las decisiones que tomaban ciudadanos informados, a partir de los discursos locales de interpretación de la realidad, se expresasen en los contextos a su vez locales. Es decir, oblitera la posibilidad de que la rapidez y la fluidez de las informaciones y comunicaciones pueda desplazar al discurso formulado localmente produciendo alta desmotivación respecto a los candidatos (Berardi 2007); y a la vez, que las influencias desterritorializadas de las finanzas o de la economía de la deuda influyan radicalmente e incluso impidan —como en Grecia— lo que soberanamente se había decidido (Calderón 2004; Ocampo 2004; Lazzarato 2013). Dado este problema, la globalización misma ha podido ser comprendida como un problema técnico, antes que una dimensión para disputas políticas.

1.4 El problema subjetivo

Que las transformaciones acaecidas en las últimas décadas hayan dado pie a una vuelta sobre lo individual, es un postulado ampliamente aceptado. Todo parece suceder como si el proceso de globalización, que ha venido a suplantar la posibilidad de un mundo como proyecto colectivo, diera paso a un repliegue sobre los individuos (Castel 2001;

Dubet y Martuccelli 2001; Araujo y Martuccelli 2012; Corcuff 2013). Sin embargo, se trataría de individuos que no son exactamente sujetos (Castel 2001) y, mucho menos, sujetos políticos en el sentido clásico (Garretón 2014). Otros principios de identificación estarían presentes, pero adeudando el adecuado establecimiento de los principios de identidad, alteridad y totalidad, sin los cuales no habría sujeto propiamente tal (Garretón 2014). No obstante, es factible plantear la pregunta respecto a si es deseable seguir comprendiendo las fuerzas sociales de transformación únicamente a la luz de la matriz tradicional de un Sujeto, cerrado, completo, o si al sustancializar, no se pierde algo fundamental de la recomposición de los objetos sociológicos —y quizás sociales— estallados. En ese sentido, convendría profundizar en el problema subjetivo, no buscando reencontrar aquellas características que estarían ahora perdidas, sino constatando aquello que efectivamente es susceptible de hallarse en nuestros contextos locales y globales.

2. Problemas propios, debilidades teóricas

Es obvio, y por tanto poco novedoso, que todo el ámbito de problemas brevemente descrito en el apartado anterior afecta también a Latinoamérica y a Chile. Lo interesante es que las posiciones de Latinoamérica, y de Chile en particular, pueden resultar estratégicas para la comprensión de transformaciones de más largo alcance (Harvey 2007; Gárate 2012; Hardy 2014).

2.1 Reificación de la modernidad

Habrían, por lo menos, dos formas de entender el problema de la relación entre América Latina y la Modernidad, que terminarían por reificarla. Por un lado, las teorías de la modernización que ven, de una u otra forma, a la Modernidad como algo a alcanzar, con todo el componente civilizatorio y subordinado que ello implica (Domingues 2015). Por otro, teorías que, desde perspectivas decoloniales o poscoloniales, critican la Modernidad como un todo, exagerando la alteridad respecto a la autocomprensión occidental (Domingues 2015; Garretón 2015b). El pecado compartido sería justamente la comprensión de la

Modernidad como un producto cerrado sobre sí mismo, desconectado de las condiciones que, precisamente, le dan origen, sea en la versión deseante, o en la versión que la asociará irrefutablemente a un poder colonial y, por tanto, a la opresión.

Se olvidaría, entonces, una dialéctica entre emancipación y coerción; y la importancia que la antigua periferia tiene para la autocomprensión de la Modernidad implica que, o bien las sociedades latinoamericanas siempre han sido "otra cosa" (es decir, ni modernas ni tradicionales), o bien que no hay algo así como una Modernidad, sino *modernidades* (Garretón 2015b) o una Modernidad global híbrida (Domingues 2015). No obstante, es posible constatar que existen debilidades teóricas para conectar las teorías de alcance medio, que sostienen las tesis de la hibridación concreta y las modernidades múltiples, con teorías sociológicas de mayor nivel de abstracción. Esta desconexión dificulta que se pueda dar cuenta de las consecuencias, no tan solo epistemológicas, sino ontológicas de las transformaciones (Garretón 2014; Domingues 2015). Quisiéramos realizar, al respecto, solo un desplazamiento que luego retomaremos: es posible pensar estas modernidades múltiples e híbridas como elementos de fractalización, en el sentido de una globalización estriada. Es decir, las antiguas grandes separaciones, como Norte y Sur, o Centro yPeriferia, no solo han sido mal comprendidas, sino que han mutado, en razón de la mercantilización generalizada que incluye al mercado del trabajo y la financiarización del mundo que transforma las geografías globales (Mezzadra 2005; Marazzi 2014). Esto no solo implica versiones diferentes de procesos globales, sino la multiplicación de zonas de oposición, abismos entre inmunizados y expuestos, por ejemplo, que se reproducen en diferentes lugares del mundo (Brossat 2008). Esto no implica la construcción de un solo mundo; más bien, implica la difusión y la desterritorialización de las oposiciones, afectando todos los componentes de la antigua matriz sociopolítica y sus relaciones. En otras palabras, se multiplican los escenarios de lucha, con la consiguiente modificación de aquello que puede ser entendido como política y de la idoneidad que los sujetos políticos clásicos puedan tener para hacer frente a la multiplicidad/simultaneidad de niveles de enfrentamiento.

2.2 La gran transformación

Una pista respecto de lo anterior la proporciona el lugar dentro del devenir de las estructuras político-económicas que tiene la aplicación de medidas de corte monetaristas-neoclásicas en el Chile dictatorial (1973-1989). La forma tradicional de comprensión de la relación Modernidad y Sur señalaba, por ejemplo, que ciertos acontecimientos que ocurrían en Europa o Estados Unidos aún no ocurrían en Chile o aún no ocurrían del todo[3]. Sin embargo, la temprana entrada de las medidas liberalizadoras y mercantilizadoras, de mano de los Chicago Boys (Moulian 2001; Harvey 2007; Gárate 2012), marcará una diferencia de relevantes consecuencias teóricas.

Si bien el Estado chileno podía ser caracterizado largamente como atravesado por intereses de élites (Jocely-Holt 1997), es decir, construido y conceptualizado desde estas (Góngora 1981), durante la primera mitad del siglo XX la participación de los trabajadores en la vida política aumenta decididamente, convirtiéndolos en *verdaderos* sujetos históricos (Grez 2005), sentando las bases para poder conceptualizar aquella matriz como nacional-popular.

Esta matriz estaría caracterizada por una gran homogeneidad en sus distintos componentes (obviamente se trata aquí de tipos ideales). El Estado es la figura central. Al punto que el resto de los componentes de la matriz están de cierta manera fusionados. Es este el principal agente económico del desarrollo y las identidades nacionales tienden a ser fuertes. La unidad política es también unidad epistemológica, en la medida que los sujetos se entienden a sí mismos, en sus individualidades y como parte del colectivo, a partir de su identificación nacional, pero no sólo en un sentido mitológico, es decir, como unidos en la nación, sino como parte de las iniciativas económicas y políticas que se emprenden desde el Estado. Así, los actores se constituyen principalmente a partir del trabajo, la producción, la pertenencia a una clase y a un determinado sector político. El proyecto es unitario y omniabarcador; la modernidad que se debe alcanzar se apoya en un ideal de modernización bastante exclusivo, en donde la industrialización es su principal elemento, la que se logra a través del modelo de sustitución de importaciones, que tiene

[3] La idea de una democracia incompleta (Garretón 2013; PNUD 2014) recuerda extrañamente a esa idea.

su principal gestor precisamente en un Estado capaz de planificar y de emprender a través de sus estructuras los pasos necesarios para modernizar la sociedad (Grez 2005; Garretón 2015b).

Tan solo en Chile en 1973, el Estado controlaba alrededor de 300 empresas. Lo estatal se confunde con la esfera pública (Cunill 1997). Esta se subsume en el aparataje estatal, como elemento aglutinador y centro sobre el cual giran los diversos agentes. Entre lo propiamente estatal y los colectivos de la sociedad civil es escasa la mediación; de ahí que se hable de una fusión de los componentes. Esto provoca colisiones entre las expectativas de participación generadas por la "falacia de la circunscripción de lo público en la esfera estatal" (Cunill 1997) y las posibilidades reales de incidir de manera práctica en las políticas que se enfrentan también a un contexto mundial crecientemente desfavorable a las medidas que benefician al trabajo en desmedro del capital (French-Davis 2004). Esto tiende a generar problemas económicos internos y polarización ideológica en el seno del Estado, la cual desencadena la complicidad entre las clases dominantes nacionales e internacionales, expresándose en el golpe militar que transformará violentamente la matriz sociopolítica de Chile.

Sin embargo, estas tempranas, violentas y traumáticas transformaciones ponen en evidencia el estrecho vínculo entre capitalismo y violencia, esto es, la relación de exterioridad entre capitalismo y democracia (Castro-Gómez 2010). Y es respecto a esto que la conocida gran transformación que vive el país adquiere una relevancia particular como anunciando lo que implicará la presión financiera a la globalización para los "otros mundos posibles" (Harvey 2007; Gárate 2012). Esta exposición vanguardista de lo que sería una característica inherente al capitalismo plantea desafíos de diversa índole para las ciencias sociales, puesto que hace difícil sostener la política como esfera autónoma y una democracia más allá de su dimensión inmunitaria (Brossat 2008).

