

Reflexiones en torno al Estado y al saqueo imperialista. Un análisis sobre las inversiones extranjeras directas en el sector minero argentino.

Alvarez Laura.

Cita:

Alvarez Laura (2013). Reflexiones en torno al Estado y al saqueo imperialista. Un análisis sobre las inversiones extranjeras directas en el sector minero argentino. XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-010/443>

**XIV Jornadas
Interescuelas/Departamentos de Historia
2 al 5 de octubre de 2013**

ORGANIZA:

Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras

Universidad Nacional de Cuyo

Número de la Mesa Temática: 52

Título de la Mesa Temática: El modelo extractivo exportador. Fundamentos teóricos, casos recientes y controversias.

Apellido y Nombre de las/os coordinadores/as: Grigera Juan, Machado Horacio y Onofrio Sergio.

**REFLEXIONES EN TORNO AL ESTADO Y AL SAQUEO IMPERIALISTA.
UN ANÁLISIS A PARTIR DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
DIRECTAS EN EL SECTOR MINERO ARGENTINO.**

Laura Alvarez

(UNQ-CONICET)

Lia2081@yahoo.com

Introducción

Con el boom de las inversiones extranjeras directas (IED) en sectores de la economía que suelen denominarse “extractivos”, junto con la proliferación de conflictos

en torno a este tipo de actividades, emergieron debates en torno a la caracterización de esta “nueva” forma de extractivismo¹ (o saqueo) imperialista, a cuáles son sus causas y cuáles sus efectos.

Dentro de las concepciones de saqueo más difundidas se encuentran aquellas que refieren a la extracción -entendida como un robo- de recursos naturales de unos países a otros países, perpetrado en conjunto con las empresas multinacionales². Incluidas en estas miradas se insertan, a su vez, aquellas que afirman que este tipo de saqueo existe hace más de 500 años en América Latina, pero que en la actualidad habría adquirido nuevas características. Un ejemplo de estas posturas lo constituye quienes afirman que:

A comienzos del siglo XXI, pasados quinientos años, la intensidad renovada por la apropiación y explotación de los recursos minerales se expresa en la multiplicación de mega proyectos de extracción en todo el continente. Pero, a diferencia de épocas pasadas, las condiciones tecnológicas permiten ahora prescindir de grandes contingentes de fuerza de trabajo. Las poblaciones locales, entonces, se transforman en víctimas de procesos de vaciamiento territorial que las excluyen de sus lugares de pertenencia, al mismo tiempo en que destruyen a los ecosistemas con los cuales han convivido, a veces, desde tiempo inmemorial (Alimonda, 2011: 11).

De este modo, se destaca el uso de nuevas tecnologías, menor empleo de la fuerza de trabajo como una características de la nueva forma de saqueo extractivista.

Otros autores, aunque en consonancia con ello, explican este proceso como una relación de “intercambio ecológico desigual” y destacan como parte de ésta, no sólo la extracción y exportación de recursos naturales desde los países periféricos hacia los países centrales en términos de valor económico, sino también, en términos de energía y materia. De esta manera, consideran como “imperialismo ecológico” aquel que, suponiendo un control sobre los recursos naturales, “crea asimetrías en la explotación del ambiente e intercambio desigual” (Clark and Foster, 2012: 101).

¹ Una revisión de los distintos usos y definiciones que ha tenido esta conceptualización puede encontrarse en Alvarez, L., Grigera, J. (2012): “¿Primarización, desposesión o extractivismo? Un análisis de las tradiciones teóricas detrás de los modelos para explicar los agronegocios y la megaminería en la Argentina de la postconvertibilidad”, presentado en las Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos, Universidad Nacional de Cuyo Mendoza.

² Según esta concepción, las empresas multinacionales responden a los intereses de esos Estados centrales o estos estados responden a los intereses de estas empresas, observándose de un modo u otro una relación instrumental, empresa-estado.