3. Conclusiones teóricas. Consecuencias ontológicas.

A modo de resumen, respecto a la mencionada gran transformación de la matriz nacional popular hacia la vanguardista hibridez con un

tipo societal de sociedad postindustrial globalizada (Garretón 2015b) podemos hacer el siguiente planteamiento: toda acción estatal fue rechazada como una intervención que ponía en riesgo la estabilidad económica, la cual en teoría debía regirse cada vez más por sus propias lógicas. Se trata, en definitiva y como es ampliamente conocido, de liberalizar y mercantilizar distintos sectores fundamentales, a través de una financiarización general de las propiedades.

Una voluntad manifiesta: deshacerse de la presencia estatal en la economía todo lo que se pueda, relegarlo a su función de Estado subsidiario, obligándolo por tanto a incorporarse al mercado global, a través de las ventajas comparativas que ofrece el país (Svampa 2013). Lo cual significa la renuncia a la industrialización y la consagración a la exportación de materias primas, con los consecuentes problemas de deterioro cambiario. El resumen institucional puede leerse en las llamadas *7 modernizaciones* que, en los 90, dieron forma al conocido "consenso de Washington" (Torche 2005). Lo fundamental aquí es que estas medidas descentran al Estado de la acción económica, excluyendo su rol productor y planificador, reemplazándolo por una acción subsidiaria y reparadora, que tiende a confirmar en la práctica el desprestigio de lo público —confundido con lo estatal— al contar con escasos recursos. Emerge, entonces, un rasgo característico de la globalización: la desterritorialización de las decisiones. Los servicios proporcionados por compañías, cuya propiedad está desmembrada en acciones, suplantan y no solo suplementan servicios típicamente asociados a la provisión de derechos. Especialmente notorios son los mercados de pensiones, salud, energía y educación. Notorios, por lo estratégicos. Campos de acción fundamentales para el establecimiento de una matriz estatal nacional popular pasan a ser ahora pensados en base a la maximización del beneficio privado, y esa racionalidad no habita en ninguna parte. Imperialismo sin cara de las finanzas, imposición de un modo de vida que ya no es el modo de vida de un país y, por ello mismo, reflote de identidades: terreno firme en medio de la deslocalización de las decisiones (Foucault 2006, 2007; Lazzarato 2013; Marazzi 2014; Garretón 2015b). No existe más como enemigo —o amigo posible— un Estado Imperialista, con una sede conocida —y atacable— donde se tomen las decisiones, sino que estas se

producen en los intersticios de una red, en la "interpenetración de sistemas, que utilizan y atraviesan a los Estados nacionales y actúan a nivel planetario, desterritorializan decisiones que se tomaban a nivel de las sociedades, en los Estados, o en el Estado dominante e imperial" (Garretón 2007).

3.1 El neoliberalismo como doctrina práctica

Habría que sostener la primacía de las prácticas para entender la creencia que sostiene el actual orden de cosas. Se trata de una apuesta epistemológica y ontológica. La individualización sin sujeto clásico no es un asunto de dogmas, sino un modo en que las relaciones sociales se han transformado, a partir de la modificación del medio al que los agentes se enfrentan. Si bien, como señalan Garretón (2015b) y Araujo y Martuccelli (2012), entre otros, la primacía del *homo economicus* no es sostenible como concreción histórica, sí es pensable como exigencia o presión institucional y no tan solo como tipo ideal.

Tanto la propuesta de Araujo y Martuccelli (2012) de entrar a las sociedades a través de las pruebas históricas y estructurales que los individuos deben enfrentar, como a partir del análisis del orden simbólico, proveniente a su vez de las formas del malestar social actual que hace Mayol et al. (2013), nos ayudan en este sentido. Araujo y Martuccelli (2012) rechazan abiertamente la idea de un *homo economicus* realmente existente, buscando en el individuo, posiblemente sujeto, la última herramienta para aunar lo que el cambio de siglo disgregó (Dubet y Martuccelli 2001). No obstante, llegarán a una conclusión extrañamente desoladora:

> El individuo no es esencialmente sostenido por representaciones colectivas que, desde el individualismo posesivo hasta el *self made man*, sin olvidar tantas otras visiones políticas y culturales del sujeto, le han dado, en otros lares [Estados Unidos y Europa, por supuesto] una consistencia social particular. En Chile, el individuo se yergue como un individuo que en tanto que actor tiene que arreglárselas para poder ser individuo. Un individuo que, a distancia de las instituciones, con un sentimiento irreductible de soledad, debe articular sus propios mundos relacionales para enfrentar las pruebas estructurales que lo forjan (Araujo y Martuccelli 2012: 249)

Ahora bien, los autores plantean su propia perspectiva analítica como una forma de poner en común estas pruebas estructurales y la posibilidad, a través de ello, de

> encontrar (...) una otra inteligencia de la *polis* (...) un sendero que permita comprender la comunidad de las pruebas que nos convocan a pesar de todo lo que nos diferencia y desiguala, introduciendo así, merced a esta comprensión recíproca de los desafíos comunes, a un debate político de nuevo cuño (Araujo y Martuccelli 2012: 251)

Esto está en clara resonancia con el desafío abiertamente voluntarista de Garretón (2015b), respecto a la necesidad teórico-política de reconstruir o reorganizar la *polis*, que significa fundamentalmente lograr instaurar nuevamente unas relaciones entre sociedad civil, estructura político-representativa y Estado, que permitan a los nuevos sujetos, posiblemente políticos, tener una trascendencia por fuera de su propia constitución como identidades políticas.

Es, precisamente, frente a estas lecturas que lo anteriormente expuesto plantea dudas. Que exista un individuo con un sentimiento de irreductible soledad y a distancia de las instituciones, implicaría una transformación de las relaciones que no puede dejar incólume a las partes. Una ontología abiertamente relacional e infinitesimal aparece como relevante (Tarde 2006; Deleuze 2005).

Las modificaciones estructurales propiciadas por la exposición de la relación entre violencia y acumulación indefinida generan una transformación radical del medio al que se enfrentan los individuos. Esto se imbrica perfectamente con el relato globalizador, como reemplazo de cualquier proyecto colectivo que proponga un mundo, como aquello que los humanos concertados pueden producir sobre la tierra. La magnitud del problema medioambiental y la radicalidad de la separación entre decisión y acción, merced a la financiarización, vuelven problemáticas todas las dimensiones del análisis.

Que las formas de hacer frente a las pruebas individuales puedan estar desancladas de las fronteras administrativas del Estado, dadas las transformaciones ya mencionadas en las comunicaciones, las formas de producir valor y de autocomprensión subjetiva a pesar de estar administrativamente dispuestas —estatalmente legitimadas— tienen como corolario la dificultad de seguir observando la política como un

espacio bien definido, a ser ocupado por sujetos —que deberían ser— bien ubicables. Que esto sea así no implica que ninguna acción sea posible, sino que otras formas de vinculación de las ciencias sociales con la acción son deseables. Eso queremos abordar en el último apartado; para ello expondremos brevemente qué podría ser considerado "lo estallado" de los objetos sociológicos.

Ante la transformación local, y por ello global, acaecida de manera vanguardista en Chile, no hay razones para pensar que existen sustancias que se mantienen estáticas y que solo se modifican en sus relaciones, como si las viejas cáscaras estuvieran disponibles para nuevas semillas y esto a pesar de las comodidades analíticas que presentan teorías autodenominadas emergentistas (Archer 2009; Floriani 2015). Podría ser relevante pensar estos desafíos a partir de la idea de una sociología del *socius*, de la asociación (Tarde 2006; Latour 2013) pero a su vez con severa distancia crítica respecto a la fascinación metodológica.

Esto permitiría, al menos, extraer consecuencias diferentes. Lo primero, que la creencia es un problema de la práctica y no del dogma, del credo, del discurso o de la ideología (Bourdieu 1999, 2007; Beasley-Murray 2009). Entonces que las transformaciones acaecidas en Chile y el modelo exportado —con sus obvias diferencias concretas— implica la exposición de la inscripción previa de la fuerza de trabajo en la máquina de producción capitalista. Esto no es una frase vacía, sino el reconocimiento de una consecuencia ontológica —para la sociología— del lugar que tiene la deuda en las economías financiarizadas (Lazzarato 2013). Mayol et al. (2013) apuntan a ello al describir el orden simbólico de la actualidad; sin embargo, parece relevante evitar sustancializar este orden simbólico al separarlo del orden político-económico. Cabría, más bien, entenderlo como su exterior constituyente (Deleuze y Guattari 2002; Foucault 2006, 2007).

Siguiendo una distribución de valores muy similar a la de Boltanski y Chiapello (2002)[4], Mayol et al. (2013) muestran cómo el sistema de valores del Chile contemporáneo se opone a uno tradicional, en su asociación con la incertidumbre, el movimiento, el riesgo, la

[4] Que, sin embargo, es bastante consistente con lo expuesto en otros trabajos como el del PNUD (2012), los del mismo Araujo y Martuccelli (2012) y, sin ir más lejos, de los del propio autor (2013 y 2016).

exhibición y el éxito, entre otras cosas. A tal punto que, en la visión individual que se sustenta en el segundo sistema de valores, puede afirmarse que "todo es actitud" (Mayol et al. 2013: 139), de modo que, para ser rico en Chile:

> El animal humano requiere demostrar que es humano con una conducta moralmente dirigida (1); debe tener "acceso" al mundo en el que se reparte la educación, el trabajo, la salud, en general la dignidad (2); debe "tener actitud" de emprendimiento y buena administración del dinero (3); debe poder subirse al carro y contar por tanto con la información que le permita ser dinámico (4); por último, debe entrar en otro círculo de acceso a las redes en las que se distribuye la riqueza, es decir, para ser rico en Chile se debe ser rico (5) (Mayol et al. 2013: 146)

Deseable sería realizar el siguiente desplazamiento: que no se tratara de un orden moral instalado sobre un modelo económico, sino del funcionamiento del modelo económico como creencia práctica. Dicho provocativamente: *el éxito no es ideal, sino deuda*.

Que Mayol et al. (2013), hablando del ahorro, puedan poner en el mismo nivel el Ahorro Previsional Voluntario (APV) y el ahorro para las entradas a un concierto da cuenta de una separación entre orden normativo y económico, no completamente justificada teóricamente a la luz de las transformaciones antes expuestas. Una amplia tradición de análisis crítico de las condiciones contemporáneas de explotación capitalista situará a la deuda en un lugar de relevancia, especialmente cuando se trata de los ahorros previsionales (Fumagalli 2010; Lazzarato 2013; Marazzi 2014). Puesto que el nacer adeudando trabajo para no morir en la pobreza al finalizar el régimen laboral obligatorio implica nuevamente una exposición, esta vez del lazo que definiría la comunidad (Blanchot 2002).

No hay otra pertenencia que la deuda mutua (Blanchot 2002; Esposito 2003). Sin embargo, esta ha sido expuesta y rentabilizada bajo un sistema de relaciones rígido en la partición de quienes pueden jugar con las reglas del juego (básicamente, con su propia deuda) y quienes deben ser exitosos (con todo lo relativo que es eso), para no morir. El endeudamiento en Chile nunca es voluntario, a pesar del reconocimiento simbólico que este pueda tener cuando así aparece (Mayol et al. 2013); más bien puede ser observado como parte fundamental de

la economía política que gobierna, a pesar (¿o en virtud?) de las correcciones y el progresismo limitado (Garretón 2013). Los individuos en su irreductible soledad deben su esfuerzo individual de cara a las instituciones que basan su funcionamiento en ello. Y, dado que ser digno de crédito es siempre una sanción del poder simbólico (Bourdieu 2007), un don de confianza, no hay oposición entre el esfuerzo individual formalmente reconocido y aquel por hacerse de las relaciones sociales correctas, o sea, por ser/parecer rico, para serlo[5]. De ahí que no debería haber mayor sorpresa en el reconocimiento de las múltiples dependencias que implica el esfuerzo individual (Araujo y Martuccelli 2012). Puesto que precisamente este esfuerzo individualizado como forma normativa de la autoexplotación es lo que difumina espacios laborales y personales.

Mérito y *pituto* no se contraponen (Barozet 2006), sino que exponen la inscripción previa de la fuerza de trabajo que hace de la necesidad virtud (Bourdieu 2007) convirtiendo la necesidad de la autoexplotación, incluso por obtener capital social, en esfuerzo personal reconocido como moneda de cambio para todo tipo de relación institucional, desde un puesto de trabajo, al crédito o la beca para estudiar. Y también para toda relación personal. Esfuerzo en las relaciones de pareja, de amistad, de colegas, a menos que puedan obviarse los costos económicos de lazos que desvíen las trayectorias de la autoexplotación forzada y se decida, por ejemplo, dedicarse a viajar por el mundo.

Diríamos, con Garretón (2007), que lo que tenemos actualmente en Chile es un modelo consolidado y no de transición, mas no principalmente por la dificultad de un regreso al modelo dictatorial, sino como forma de gobierno que tiene como uno de sus pilares esta inscripción económica y simbólica de las vidas en la producción de valor (para otros). Es, en cierta forma, lo que se conoce como subsunción real de la vida en el capital, a propósito de las transformaciones informacionales, comunicacionales y tecnológicas vividas (Fumagalli 2010).

[5] De hecho, todos los libros de autoayuda lo saben. Especialmente burdo es *El Secreto*, que plantea que para llamar lo bueno (digamos, ser rico) hay que decretarlo, es decir, llamarlo con la actitud correcta, la del ganador que *demuestra su actitud de ganador*, pero no que no *aparenta soberbiamente*. De ahí que la imagen del arribista, que bien tratan Mayol et al. (2013) sea una figura negativa. El arribista aparece como exceso del mandato, esto es, exceso de deuda (de éxito) que se traduce en un endeudamiento excesivo, merced de créditos y tarjetas. Fascinación sin distancia con el éxito, lo separa del esfuerzo, incluido el de la búsqueda de relaciones correctas que, por lo mismo, aparenta tener. Se sitúa así en la impostura; es el impostor por excelencia.

Operador fundamental de aquello será la noción de capital humano. Esta idea, subteorizada respecto al impacto que tiene en las lógicas gubernamentales chilenas, daría cuenta de una rentabilización de cualidades específicamente humanas siempre que se propone explícitamente descomponer el factor trabajo, que el marxismo habría dejado de lado en virtud del análisis del capital. En este sentido se trata, por una parte, de la rentabilización de cualidades antropológicas (Virno 2013; Fumagalli 2010). Por otra, consecuencia de lo anterior, de la comprensión de estas cualidades como elementos de intercambio económico, abriendo una gama de inversiones en nosotros mismos: belleza, salud, educación, capacitaciones, parejas, *selfies*, acreditaciones, viajes, publicaciones, etc. El salario es, en esta teoría, el retorno de la inversión hecha en nosotros, en tanto capitales humanos, deviniendo ganancia y finalmente renta (Marazzi 2014). Esta teoría del capital humano, completamente solidaria con las doctrinas neoclásicas, implica que el neoliberalismo deja de ser solo teoría económica (Massey 2016) en la medida en que el mercado ahora no está compuesto por dos grandes fuerzas contrapuestas (capitalistas y vendedores de su fuerza de trabajo) sino que son aplanados como consumidores, es decir, actores o sujetos de interés, a los cuales, por tanto, hay que respetarlos en sus intereses privados al mismo tiempo que aquellos son producidos (Foucault 2006). Esto exacerba una función de los nuevos medios de comunicación, que llamaremos "espectáculo" (Debord 1994) y que abordaremos en el siguiente apartado, dado su impacto en la dimensión de los sistemas de representación imaginables.

3.2 La matriz desgarrada

La sociedad industrial, las sociedades de matriz nacional-popular, con el Estado al centro, tenían una coherencia, un funcionamiento, un modo de operar estable y, por tanto, una cierta facilidad del análisis y la posibilidad de la descripción mecánica de un mecanismo. Esto, en la medida en que las ciencias sociales estaban también introducidas en un proyecto de transformación del mundo. Los cambios históricos y las conclusiones teóricas que de ellos se extraen, y que hemos descrito en sus líneas generales, mostrarán a las ciencias sociales en su perplejidad. La perplejidad es fundamentalmente traducida como la

descripción de una tendencia entrópica, en donde los antiguos ámbitos funcionales (político, económico, cultural y social) se disparan, dejan de corresponderse o se corresponden de forma contradictoria, asumen lógicas parcialmente indiferentes entre sí, se autodinamizan, etc. (Garretón 2015b; De la Fuente 2010) Y, sin embargo, estos ámbitos funcionales permanecerían idénticos a sí mismos. Lo que buscamos sustentar es que ante las constataciones, compartidas extrañamente por prácticamente todo el espectro teórico, quizá no es deseable ni posible sostener que, ante la transformación radical del mundo, los objetos sociológicos construidos por y para ese mundo no se vean en sí mismos brutalmente transformados.

Un elemento fundamental, en relación a lo anterior, es que la propia noción de mundo que maneja corrientemente la sociología y la ciencia social está asociada al modelo organizativo que ha sido objeto de las transformaciones. Desarrollo, emancipación, sociedad y modernidad conformaban parte de un mismo mundo que las ciencias sociales proyectaban, analizaban y aplicaban, pero que se enfrentó a su seria puesta en cuestión:

> El pasado ha cambiado de forma puesto que no es más arcaico que lo que viene delante de nosotros. En cuanto al futuro, ha volado en pedazos. Ya no podremos emanciparnos como antes. Esta es una situación *totalmente nueva*: detrás de nosotros, ataduras y, delante de nosotros, más ataduras. Suspensión del "frente de modernización". Fin de la emancipación como único destino posible. Y lo que es peor: "nosotros", los que habíamos creído ser modernos[6], ya no sabemos *quiénes* somos, ni, por supuesto, *dónde* estamos. Fin de la modernización. Hay que recomenzar todo (Latour 2013: 26)

Es respecto a esto que las teorías sociales producidas en Latinoamérica y, particularmente, en Chile tienen alta relevancia, dada esa incorporación vanguardista del país en tendencias que devendrán globales. Desde el punto de vista teórico, la perspectiva de la matriz socioanalítica ha demostrado ser uno de los aportes más sostenidos en el tiempo, con interesantes aportes analítico-empíricos, pero también con una propuesta teórica de alta abstracción. En efecto, como apunta Mascareño (2009), el modelo trasciende la vocación autoimpuesta de

[6] Ese *nosotros* implica claramente a europeos y otros habitantes de "sociedades centrales". "Nosotros", digamos, del "sur", tan solo creímos que *podríamos* ser modernos (alguna vez).

teoría de alcance medio, al identificar la matriz sociopolítica constituida, a partir de la abstracción de los elementos existentes en un determinado contexto histórico, con la sociedad en sí misma y, por ende, a la relación entre sus componentes como requisito de lo que se entiende por sociedad. Entonces, respecto a los desafíos contemporáneos, la "teoría dejaría de ser un modelo de interpretación de la transición democrática y se transformaría en un prisma de observación general de la sociedad entendida desde el punto de vista político, como sociedad-*polis* o Estado nacional" (Mascareño 2009: 71). Si esto es así, es importante plantear que si se modifican las relaciones, también se modifican las partes (Deleuze 2005; Latour 2013) y, por ende, sí se desea mantener la noción de *polis*, más que como lugar físico, como aquello que permite que se tomen decisiones en conjunto, sobre problemas comunes (Garretón 2014; Araujo y Martuccelli 2012). Así, antes que describir o investigar cómo es posible rearticular componentes que se mantendrían idénticos a sí mismos, convendría explorar cómo estos componentes han sido, ellos mismos, irremediablemente transformados.