En este tipo de análisis el punto de partida para comprender el boom de los grandes capitales internacionales en los países periféricos como Argentina, pareciera ser aquella desigualdad entre estados. Si rastreamos el origen de esa explicación, en primer lugar podemos encontrarla en la idea del dualismo que sostiene que el mundo está dividido entre 'centro' y 'periferia'. Y, en segundo lugar, en la ya conocida teoría del deterioro de los términos de intercambio para América Latina (o más ampliamente para los países exportadores de materias primas) también conocida como "teoría del intercambio desigual" (Alvarez y Grigera, 2012).

Más allá del asidero de estas concepciones, consideramos que es necesario analizar el rol del Estado nación en la atracción de capitales. Por lo tanto, partiremos de ver el crecimiento de las IED en determinados sectores de la economía como un proceso complejo en el que se combinan el desarrollo tecnológico, las características propias de cada actividad, las denominadas "ventajas competitivas" que ofrecen los Estados nación a los capitales, entre los cuales se encuentran los incentivos directos y los indirectos, las condiciones políticas –como por ejemplo, los conflictos sociales que existan alrededor del avance de la actividad en cuestión- y económicas generales del territorio determinado.

En suma, en este trabajo nos proponemos pensar este fenómeno como parte de un proceso más complejo que incluye tanto cambios en la forma Estado, como en funciones históricas de éste, pero siempre desde la relación Estado-capital global. Nos abocaremos particularmente en esta ponencia, al análisis de dos aspectos fundamentales de esta relación. Por una parte, en las IED como una forma determinada que adquiere el capital global. Por otro lado, en la definición de Estado y en la función de atracción de capitales.

Las Inversiones Extranjeras Directas y sus características

Para abordar el concepto de Inversiones Extranjeras Directas (IED), comenzaremos por definir las como una forma específica que asume el capital, entendiendo a éste como una forma diferenciada de relación social capitalista, que existe en tanto el trabajo es subordinado para producir plusvalía y así poder garantizar la reproducción del capital. Sin embargo, al ser el trabajo la única fuente de generación de valor, este proceso sólo puede darse territorialmente, asumiendo la forma de capital productivo. Por esta razón, el movimiento del capital puede explicarse como la unidad dialéctica de la circulación (su movilidad) y la producción (su fijación), pero, a su vez,

comprendiendo que aquello que se nos aparece, aquello que se mueve, no es un objeto sino una relación social fetichizada (Holloway, 2003: 119). En resumen: las Inversiones Extranjeras Directas son una de las modalidades específicas de ese momento de la fijación de capital a escala del mercado mundial, o sea, de aquella relación social fetichizada que debe encontrar su territorio para poder existir como tal.

A su vez, las inversiones en general pueden clasificarse, según su proveniencia, en nacionales o extranjeras. Estas últimas, a su vez, pueden dividirse, según la finalidad, en directas o de cartera, dependiendo de la cantidad de acciones efectivamente adquiridas y del tiempo de inversión.

En lo que sigue, entonces, analizaremos dos aspectos según los cuales clasificamos una inversión. En primer lugar, el aspecto espacial, es decir, su proveniencia. Y, en segundo lugar, el aspecto temporal; esto es, según la relación tiempo-finalidad de la inversión.

El Aspecto espacial

El primer aspecto fundamental para caracterizar una IED es el espacial. Según la Dirección de Cuentas Nacionales: “Las empresas de inversión directa son las filiales (el inversor extranjero es propietario de más del 50% de la misma), las asociadas (el inversor posee el 50% o menos) y las sucursales (empresas no constituidas en sociedad de propiedad total del inversor extranjero), sobre las que el inversor no residente tiene participación directa o indirecta” (Dirección de Cuentas Nacionales, 2003: 31). Así, las inversiones extranjeras directas se diferencian de los denominados capitales nacionales porque refieren a empresas inversoras residentes en otra economía, que deciden asentarse en un país, pudiendo adoptar distintas formas. Al ser empresas cuyas casas matrices residen en otra economía, una inversión de este tipo recibe el nombre de “capital extranjero”.