3.3 Estado (y) dron

Desde la perspectiva de este enfoque teórico, el Estado aparece como el "conjunto de instituciones públicas con funciones coercitivas y de integración (...) [al mismo tiempo] agente de desarrollo, una cristalización de la dominación y una proyección simbólica de unidad" (Garretón et al. 2004: 17). En términos acotados, se trata de la posibilidad de un lugar privilegiado de toma de decisiones, que permite hacer frente a las tendencias centrífugas de los ámbitos funcionales y las dimensiones del "mundo de la vida" (Garretón et al. 2004; Mascareño 2009). Todas las sociedades latinoamericanas tendrían actualmente que enfrentar la "misma problemática de recomposición de las relaciones entre Estado y sociedad en el mundo globalizado, de generación de una nueva matriz sociopolítica o de refundación del Estado nación, como quiera denominársele" (Garretón 2013).

¿Se trata, entonces, de que el Estado permanece idéntico a sí mismo, a pesar del impacto que las transformaciones históricas han tenido en estas instituciones que lo componen? ¿Es deseable plantear que

la única alternativa política es reconstituir las relaciones del Estado con la sociedad, a pesar de que las múltiples instituciones que lo componen han sido funcionalizadas en razón de otros principios y lugares de aplicación? (Fumagalli 2010; Llorey 2016) ¿No sería esto muestra de otra limitación al progresismo, esta vez inherente a la concepción de que el Estado está ahí y que es posible recuperarlo de esta ruta en que se ha perdido? Es decir, una limitación correlativa a comprender que el Estado es una suerte de sustancia, a pesar de estar compuesto por instituciones diversas y heterogéneas.

Un ejemplo que puede tomarse del trabajo de Llorey (2016) es el de la perspectiva analítica que opone, por principio, estado social y precarización. En una crítica directa a Castel (2002), señala que la oposición entre estos términos impide ver hasta qué punto las propias funciones del estado social han sido puestas en conexión con otras formas de rentabilización. Así,

> cuando la «precariedad» se concibe únicamente como amenaza e inseguridad, se plantea siempre en contraposición a una norma de seguridad; permanece como desviación. De tal suerte, no podría llegar a entenderse la regulación de los modos de precarización como normalización y por ende como un instrumento de dirección y técnica de gobierno neoliberales (Llorey 2016: 54)

Sin embargo, lo que se sostiene cuando se habla de los gobiernos de la región es que las medidas han dejado atrás al neoliberalismo puro dando pasos hacia el progresismo (Garretón 2013; Quiroga 2010). Es justamente este punto crítico de la interpretación lo que motiva la pregunta.

El llamado desmantelamiento del Estado significó más bien la reorganización efectiva de sus componentes, acentuando lo que Bourdieu (2000) llamó la mano derecha del Estado, la parte represiva y económica, en desmedro de una mano izquierda o estado social. De ese modo, lo que se produciría no sería un uso estratégico de algo que está allí, digamos el Estado, sino la producción de una forma-Estado particular. En esta forma-Estado, la noción de seguridad, por ejemplo, es en sí misma desplazada desde la seguridad social al aseguramiento de la sociedad (Llorey 2016). Por una parte, incluso lo que queda de los servicios sociales del Estado presiona, cada vez más, a ingresar

a los mercados financieros. Lo que implica, por otra parte, que los Estados deben velar por las condiciones de rentabilización de las finanzas, teniendo por resultados medidas inmunizadoras, que tienden a la definición estricta de quiénes merecen ser protegidos y quiénes deben ser expuestos (Brossat 2008). Los casos de Estados Unidos y de Inglaterra son claros al respecto; pero también la intensa problemática actual en Venezuela puede analizarse a partir de la limitación que tendría el progresismo, para evaluar el peso que tiene la transformación de las conexiones que constituyen el Estado.

A propósito de estas transformaciones se ha planteado que, desde la expansión global de la forma neoliberal del capitalismo, los Estados se caracterizan, a grandes rasgos, por articular una suerte de gobierno a distancia (Miller y Rose 2008). Este consistiría en que la mencionada mano derecha del Estado se encargaría de tener las condiciones necesarias para que la producción de valor, a través de la economía financiarizada, pudiera mantenerse. Esto incluye dosis de seguridad social, en la medida que puedan evitar trastornos sociales mayores (Llorey 2016). Al mismo tiempo que hay zonas de excepción permanente, como sucede en el territorio reivindicado como Wallmapu en el sur de Chile. A modo de resumen, los servicios sociales del Estado no solo han sido directamente privatizados, sino que también lo han sido de forma indirecta a través de la financiarización de los recursos formalmente estatales. Mientras, la mano derecha ha sido crecientemente fortalecida tanto a nivel tecno-científico como de protección/justificación jurídica. Estos elementos plantearían el estallido de un Estado como algo simplemente a ocupar. La denominación "dron" (Chamayou 2016) indica provocativamente la relación entre un Estado que depende principalmente de relaciones securitarias y a distancia, para mantener el control, incluyendo un uso estratégico de la seguridad social, en tanto sus bases han sido ya globalizadas, puestas bajo el control de un *otro*, sin rostro, que como aquel que mira a través de las cámaras del dron, dispone de esta herramienta para evitar tener que hacerlo con sus propias manos, o sea, evitando una guerra civil explícita.

Una refundación del Estado sería entonces posible y deseable únicamente como parte de una estrategia mayor que lo exceda desde

ya y no *a posteriori*. Es decir, no sería a los movimientos colectivos actualmente existentes, a los que le faltaría algo para poder hacer uso del Estado, sino que sería la concepción sociológica la que debería modificar su comprensión de las dinámicas de los movimientos sociales. En este sentido, serían estos los que redefinirían los límites y posibilidades de la acción estatal, en lugar de restringir su potencia a los límites administrativos, constantemente superados en la práctica.

3.4 Representación política (y) Espectáculo

Lo anterior desafía también la idea tradicional de representación política, específicamente en la dimensión de agregación de demandas y de ser el lugar de implicación política de los sujetos. Dos cuestiones aparecen con claridad a este respecto. Primero: para que la agregación de demandas tenga sentido se debe suponer que el nivel en que estas demandas sean agregadas es, de hecho, el indicado para la realización de las demandas. Segundo: que la implicación política se dé entre sujetos debidamente constituidos y que el espacio funcional sea relativamente autónomo de la política profesional.

Lo primero, encuentra limitantes en los procesos indicados respecto a los Estados. Lo segundo, respecto al impacto que tendrían las transformaciones en la manera en que nos comunicamos. Garretón (2015b) señala que, para el modelo postindustrial, los ejes articuladores serían el consumo y la comunicación que se corresponderían con lo social y lo cultural, a diferencia de la época anterior organizada en torno a la economía y la política. Esto daría origen a tres actores identificables. El primero serían los públicos y las audiencias. Grupos desterritorializados y con baja densidad organizacional que pueden ser desde movimientos específicos y esporádicos, hasta alcanzar mayor estabilidad y generalidad, como la denominada opinión pública. El segundo, poderes fácticos desde elementos tradicionales al poder de empresas transnacionales que aprovechan las condiciones de desnormativización de la sociedad. Un tercer tipo serían las nuevas expresiones de la sociedad civil que también adolecerían de no tener suficiente densidad organizacional y estarían asociadas, o bien a ONGs, o bien a actores identitarios, que se organizan en torno a variables antes consideradas solo como geodemográficas o subjetivo-privadas.

Respecto a esta descripción, sería interesante introducir una inflexión. El rol que juegan las nuevas herramientas de comunicación expone un problema para la representación política convencional, mediada en lo explícito-fundamental por el discurso. Esto ha sido caracterizado a partir del concepto de "Espectáculo" (Baudrillard 1983; Debord 1994). Señala Debord,

> la primera fase de la dominación de la economía sobre la vida social produjo en la definición de toda realización humana una evidente degradación del *ser* en *tener*. La fase presente de la ocupación total de la vida social, por los resultados acumulados de la economía, conduce a un desplazamiento generalizado del *tener* hacia el *parecer*, del cual todo "tener" efectivo debe obtener su prestigio inmediato y su función última (Debord 1994: 12)

A grandes rasgos, de lo que se trata es del cambio del predominio de las mediaciones socialmente organizadas entre los individuos y la posibilidad de construcción del mundo. En específico, el paso del ser al tener refiere a la crítica marxista del fetichismo de la mercancía, en tanto que hacía aparecer las relaciones entre los seres humanos como relaciones entre cosas. Del mismo modo, la época signada, en parte, por los cambios en las tecnologías de comunicación sumaría la mediación de las imágenes de modo que la relación con estas redefine todas las mediaciones anteriores (lenguaje y cosas-mercancías). La crítica de Marx también implicaba una crítica a la imaginación política de la época. Puesto que era la mediación entre las cosas y a través de ellas la que predominaba, no se podía confiar en las instituciones fundadas únicamente en deliberaciones formalmente democráticas, ni tampoco en la filosofía puramente contemplativa. Los obreros y la filosofía debían transformar al mundo y a las instituciones en su totalidad para poder tener parte de esa palabra, una vez realizada la crítica a la mercancía, es decir, deshechas las condiciones sociales que permitían tal fetichismo. No obstante, habría sucedido algo diferente, y el poder de la imagen en la época de la comunicación y la información implicaría una transformación ontológica en relación a la política y a la vida cotidiana como espectáculo (Debord 1996; Baudrillard 1983).