Pero esta caracterización del capital como extranjero puede generar algunos interrogantes, como ser: ¿qué relación existe entre el lugar de donde proviene (o reside) ese capital y hacia dónde se dirige?, ¿qué implicancias tiene que un capital sea extranjero en lugar de nacional para la economía de un país?, ¿genera desarrollo?, ¿qué tipo de relación se establece entre dicho capital y el Estado nación del territorio en el que se instala? Si bien no podemos (ni es objetivo de este trabajo) responder hondamente a todas estas preguntas, señalar algunos problemas que plantean las IED es importante para comprender las políticas de atracción de capitales. Respecto a estas

preguntas indicaremos dos inconvenientes señalados por algunos autores, que pueden surgir a la hora de analizar la relación del capital desde su aspecto espacial. Uno de ellos refiere básicamente a la relación entre el país de donde proviene un capital y el país en el que se asienta; el otro inconveniente resulta de la relación, más general, entre el mercado mundial y el poder del Estado nación donde se asientan las inversiones. Sin intención de extendernos demasiado en estos inconvenientes, señalaremos los puntos centrales analizados con mayor profundidad por Holloway (2003), Astarita (2010) y Bonnet (2011).

El primer problema mencionado surge de buscar en el lugar de proveniencia - donde reside la casa matriz de la empresa inversora- la explicación al movimiento del capital. Al respecto, señala Holloway (2003) que ciertos enfoques, como el de la teoría de la dependencia -e incluso muchos de los análisis que provienen de las teorías del imperialismo-, se centran más en la fijeza del capital que en su fluidez³; es decir, se focalizan en un sólo momento del capital, y no en su totalidad. Y entender al capital desde su totalidad implicaría, como mencionamos al comienzo, comprender tanto el momento en que éste se fija (productivamente), como su momento de fluidez (o de circulación). Por este motivo, siguiendo al autor en cuestión, no es correcto centrar el análisis del desarrollo del capital en torno a una nacionalidad (o su residencia) porque la existencia de la “nacionalidad” de un capital sólo puede revelar la necesidad de los Estados de retener los flujos de capital y de los capitales de subordinar al trabajo. Efectivamente esto significa que durante períodos -algunas veces cortos y, otras, más prolongados- existen relaciones directas entre capitalistas individuales y Estados nacionales (como ha sucedido por ejemplo en el sector minero argentino). Pero la existencia de estas relaciones se produce por conveniencia más o menos transitoria, y no por adherencia del capital a una nación. En efecto, si esta situación conveniente se termina, el capital, en la medida en que pueda hacerlo, huirá a otros territorios donde encuentre mayor rentabilidad. Por lo tanto, un aspecto importante a la hora de caracterizar el movimiento de las inversiones es que la lógica del capital no puede explicarse por una determinada bandera (Holloway, 2003).

³ En relación a este punto, el enfoque de la dependencia ha otorgado gran relevancia al lugar de proveniencia del capital, y en consecuencia a la cualidad de “extranjera” de la inversión. De este modo, desde dicha teoría se analizó el comportamiento del capital haciendo eje en la relación existente entre los países del centro o desarrollados y los países periféricos o subdesarrollados. Según Dos Santos (1970: 216), la dependencia es “una situación en que la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía a la que está sometida”. Por ello, una de las ideas que sustentaría esta teoría es que los países desarrollados explotan a los países subdesarrollados mediante “la transferencia del excedente generado en los países dependientes hacia los países dominantes”.

Como corolario, uno de los problemas que se derivan de focalizar en el “lugar de proveniencia” de un capital es que sus movimientos son muchas veces adjudicados sólo a una relación desigual entre Estados. Así, desde este tipo de análisis, cuando una empresa de un determinado país de origen invierte en un territorio distinto del que proviene, este movimiento es adjudicado a una política determinada del Estado del país del que proviene (Astarita, 2010). De este modo, se otorga a la relación entre Estados el carácter de antagónica, cual dominantes y dominados, trasladando la oposición de clases a la oposición entre Estados. Como consecuencia de esto, el movimiento del capital -y las IED, en tanto versión de éste- es visualizado como producto de la relación antagónica entre Estados⁴, en lugar de explicarse como resultado de la lógica de acumulación.