La consideración de la política como espectáculo podría pertenecer a cualquier época; sin embargo, lo que es relevante es el lugar que

tiene la espectacularización en las relaciones de cada período. Significa que la política profesional, como ámbito separado de la vida, se haría para ser exhibida como espectáculo. Es el ámbito, de hecho, en el que se encuentran las encuestas sobre las decisiones, incluso de principios y valores de candidatos y partidos (Baudrillard 1983).

¿La representación de qué está en juego aquí? Hay una suerte de círculo macabro a este respecto, puesto que, ante la aparente ausencia de sujetos políticos, la representación parece estar completamente arrojada a la opinión de las mencionadas audiencias. Sin embargo, para la opinión pública en general (Bourdieu 2000), esta es construida a partir de la elaboración de encuestas, que definen relativamente de antemano aquello que puede ser representado como opinión.

Lo anterior se agrava cuando nos aproximamos a la espectacularización de la vida como otra de las consecuencias de las transformaciones informáticas. Puesto que el fondo del asunto al que quiere llegar Debord (1996) es que el Espectáculo, como mercancía total y totalitaria, no es simplemente una dimensión separada a la cual la propia política se rendiría, seducida por el poder de representar imágenes que son su propia proyección, sino que lo que hace es presionar a las vidas cotidianas a asimilarse con la esfera del espectáculo, entendida en su forma restringida (Hollywood, por decir algo muy conocido), a pesar de todas las evidencias en su contra[7].

Por un lado, aquello que debería ser el espacio de la representación de actores para la lucha política está enfocado principalmente a producir contenidos para ser distribuido a través de los medios de información y comunicación. Unido a que la infraestructura que rige las conductas de los miembros de la sociedad estaría organizada y controlada de manera descentralizada, desterritorializada y anónima. Por otra parte, actores llamados a constituirse como tales para ser representados en sus intereses tendrían una doble mediación, que ya no puede ser considerada ideológica, puesto que el reino de las imágenes habría suplantado efectivamente al mundo (Debord 1994).

[7] A este respecto se podría analizar la relación entre lo mostrado en la red social de fotografías Instagram y la cotidianidad normal de los individuos.

3.5 Sociedad civil (y) Capital humano

En el modelo teórico de la matriz sociopolítica, la sociedad civil es sinónimo de base socioeconómica, considerando los actores sociales con sus relaciones y orientaciones culturales (Garretón et al. 2004). De manera que, a pesar de los diversos grados de densidad organizacional que tendrían, lo relevante de los actores estaría en la enunciación de aquello que les interesa propiamente, especialmente en tanto actores colectivos.

No obstante, las transformaciones en el mundo del trabajo y el modo en que el arte liberal de gobernar conduce las conductas implica desafíos para esta noción típicamente moderna.

La precarización del empleo es una realidad a escala global que va de la mano con el llamado giro lingüístico de la producción y el lugar que tiene el modelo de trabajo cognitivo, en la conformación de expectativas sociales, todo en el marco de la mantención de un extractivismo de recursos naturales en ciertas zonas del planeta (Fumagalli 2010; Svampa 2013; Llorey 2016). Esta precarización impone cierta igualdad que, sin embargo, desborda las posibilidades de representación, puesto que los precarios

> no pueden ser ni unificados ni representados, sus intereses son dispares, las formas clásicas de organización corporativista no funcionan. La miríada de precarios está dispersa en las relaciones de producción y entre distintos modos de producción que absorben y engendran subjetividades, despliegan su explotación económica y multiplican las identidades y los lugares de trabajo. Lo precario y disperso no es solo el trabajo, sino también la vida (Llorey 2016: 24)

Y algo fundamental para el vínculo entre sociedad civil y sistema de representación era su relativa consistencia:

> En la sociedad industrial —señala Garretón (2015b: 38)— lo normal era lo que llamábamos "congruencia de status": un obrero de bajo nivel de calificación [sic], bajo nivel educacional y, por lo tanto, de ingreso, de familia patriarcal y conciencia de su clase, sociabilidad entre compañeros de trabajo y voto comunista o socialista, es decir, de izquierda.

Hoy en día eso se habría roto, en parte, por las consecuencias de los diferentes procesos descritos. En concreto por una precarización

que descompone ciertas solidaridades anteriormente clave, en su asociación con lo que hemos llamado espectacularización de la vida cotidiana y que cabría entender como la producción/(re)presentación de esta, según criterios que olvidan las realidades concretas que se (re) presentan. A esto cabría sumarle la reflexión que proviene de la concepción neoliberal de la sociedad civil como sociedad compuesta por sujetos de interés, que deben encontrar la satisfacción de estos en la libre elección en el mercado (Foucault 2008). Interés de los aparatos del mercado por conocer los intereses de los individuos formalmente libres, para poder ofrecer mercancía y soluciones, en general, cada vez más personalizadas (Rose y Miller 2008).

Tal inclinación hacia el interés propone como indeseable, sino inútil, la representación de intereses por un órgano mayor (Llorey 2016). Y, sin embargo, lo fundamental no sería la propuesta sino las condiciones de aceptación de aquella puesto que, dada las altas tasas de precarización y el orden simbólico individualizante de la espectacularización de la cotidianidad, la noción de capital humano desarrollada por Becker encuentra una altísima penetración en Chile (Rodríguez 2016). Esta noción y su despliegue producen, antes que una ideología de empresarios de sí mismos, una exigencia institucional, en términos de las habilidades reconocidas para los empleos (tradicionales incluidos) o los elementos necesarios para la postulación de proyectos o becas, o las presiones a la formación continua, etc. De modo que se instala como un principio de subjetivación (Foucault 2006, 2007; Marazzi 2013), es decir, como principio de autocomprensión y regulación que se despliega siempre sobre transformaciones muy materiales operadas con anterioridad. Característico es el caso de Chile que vivió las transformaciones estructurales sin necesidad de justificación alguna, exponiendo el vínculo estrecho entre neoliberalismo y violencia. Esto quiere decir que, más allá de la forma en que se conciban, el esfuerzo por la solución individual a los problemas colectivos es exigida para la participación en las instituciones (Araujo y Martuccelli 2012).

De este modo, la sociedad civil estalla tanto en relación a la dimensión que podría representar, como respecto a aquella que tiene que ser representada. El punto problemático es que esto que ha sido generado por la práctica, es decir, a través de hábitos y afectos, no

puede ser modificado por decreto, por lo que antes de pensar en cómo componer de nuevo una cierta correspondencia entre elementos que niegan sistemáticamente aquello que les daría su razón de ser[8], cabría pensar en la *polis* como la intensificación reflexiva de estas problemáticas, por parte de organizaciones políticas y, por tanto sociales, ya existentes.

4. Sociología y complicidad. Metodologías de intensificación.

A modo de conclusión, expondremos brevemente tres principios que, desviando la idea de la reconstrucción de la *polis*, intentan pensarse considerando las denominadas consecuencias ontológicas de conclusiones teóricas, sobre las transformaciones históricas de las últimas décadas.

A grandes rasgos estas consecuencias estarían vinculadas a los tres ejes mencionados de la siguiente forma: i) el problema del Estado "gobernado" a distancia, atravesado y desbordado por la integración en los mercados globales, obliga a pensar la política más allá de la dimensión funcionalmente diferenciada. Esto no por un acto de gusto o voluntad, sino en la medida de la constatación de que las decisiones tradicionalmente consideradas como políticas no son tomadas en los órganos estatales; ii) desafío a la propia noción de representación, atravesada por la política como espectáculo, es decir, pensada en relación a la recepción de públicos antes que en la participación de actores y por la espectacularización de la vida cotidiana, que relativiza la posibilidad de volver a una coherencia respecto a posiciones representadas; iii) los individuos exigidos a pensarse como empresarios de sí mismos y que deben rentabilizar un capital humano modifican la aparente transparencia de una sociedad civil, como material disponible para la politización. Oscuridad en los deseos, oscuridad en la búsqueda de satisfacción. Obligación de pensar nuevamente la relación entre acción y representación, en donde pensar nuevamente significa, sobre todo, pensarla bajo otros términos.

[8] A saber: que en el Estado se aloja la política; que se representan intereses de actores colectivos políticamente determinados; que existen actores que buscan prioritariamente la solución de sus problemas a través de la participación en la esfera política formal.

Desearíamos, entonces, pensar una sociología que tome brutalmente en serio el aspecto inmanente de toda asociación entre elementos que constituirán lo social, que se haga cómplice de esa existencia, intensificando sus potenciales (Deleuze 2005; Latour 2013). Y esto, precisamente, porque quizás las consecuencias más relevantes para el futuro de nuestras sociedades estén pasando por aquello que ni puede ser dicho ni representado pero que de todas formas acontece.