El segundo inconveniente que mencionamos surge del modo de comprender la relación entre Estado (nacional) y mercado (global). Según Bonnet (2011), el problema de muchos análisis consiste en que asumen la relación entre la expansión del mercado mundial (asociada al proceso llamado globalización) y el poder de los estados nacionales como una relación inversa. Así, la separación entre mercado y Estado, como lo económico versus lo político, que se da a nivel nacional, “se expresa, a escala global como la separación entre el mercado mundial y el sistema internacional de estados”. Sin embargo que:

(...) la relación social de explotación reviste la forma de ningún mercado doméstico particular ni la relación social de dominación reviste la forma de ningún estado nacional particular sino, propiamente hablando, la formas del mercado mundial y del sistema internacional de estados. Y esto es así sin importar qué posición ocupen el mercado doméstico en cuestión dentro del mercado mundial o el estado nacional en cuestión dentro del sistema internacional de estados (...). Los análisis que consideran la relación entre los estados nacionales y el mercado mundial como un juego de suma cero suelen hacer caso omiso de este carácter global de las relaciones sociales. Y tampoco, en este caso se trata sino de una vieja ilusión (...): la ilusión nacionalista sobre la autonomía del estado capitalista (Bonnet, 2007: 37).

⁴ Más allá de los enfoques dependentistas o imperialistas, pueden encontrarse definiciones más actuales pero que apuntan al mismo lugar. Así, Petras (2007:6), por ejemplo, afirma que “las multinacionales no sólo funcionan como representantes del imperialismo sino también en íntima relación con sus Estados imperiales” y, por lo tanto, las “IED son el mecanismo idóneo para la acumulación de capital centrada en el imperio”. Desde esta concepción, entonces, el movimiento del capital -y las IED como una versión de éste-, es reconocido como producto de la relación antagónica entre Estados que ya señalamos.

Desde estos análisis de la relación entre Estado y mercado como un juego de suma cero, también se entiende que el mayor ingreso de capital foráneo vendría de la mano de una menor intervención del Estado o un Estado más débil. Pero detrás de estas concepciones se encuentra, por un lado, la definición de intervención únicamente en el sentido de regulación estatal sobre el mercado, excluyendo por ejemplo las políticas de incentivo al sector privado. Por otro lado, la imagen de una transnacional invadiendo un país excluye la participación activa de los estados. Un ejemplo de que un mayor ingreso de capitales extranjeros no deviene necesariamente en menor intervención estatal puede observarse casualmente en los años noventa en Argentina. Durante esta década se dieron dos procesos que, a pesar de parecer contradictorios, ocurrieron en forma complementaria: por un lado, la desregulación económica, la apertura comercial y financiera, junto con la implementación del régimen de la convertibilidad cambiaria, la flexibilización del mercado laboral y la privatización de empresas que estaban en manos del Estado; por el otro, una política de incentivos a la inversión extranjera directa, creación de entes regulatorios, e incluso fortalecimiento de algunas áreas en el Estado como el caso de la Secretaría de Minería de la Nación. En este sentido, consideramos que, como lo afirman Oszlak (2003) y Bonnet (2007), la forma estatal neoliberal de los años noventa debe verse más como una metamorfosis (Bonnet, 2007; Oszlak, 2003; Piva, 2011) que como un simple achicamiento o debilidad del Estado, producto de una acción maniquea de los organismos internacionales y del capital internacional. Y con esto concluimos que los movimientos de las inversiones extranjeras directas (del capital), y del estado, no pueden analizarse como inversamente proporcionales (aunque a veces se presenten o sean así), puesto que son producto de las mismas relaciones sociales antagónicas.