Esto implica una mirada que no espera ver sujetos ni evalúa lo que describe en relación a lo que todavía no es, sino una perspectiva que, siguiendo a Tarde (2006) y Latour (2013), vaya en búsqueda de la asociación, de la concatenación, del efecto inmanente y sus condiciones de producción y despliegue. El punto de vista de lo infinitesimal (Deleuze y Guattari 2002; Tarde 2006; Deleuze 2014) y de la asociación excesiva, antes que de la deuda de completitud (Latour 2013). Y, al mismo tiempo, sin perder de vista que dentro de esto el papel que le cabe a la ciencia social no es el de una neutralidad ingenua, pero tampoco parece probable la figura del intelectual orgánico, dadas las condiciones de producción de conocimiento. Es una posición, pues, de cómplice, de intensificación de procesos (o contagios) actualmente existentes. Para ello, tres principios que son, a la vez, el inicio de un desarrollo teórico y metodológico:

4.1 Que la sociología no tiene que inventar los movimientos

Cuando se abordan los movimientos, o los actores desde aquello que adeudan para constituirse como movimientos o actores propiamente tal, se da la impresión (sea esto buscado o no) de la necesidad de la ratificación y reconocimiento sociológico de aquello que se realiza en la práctica. Esto, en cierta medida, aleja a los propios movimientos en constitución de las lecturas sociológicas, pero también implica un problema epistemológico para las ciencias sociales, en tanto que la comparación con aquello que todavía no es lo que observamos puede llevar aparejado dificultades para reconocer especificidades y potencias de aquello que efectivamente acontece. Un ejercicio conformador de *polis*, como posibilidad de constituir un mundo, de parte de las ciencias sociales, sería entrar en diálogo con lo que es y no demandar que se cumpla un estándar que puede ser, sencillamente, irrecuperable.

4.2 Que las asociaciones desbordan la sociedad

Si únicamente fuera posible describir la sociedad como sociedad moderna, entonces el objeto sociológico en sí mismo estaría en condiciones de mutar. El diálogo con aquello que es implicaría un arsenal metodológico para examinar el *socius* (Tarde 2006) antes que evaluar el carácter social, o no, de tal o cual fenómeno. En este sentido, el *socius*, como aquello que en la asociación entre elementos heterogéneos constituye algún tipo de entidad, por cierto provisoria, posibilita no verse en la obligación de ver el mundo en base a los ámbitos cuya separación teórica es desmentida por la práctica, como la política y la economía. En ese sentido, las asociaciones parecen desbordar la sociedad, tanto en relación a modos de ejercicio del poder, como respecto de la organización de formas de vida que se oponen a la forma de vida predominante. El momento estratégico como anterior al momento estructural, no solo temporal, es decir, lo que viene, lo que se fragua, siempre se daría al nivel de las asociaciones múltiples y móviles, antes que en las sólidas categorías que caracterizaron la modernidad (Deleuze 2014).

4.3 Que las soluciones son políticas y no técnicas. O de la intensificación

Evitar pensar desde fronteras deducidas de un arreglo social anterior, que se modificó radicalmente en el denominado cambio de siglo, posibilita trazar nuevas fronteras, pudiendo describir y comprender cómo se organizan quienes se enfrentan a la actualidad, sin verse en la obligación de tener que plantear un juicio respecto de lo que deberían ser. Sin embargo, esto puede fácilmente caer en una fascinación metodológica, que ignore por ello las asimetrías provenientes de la matriz anterior. Por tal razón, el tercer principio debe ser entendendido como que, desde las ciencias sociales, no se trata de solucionar problemas, puesto que esto sería concebirlos en forma técnica y, por tanto, universalizar el modelo de relaciones presentes como el único modelo posible, es decir, hacer real el juicio sobre el fin de la historia. Más interesante podría ser buscar la intensificación de las formas de organización actualmente existentes, para que cuestionen, critiquen, debatan, propongan, actúen

o reflexionen. Esto implicaría buscar nuevas formas de implicación entre la comprensión de los fenómenos sociales y la acción, que llamaremos por el momento metodologías de intensificación. Asimismo, implica una concepción de la política más allá del ámbito funcional diferenciado. Esto va en línea con toda una reflexión crítica (Corcuff 2013) pero además estaría en sintonía con la exposición de la política en estrecho vínculo con la ética, esto es, de la política como modo de vida. En ese sentido, recuperar la *polis* requiere recuperar en la práctica la potencia humana de decidir, en la medida de su materialidad, cómo se quiere vivir, para lo cual la delegación/representación política clásica es solo una opción entre otras.

Bibliografía:

Agamben, G. 1998. *Homo Sacer. El poder soberano y la nuda vida*. España: Pre-Textos.

Araujo, K. y Martuccelli, D. 2012. *Desafíos comunes: retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Santiago de Chile: LOM Ediciones

Archer, M. 2009. *Teoría social realista. El enfoque morfogenético*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.

Baudrillard, J. 1983. *Les stratégies fatales*. París: Grasset & Fasquelles.

Barozet, E. 2006. El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile. *Revista de Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile* 20, 69-96.

Beasley-Murray, J. 2010. *Poshegemonía. Teoría política y América Latina*. Buenos Aires: Paidós.

Beck, U. 2000. Retorno a la teoría de la 'sociedad del riesgo'. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* 30, 9-20.

Berardi, F. 2007. *Generación post-alfa: patologías e imaginarios en el semiocapitalismo*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Blanchot, M. 2002. *La comunidad inconfesable*. Madrid: Editora Nacional.

Boltanski, L. y Chiapello, E. 2002. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.

Bourdieu, P. 2000. *La miseria del mundo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Bourdieu, P. 2007. *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Brossat, A. 2008. *La democracia inmunitaria*. Santiago de Chile: Palinodia.

Castro-Gómez, S. 2010. *Historia de la gubernamentalidad. Razón de Estado, liberalismo y neoliberalismo en Michel Foucault*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.

Calderón, F. 2004. *¿Es sostenible la globalización en América Latina?* Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.

Castel, R. 2001. *Propiété privée, propiété sociale, propiété de soi. Entretiens sur la construction de l'individu moderne*. París: Fayard.

Castel, R. 2002. *La metamorfosis de la cuestión social*. Madrid: Paidós.

Castells, M. 1997. *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza.
Castro-Gómez, S. 2010. *Historia de la gubernamentalidad. Razón de Estado, liberalismo y neoliberalismo en Michel Foucault*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
Corcuff, P. 2013. *Las nuevas sociologías: principales corrientes y debates*. Buenos Aires: Siglo XXI.
Chamayou, G. 2016. *Teoría del dron*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
Cunill, N. 1997. *Repensando lo público a través de la sociedad*. Caracas: Nueva sociedad.
Debord, G. 1994. *La sociedad del espectáculo*. Edición Online
Deleuze, G. 2005. *Derrames entre el capitalismo y la esquizofrenia*. Buenos Aires: Cactus.
Deleuze, G. 2014. *El poder. Curso sobre Foucault*. Buenos Aires: Cactus.
Deleuze, G. y Guattari, F. 2002. *Mil Mesetas. Capitalismo y esquizofrenia II*. Valencia: PreTextos.
De la Fuente, G. 2010. Continuidades y cambio de la Matriz Sociopolítica en Chile desde la reinauguración democrática. *Revista de Sociología* 24, 179-197.
Domingues, J. 2015. Proyecciones de la teoría sociológica en América Latina: descripción, análisis y diagnóstico de la modernidad. Disponible en: http://journals.openedition.org/polis/10968 [09 de febrero 2018]
Dubet, F. y Martuccelli, D. 2001. *¿En qué sociedad vivimos?* Buenos Aires: Losada.
Esposito, R. 2003. *Communitas: origen y destino de la sexualidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
French-Davis, R. 2004. *Chile: entre el neo-liberalismo y el crecimiento con equidad*. Buenos Aires: Siglo XXI-OSDE.
Foucault, M. 2007. Nacimiento de la Biopolítica: Cursos en el Collège de France: 1978-1979. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
Foucault, M. 2006. Seguridad, territorio y población: Curso en el Collège de France: 1977-1978. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
Fukuyama, F. 1992. *El fin de la historia y el último hombre*. Madrid: Planeta.
Fukuyama, F. 2004. *La construcción del Estado: hacia un nuevo orden mundial en el siglo XXI*. México D. F.: Siglo XXI.
Fumagalli, A. 2010. *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de Sueños.
Gárate, M. 2012. *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago de Chile: Editorial Universidad Alberto Hurtado.
Garreton, M. A. 2007. *Del postpinochetismo a la sociedad democrática. Globalización y política en el Bicentenario*. Santiago: Random House Mondadori.
Garretón, M. A. 2013. *Neoliberalismo corregido y progresismo limitado. Los gobiernos de la Concertación en Chile, 2010-2012*. Santiago de Chile: ARCIS-CLACSO-El Desconcierto.
Garretón, M. A. 2014. *Las ciencias sociales en la trama de Chile y América Latina. Estudios sobre transformaciones sociopolíticas y movimiento real*. Santiago de Chile: LOM.
Garreton, M. A. 2015a. La recomposición de la triple vocación de la ciencia social en América Latina. Disponible en: http://polis.revues.org/11173 [09 de febrero 2018]

Garreton, M. A. 2015b. *La sociedad en que vivi(re)mos. Introducción sociológica al cambio de siglo*. Santiago de Chile: LOM.
Garretón, et al. 2004. *América Latina en el siglo XXI. Hacia una nueva matriz socio-política*. Santiago de Chile: LOM.
Giddens, A. 1993. *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza.
Góngora, M. 1981. *Ensayo histórico sobre la noción de Estado en Chile en los siglos XIX y XX*. Santiago de Chile: La Ciudad.
Grez, S. 2005. Escribir la historia de los sectores populares. ¿Con o sin la política incluida? A propósito de dos miradas a la historia social. *Política* 44, 17-31.
Harvey, D. 2007. *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
Jocelyn-Holt, A. 1997. *El peso de la noche. Nuestra frágil fortaleza histórica*. Buenos Aires: Ariel.
Latour, B. 2013. *Investigación sobre los modos de existencia. Una antropología de los modernos*. Buenos Aires: Paidós.
Lazzarato, M. 2013. *La fábrica del hombre endeudado: ensayo sobre la condición neoliberal*. Buenos Aires: Amorrortu.
Llorey, I. 2016. *Estado de inseguridad. El gobierno de la precariedad*. Madrid: Traficantes de sueños.
Lemm, V. 2010. *La filosofía animal de Nietzsche. Cultura, política y animalidad del ser humano*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales
López, S. 2009. *Breve tratado para atacar la realidad*. Buenos Aires: Tinta Limón.
Luhmann, N. 2006. *Sociología del riesgo*. México D. F.: Universidad Iberoamericana.
Marazzi, C. 2014. *Capital y lenguaje: hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires: Tinta Limón.
Mascareño, A. 2009. Acción y estructura en América Latina. De la matriz sociopolítica a la diferenciación funcional. *Persona y Sociedad* 23(2), 65-89.
Mascareño, A. 2013. La incompletitud de la autopoiesis. Irritación, codificación y crisis. En Razeto, P. y Ramos, R. (eds.) *Autopoiesis. Un concepto vivo*. Santiago de Chile: Universitas.
Massey, D. 2016. "El lenguaje de la economía". En Estupiñán, M. (ed.) *El ABC del neoliberalismo*. Viña del Mar: Communes.
Mayol, A. et al. 2013. *El Chile profundo. Modelos culturales de la desigualdad y sus resistencias*. Santiago de Chile: Liberalia.
Meadows, D. H. et al. 1972. *Los límites del crecimiento: informe al Club de Roma sobre el predicamento de la Humanidad*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
Mezzadra, S. 2005. *Derecho de fuga: Migraciones, ciudadanía y globalización*. Madrid: Traficantes de sueños.
Miller, P. y Rose, N. 2008. *Governing the Present. Administering Economic, Social and Personal Life*. Cambridge: Polity Press.
Moulian, T. 2001. *Chile. Anatomía de un mito*. Santiago de Chile: LOM.
PNUD. 1998. *Las paradojas de la modernización. Informe sobre Desarrollo Humano en Chile*. Santiago de Chile: PNUD.
PNUD. 2002. *Nosotros los chilenos: un desafío cultural*. Santiago de Chile: PNUD.
PNUD. 2012. *Bienestar subjetivo: el desafío de repensar el desarrollo en Chile*. Santiago de Chile: PNUD.
PNUD. 2014. *Auditoría a la democracia chilena*. Santiago de Chile: PNUD.

Ocampo, J. A. 2004. *América Latina y el Caribe en la era global*. Bogotá: CEPAL-Alfaomega.
Preda, A. 2009. *Framing finance: The boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
Rendueles, C. 2013. *Sociofobia*. Madrid: Capitán Swing.
Rodríguez, R. 2016. Capital Humano (101-124). En Estupiñán, M. (ed.) *El ABC del neoliberalismo*. Viña del Mar: Communes.
Sader, E. 2008. *Refundar el Estado. Posneoliberalismo en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones CTA
Sokol, R. 2009. *Relating to Environments: a New Look at Umwelt*. USA: Information Age Publishing.
Svampa, M. 2013. Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración en América Latina. Disponible en: http://www.unesco.org.uy/shs/red-bioetica/fileadmin/shs/redbioetica/Consenso_de_Commodities.pdf [9 de febrero de 2018]
Tarde, G. 2006. *Monadología y sociología*. Buenos Aires: Cactus.
Torche, F. 2005. Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. *American Sociological Review* 70(3), 422-450
Touraine, A. 1989. *Política y sociedad en América Latina*. Madrid: Espasa.
Touraine, A. 1997. *¿Podremos vivir juntos? Iguales y diferentes*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
Virno, P. 2013. *Y así sucesivaente, al infinito. Lógica y antropología*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
WWF. 2012. *Living Planet Report. Biodiversity, Biocapacity and Better Choices*. Switzerland: WWF International.

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

INTRODUCCIÓN

Por favor lea estas instrucciones cuidadosamente y sígalas estrictamente para asegurarse de que la publicación de su artículo sea lo más eficiente posible. Los editores se reservan el derecho de devolver los manuscritos que no sigan estas instrucciones.

Todo el material requerido para la publicación en *Economía y Política* debe ser enviado por email a la revista *Economía y Política* (economiaypolitica@uai.cl). Los trabajos remitidos para su publicación deben ser originales, no publicados con anterioridad en algún otro idioma y no deben estar bajo revisión para publicación en alguna otra revista chilena o extranjera. Si el artículo es aceptado no puede ser posteriormente publicado en otra publicación seriada. Si los artículos incluyen figuras, tablas o materiales previamente publicados que escapen a las normas de citación científica, se deben obtener los permisos de uso de propiedad intelectual con anterioridad al envío a la revista.

INSTRUCCIONES GENERALES

Los artículos podrán tener una de extensión de entre 8.000 y 12.000 palabras. Esto incluye la totalidad del artículo: título del artículo, autor/es, resumen en español e inglés, palabras clave en español e inglés, nota de autor/es, notas de agradecimiento, notas en general, cuerpo de texto y bibliografía utilizada. Los artículos deben estar claramente escritos en español o inglés, y deben ser remitidos en formato electrónico en hoja tamaño carta con márgenes de 25mm en la parte superior e inferior y 31mm en los costados, en fuente Times New Roman, cuerpo 12, espaciado 1,5, tanto en cuerpo de texto como en notas y citas.

Los autores deben enviar un único archivo con el manuscrito completo (primera página, resumen/*abstract*, palabras clave/*keywords*, texto, figuras). Esto facilita el proceso editorial y ahorra tiempo a los árbitros. Se debe aplicar esto tanto a la versión original como a cualquier reenvío posterior. Textos y figuras deben ir después de la bibliografía y ser referidos en el texto bajo la indicación: 'Insertar Figura N° / Tabla N° aquí'. Use nombres de archivo breves cuando grabe su documento para envío y evite caracteres especiales, símbolos, puntuaciones y otros que puedan interferir en la lectura del archivo.

La revista emplea sistema de referencias dentro del texto con bibliografía al final. Reduzca al máximo las notas a pie de página en su texto. En caso de ser alguna imprescindible, use el sistema automático de notas de Word, sitúe la indicación de nota después de la puntuación y emplee en ellas las mismas normas de referencia. Evite el uso de subrayados, itálicas, negritas o comillas para poner énfasis en sus frases. Itálicas sólo deben aplicarse en títulos de publicaciones o para expresiones en idiomas extranjeros; negritas sólo para títulos de secciones; comillas dobles sólo para citas textuales en el cuerpo del texto; comillas simples sólo para destacar determinados conceptos; el subrayado no se aplica en ninguna situación. No indexe ningún párrafo, salvo las citas textuales de más de 40 palabras como se indica más abajo.

Antes de enviar su artículo a revisión elimine del cuerpo del texto cualquier indicación que pueda señalar una relación a la autoría del texto, del/los autor/es. *Economía y Política* emplea el sistema de revisión anónima de pares (dos evaluadores por artículo). Cualquier referencia al/los autor/es que aparezca en el texto, será causal de eliminación del artículo del proceso de revisión. En el caso excepcional de alguna autocitación, el/los autor/es deberá/n referirse a sí mismo/s como '(Autor 1 Año)', '(Autor 2 Año)', etc., y no incluirse en la bibliografía.

PÁGINA DE INICIO

La primera página del artículo deberá contener el título del mismo y centrado bajo éste, el nombre del/los autor/es con su primer nombre y un único apellido (no se aceptarán nombres artificialmente compuestos del tipo 'Raúl Rojas-Artiagoitía' o similares). Además se deberá proveer de un *header* de menos de 40 caracteres.

Sólo se indicarán los datos de contacto del/los autor/es principal/es. Una nota a pie de página con asterisco (*) deberá indicar Centro o Departamento al que pertenece, Universidad y su email institucional. Luego de esto se pueden escribir los agradecimientos generales o financiamientos asociados a la investigación del artículo.

Bajo el/los autor/es debe incluirse un resumen en español de no más de 300 palabras. El resumen debe ser comprensible para los lectores antes de haber leído el artículo. Allí, cualquier referencia o cita debe ser evitada. Es de vital importancia que el resumen refleje el problema central y conclusiones del artículo. Puede indicar también el tipo de metodología de investigación empleada si esto viene al caso. El *abstract* en inglés debe ser una traducción del resumen en español. Se solicitan también cinco palabras clave, en español e inglés, que reflejen el contenido del artículo. Recuerde que estas palabras clave son los identificadores de su artículo; de ellas depende que éste pueda ser encontrado en los temas de investigación afines.

REFERENCIAS

La revista *Economía y Política* emplea el sistema de referencias incluido en el texto y la bibliografía al final. En el texto, cada referencia debe ser indicada con su autor y año, así como debe incluirse el número de página citada si se trata de una cita textual.