Lo explicado hasta aquí es de suma importancia por ejemplo para la problemática minera, considerando que muchos de los debates sobre el “capital minero” se desarrollan básicamente en torno a su carácter de extranjero. Esta focalización en el carácter foráneo del capital tiene ciertamente una explicación: en el caso de la minería metalífera en Argentina, los capitales denominados “nacionales” casi no cuentan en el sector⁵. Ahora bien, que la nacionalidad no explique la lógica del capital, como argumentamos hasta aquí, no significa que su carácter de “extranjero” no tenga ninguna

⁵ Según un informe del Ministerio de Relaciones Exteriores, en la actualidad, sólo el 18% de las mineras en Argentina pertenecen a capitales nacionales (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2010: 9)

relevancia para este tipo de análisis. Entre diversas cuestiones, podemos señalar dos que hacen del aspecto espacial del capital un elemento relevante para este tipo de análisis. Uno, la entrada y permanencia de un capital, muestra, por lo general, el mejor o peor desempeño de una economía capitalista en aquel territorio donde se asienta. Es por ello que los inversores extranjeros, como veremos luego, analizan las condiciones económicas y políticas de un país antes de invertir, y se fugan cuando éstas se deterioran -relacionándose dicho deterioro, en muchos casos, con la conflictividad social y política.

Entonces, más allá de las diferencias o similitudes entre capitales nacionales y extranjeros, consideramos necesario observar los conflictos que se dan en la relación capital-trabajo para analizar los movimientos del Estado. Así, para el caso de las políticas de atracción de capitales en el sector minero, es razón *sine qua non* observar las políticas como respuestas al conflicto que asumirá la forma de luchas ambientales, y no como simple resultado de la mayor cantidad de flujos de capital extranjero o de presiones de los organismos internacionales. Pero dejemos aquí el aspecto espacial de las inversiones, para pasar al temporal.

Aspecto temporal

El segundo aspecto a analizar para diferenciar las IED de otro tipo de inversión es el temporal. Según la temporalidad, las inversiones extranjeras pueden dividirse en inversiones de cartera o directas. Las primeras hacen referencia a las inversiones que se realizan desde el exterior, en acciones o bonos y otros valores negociables en bolsa de valores. Las segundas, en cambio, aunque también se realizan desde el exterior, son inversiones dirigidas hacia un territorio con la intención de permanecer en el tiempo. Es decir, el aspecto temporal está relacionado, fundamentalmente, con la orientación de la inversión, pudiendo ser ésta productiva (con plazos más duraderos) o financiera (con plazos más cortos o momentáneas).

Según la metodología utilizada por la Dirección de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía “La IED es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo por parte de una entidad residente de una economía (inversor directo), de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía (empresa de inversión directa)”. Entonces, una de las características particulares de las IED es que se realiza en vistas al largo plazo, a diferencia de las “inversiones de cartera”. Precisamente, el fin de la inversión de cartera es comprar acciones para obtener ganancias especulativas, a corto plazo, sobre los fondos invertidos. En cambio, en el

caso de las Inversiones Extranjeras Directas, los inversionistas compran una cantidad de acciones de una empresa mediante la cual obtienen, además de ganancias, un control importante de la firma. Concretamente, la definición que diferencia un tipo de inversión extranjera de otra establece que, en el caso de las inversiones extranjeras directas, se incluye la tenencia de más del 10% del capital de la sociedad receptora de la inversión y, en el caso de las inversiones de cartera, menos de aquel porcentaje. De este modo, se puede afirmar que el capital en forma de IED tiende a fijarse más en un territorio que el capital financiero o de cartera, porque el primero es directamente orientado a la producción. Es decir, necesitan lógicamente un plazo mayor para producir rentabilidad. En relación al tiempo, entonces, las inversiones extranjeras directas tienen mayor fijación que las inversiones de cartera, pero a su vez, menos que los capitales nacionales (formalmente residentes de la economía local).

Asimismo, la temporalidad remite a dos “estados” del capital: por un lado, su fijación o inmovilidad y, por el otro, su movilidad. Nos referimos a la fijación del capital en relación al tiempo que suele asentarse en un territorio; éste es el momento de permanencia en el que el capital se reproduce gracias a la explotación del trabajo. Pero, por otro lado se encuentra la movilidad del capital, que puede ser resultado de la expulsión desde un territorio, de la atracción hacia otro, o de ambas. Así, dentro del estado de movilidad de capital, el análisis puede focalizarse en las razones por las cuales estas inversiones se realizan fuera de los países de donde provienen, o sea, por qué son expulsadas hacia afuera, o bien, por la otra cara de la misma moneda, es decir, por qué los países receptores las atraen. Nos centraremos ahora en el país receptor, y específicamente, en el momento de atracción y el de fijación del capital, al ser éstos los que corresponden a las políticas públicas de atracción de capital y, digamos, retención del mismo.

Podemos nombrar tres elementos no excluyentes que pueden motivar dicha atracción-fijación del capital en el país receptor: 1) el tiempo que necesita un capital para reproducirse debido a su orientación (financiera o productiva), como ya explicamos, y a su vez, a la rama de actividad en la que se encuentre, al avance tecnológico y a la fuerza de trabajo; 2) los incentivos que impulsen los Estados para que se asienten en su territorio; 3) los obstáculos o desincentivos que los Estados impongan a su movilidad. Veamos los dos últimos que son los más importantes para nuestro tema.

Por incentivos (directos o indirectos) que impulsan los Estados para atraer IED, comprenderemos aquellas medidas que promueven las ventajas competitivas en el

territorio en cuestión. Entre ellas podemos mencionar: los beneficios fiscales, los tributarios y los crediticios, así como ciertas excepciones burocráticas y determinadas condiciones de materiales de producción (por ejemplo, creación de un ferrocarril para transportar minerales hacia el puerto), etc.

En cambio, por desincentivos u obstáculos entendemos aquellas medidas que toman los Estados para retener al capital. Estas pueden ser directamente restrictivas al movimiento del mismo, como lo son las limitaciones o prohibiciones a la transferencia al exterior de las utilidades que provengan de las inversiones o las inversiones mismas. A su vez, en las últimas décadas, este tipo de medida se ha convertido en expulsiva de las corrientes de capital, es decir, lo mismo que puede desincentivar a un capital a retirarse fácilmente, puede desincentivar la entrada de nuevos capitales⁶.

Ahora bien, lo que incentiva a un capitalista a invertir está, en primer lugar, relacionado a la rentabilidad que pueda encontrar en un territorio; y, en segundo lugar, y complementariamente, a la imagen construida en relación a la probabilidad de modificación de aquella rentabilidad ofrecida al comienzo. Este perfil construido se elabora a partir de los considerados “riesgos de inversión”, generalmente utilizados por los Estados para definir qué tipo de políticas de incentivo tomar. Ahora, si bien estas políticas no son necesariamente acordes a los deseos de los capitalistas, es indudable que para que una política de atracción de inversiones sea exitosa, deberá contarse por lo menos con una referencia de aquellos.

Razones que definen un territorio como óptimo para invertir

Tomando la clasificación de Dunning (1994), las IED pueden dividirse en cuatro tipos, de acuerdo a la motivación que tengan los inversores a la hora de invertir: *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* y *strategic asset seeking*.

Dada esta clasificación, las IED dirigidas hacia el sector minero deben incluirse dentro de aquellas denominadas como *resource seeking*, definidas como “las inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es, obviamente, la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Este tipo de inversiones generalmente se orienta a la exportación y es habitual que funcionen como enclaves en los países anfitriones” (Chudnovsky y López, 2001: 17). Por lo tanto, teniendo en cuenta esta definición, las IED en minería se ubican dentro

de las denominadas *resource seeking*, pues: 1) son inversiones orientadas a la explotación de recursos naturales; 2) el primer aspecto fundamental y evidente para que una empresa minera decida invertir en un territorio es la disponibilidad del mineral, motivo por el cual las empresas dedican el tiempo necesario a la investigación del suelo antes de definir la inversión, siempre y cuando la información no haya sido suministrada por el Estado; y 3) se dice que el tipo de producción minera funciona de manera similar a un enclave, puesto que se generan, en un espacio temporal y geográfico, ciertas condiciones que lo diferencian del resto del territorio: con salarios generalmente más elevados que los del resto de la economía; con poca o ninguna integración al resto de la economía provincial o del país; cuentan con tecnología de avanzada, que coexiste paralelamente con sectores económicos más tradicionales; y por la magnitud de las exportaciones del producto y/o por los precios del mismo en el mercado mundial, suelen llegar a ser tan significativas que se convierten en estratégicas no sólo para las empresas, sino también para el Estado nacional (Cademartori y Arias, 2010).