Las citas dentro del texto iguales o menores a 40 palabras deben ir entre comillas dobles y al final (Autor Año: Página). Ej.: (Smith 2013: 235); si la cita emplea dos páginas: (Smith 2013: 235-6). Si el nombre del autor se escribe en el texto, sólo año y número de página son necesarios entre paréntesis. Ej. "Como sostiene A. Smith (2013: 235-6)...". En estos casos, cualquier puntuación va después de la referencia. Igualmente, cuando los autores se nombran en el texto, indique la primera vez su inicial y su apellido; luego emplee sólo su apellido.

Cuando las citas son mayores a 40 palabras, éstas deben ir sin comillas con margen interno de 10mm (además de los márgenes de la página), tanto al lado izquierdo como al derecho. Estos pasajes no se deben subrayar ni poner en itálica. El punto final va luego de concluida la cita textual. Después de ello se

introduce la referencia bajo la forma (Autor Año: Página), al igual que en el caso anterior. Después de la referencia no hay puntuación.

Emplee las siguientes indicaciones para situaciones puntuales:

• Separe las publicaciones del mismo autor con comas. Ej. (Marx 2001, 2003, 2010).

• Separe distintos autores en una misma referencia con comas. Ej. (Smith 2013, Marx 2010, Hobsbawm 2010).

• Distinga obras de un mismo autor o archivo y de un mismo año con letras correlativas. Ej. (Hobsbawm 2011a, 2011b). Ponga atención en que la forma (Hobsbawm 2011, 2011a, 2011b) es incorrecta. Si la obra citada no tiene año, sustituya año por s/f. Si cita más de una obra del mismo autor o cita la misma fuente de archivo sin año, agregue letras correlativas entre paréntesis cuadrado. Ej. (AHA s/f[a], s/f[b]).

• Para casos de más de un autor en referencia de texto emplee la siguiente forma: (Smith, Marx y Hobsbawm 2013). No use &.

• Para casos de más de tres autores emplee la siguiente forma: (Adorno et al. 2013), e incluya a todos los autores en bibliografía.

• No emplee indicaciones del tipo op.cit., ibid., idem, etc. Cada referencia debe ser señalada en su modalidad respectiva.

• Nunca use p. o pp. para la indicación de páginas. Éstas quedan reservadas para la sección de reseñas en la referencia a un único libro.

• Al indicar las páginas tanto en las referencias dentro del texto como en la bibliografía al final, elimine los dígitos de la decena que se repite. Ej.: (Vargas 2012: 423-5). Ponga atención en que la forma (Vargas 2012: 423-425) es incorrecta. Para indicar las fojas de fuentes de archivo utilizar numeración completa. Ej.: (AHA 1817: 271-275). Ponga atención en que la forma (AHA 1817: 271-5) es incorrecta.

• Organice la bibliografía en orden alfabético por apellidos. Los autores con más de una referencia deben ser ordenados por año, con la publicación más antigua (o s/f cuando exista) en primer lugar. En estos casos, repita el nombre de los autores. No emplee guiones.

• En los casos en que el argumento requiera indicar año original de publicación, hágalo del siguiente modo: (Marx 2010 [1963]).

• Títulos de libros, revistas y periódicos deben ir en itálica e indicar año. No use abreviaciones. Sólo archivos se abrevian.

• Títulos de capítulos de libro, artículos o páginas de internet deben ir en texto normal (no en itálica). No se deben poner entre comillas simples ni dobles.

• Títulos de capítulos de libro, artículos o páginas de internet en español, francés o portugués deben llevar mayúscula sólo en la primera palabra; en inglés, en todas las palabras con excepción de artículos o conjunciones; en alemán, en la primera palabra y en los sustantivos.

El formato para los diversos tipos de referencia bibliográfica es el siguiente:

A. Referencias de libros

Apellido, Inicial del nombre. Año. *Título del libro*. Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplos:

Hegel, G.W.F. 1991. *Elements of the Philosophy of Right*. Cambridge: Cambridge University Press.

Marx, K. y Engels, F. 2008. *The Manifesto of the Communist Party*. London: Pluto Press.

Smith, A. 2007. *The Wealth of Nations*. Hampshire: Harriman House Ltd.

Luhmann, N. 1997a. *Die neuzeitliche Wissenschaften und die Phänomenologie*. Wien: Picus Verlag.

Luhmann, N. 1997b. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.

B. Capítulos de libros

Apellido, Inicial del nombre. Año. Título de capítulo de libro (páginas en libro). En Apellido del editor, Inicial nombre del editor (ed. o comp.), *Título del libro*. Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplos:

Bilbao, F. 1995. Iniciativa de la América (53-66). En Zea, L. (comp.), *Fuentes de la cultura latinoamericana*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

Wetz, F.J. 1998. Die Begriffe Zufall und Kontingenz (27-47). En Graevenitz, G. y Marquard, O. (eds.), *Kontingenz*. München: Wilhelm Fink Verlag.

C. Artículos de revistas

Apellido, Inicial del nombre. Año. Nombre del artículo. *Nombre de la revista* volumen(número), números de página.

Ejemplos:

Askeland, G.A. y Bradley, G. 2007. Linking Critical Reflection and Qualitative Research on a Social Work Programme in Africa. *International Social Work* 50(5), 671-85.

Dowd, K. 2009. Moral Hazard and the Financial Crisis. *Cato Journal* 29(1), 141-66.

McKinnon, K. 2007. Postdevelopment, Professionalism, and the Politics of Participation. *Annals of the Association of American Geographers* 97(4), 772-85.

D. Artículos de internet

Apellido, Inicial del nombre. Año. Nombre del material. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Ejemplos:

Greenspan, A. 2010. Testimony of Alan Greenspan. Financial Crisis Inquiry Commission. Disponible en: http://fcic.law.stanford.edu/hearings/testimony/subprime-lending-and-securitization-and-enterprises [3 de febrero 2012].

FFIEC 2009. Community Reinvestment Act. Background & Purpose. Disponible en: http://www.ffiec.gov/cra/history.htm [21 de abril 2013].

E. Publicaciones periódicas de internet con y sin autor

Con autor: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica* [Online, día de mes de publicación]. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Sin autor: *Título de la publicación periódica* Año. Título del artículo [Online, día de mes de publicación]. Disponible en: URL [día de mes año de acceso al material].

Ejemplos:

Habermas, J. 2012. Wir brauchen Europa! *Die Zeit* [Online, 8 de octubre]. Disponible en: http://www.zeit.de/2010/21/Europa-Habermas [21 de abril 2013].

Batty, D. 2002. How the Other Half Lives. *The Guardian* [Online, 9 de agosto]. Disponible en: http//society.guardian.co.uk/socialcarestaff/story/0,1141,771997,00.html [9 de agosto 2002].

The Economist 2013. Beyer Gets the Boot [Online, 18 de abril]. Disponible en: http://www.economist.com/blogs/americasview/2013/04/education-chile [19 de abril 2013].

F. Tesis y documentos de trabajo

Tesis: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título de la tesis. Tesis (grado), Universidad.

Documentos de trabajo: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del documento de trabajo. Número, Institución que publica documento.

Ejemplos:

Lomné, G. 2003. Le lis et la grenade. Mise en scène et mutation imaginaire de la souveraineté à Quito et Santafé de Bogotá (1789-1830). Tesis (PhD), Université de Marne-la-Vallée.

Repetto, A. 2013. Vulnerabilidad y oportunidades: Los jóvenes inactivos de Chile. Working Paper 031, Universidad Adolfo Ibáñez.

G. Archivos

Fuentes con nombre: Sigla de archivo Año (Nombre completo del archivo, Ciudad). Nombre del documento, fecha exacta. Sección, Fondo, Tomo/Volumen/Legajo. Para estas últimas indicaciones, abreviar así: T. (Tomo), Vol. (Volumen), Leg. (Legajo).

Fuentes sin año: Sigla de archivo s/f (Nombre completo del archivo, Ciudad). Nombre del documento. Sección, Fondo, Tomo/Volumen/Legajo. Para estas últimas indicaciones, abreviar así: T. (Tomo), Vol. (Volumen), Leg. (Legajo).
Ejemplos:
AGN 1815 (Archivo General de la Nación, Bogotá). Miguel Palatino a Morillo, 9 de diciembre 1815. Sección Archivo Anexo, Fondo Guerra y Marina, T. 132.
AGN s/f (Archivo General de la Nación, Bogotá). Sección Archivo, Fondo Historia, Anexo, T. 13.
RAH s/f[a] (Real Academia de Historia, Madrid). Copiador de las sentencias dictadas por el Consejo de Guerra Permanente. Colección Pablo Morillo, Leg. 9/7710.

H. Periódicos impresos
Con autor: Apellido, Inicial del nombre. Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica*, N°, día de mes año, página o páginas.
Sin autor: *Título de la publicación* Año. Título del artículo. *Título de la publicación periódica*, N°, día de mes año, página o páginas.
Ejemplos:
Henríquez, C. 1812. Prospecto. *La Aurora de Chile,* 12 de febrero 1812, 1.
El Zurriago 1827. Bustos. *El Zurriago*, N° 1, 16 de diciembre 1827, 3-4.
El Mercurio 2014. Debate en la Cámara. *El Mercurio*, 21 de octubre 2014, A3.

ECONOMÍA Y POLÍTICA

WWW.ECONOMIAYPOLITICA.CL

ECONOMIAYPOLITICA@UAI.CL

AVENIDA DIAGONAL LAS TORRES 2640,
EDIFICIO DE PREGRADO
PEÑALOLÉN, SANTIAGO, CHILE

UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