En cuanto a los argumentos empresariales de por qué invertir en un territorio, resulta interesante analizar una clasificación basada en una encuesta publicada por la revista Panorama Minero (Nº 161) en 1991. En ella, uno de los argumentos más enunciados por la corporación minera, se refería a los riesgos que podría presentar el financiamiento de un proyecto minero según los representantes del mercado de capitales. Entre los más señalados se encuentran: 1) el riesgo de realización; 2) el riesgo de explotación; 3) el riesgo financiero; 4) el riesgo de mercado; 5) el riesgo legal; 6) el riesgo político. Los dos últimos riesgos, que son en los que podemos centrar como objetos de políticas públicas, los abordaremos como riesgos legales (o jurídicos) y riesgos institucionales. Entonces, el riesgo político-jurídico refiere a dos obstáculos: el primero, a la falta de seguridad jurídica (riesgo legal), y el segundo, a la inestabilidad institucional. Si bien ambos están estrechamente relacionados, no se dan necesariamente al mismo tiempo. Un país puede tener estabilidad institucional y no contar con leyes que respalden los intereses de las empresas, y viceversa. Entonces, en el riesgo legal, se encuentran tanto los reclamos de títulos y copropiedad, como la bancarrota, el litigio por incumplimiento de ejecución y el riesgo ambiental. Así, este tipo de riesgo es adjudicado a la falta de seguridad jurídica que tienen las empresas en ciertos países, es decir, a la falta de “reglas de juego claras”. La ausencia de dicha seguridad puede afectar a estos capitales en varios sentidos. Uno de ellos -y uno de los más significativos

para las empresas mineras- refiere a las demandas ambientales, puesto que cada vez más, en todo el mundo, se fueron probando los impactos que generan estos proyectos para el ambiente (tanto para la naturaleza como para las poblaciones que habitan los territorios donde se ubican). Pasemos ahora la definición de Estado y su función de atracción de inversiones.

El Estado y la función de atracción de capitales

La definición de Estado que tomaremos se opone tanto a lo que comúnmente se denomina como economicismo, como al planteamiento del Estado como instrumento. Aunque ambas interpretaciones no son excluyentes, tienen sus propias características. Por economicistas se entienden aquellas interpretaciones que distinguiendo “base” (por condiciones económicas) y “superestructura” (política y jurídica), buscan la causa de cada fenómeno propio de la “superestructura” en la base económica. Por el segundo planteamiento se entiende que el Estado es un instrumento de la burguesía o de una fracción de la misma.

Desde una perspectiva crítica a estas concepciones, se comprende que el Estado (o lo político) es una forma fetichizada de relaciones sociales. Esto significa que las relaciones sociales se rigidizan en “formas”, o en otras palabras, que no son algo estático, sino un proceso que fluye, que cambia, pero que al mismo tiempo se cosifican apareciendo como algo externo a los individuos y grupos sociales involucrados. Así el Estado se nos aparece como cosa, como institución, que adquiere autonomía (Holloway, 1992, 1994). Pero no es un mero aparecerse, en el sentido de ser una pura ilusión. Esta autonomía funciona realmente y es por este motivo que el Estado no puede verse simplemente como un instrumento de la burguesía. Ir más allá de la explicación instrumentalista no es un mero capricho, sino que tiene sus implicancias a la hora de comprender las políticas estatales y los procesos sociales en general.

La concepción desde la cual partimos se centra en la necesidad de derivar al Estado como forma política de la naturaleza de las relaciones sociales capitalistas. El concepto “forma” incluye tanto su carácter abstracto como su carácter objetivo con las cosas que existen por fuera de nuestras ideas. Entonces, la forma no es una mera ilusión, sino que “es objetiva, en su calidad de modo de existencia de determinadas relaciones sociales” (Bonnet, 2007). A su vez, esta forma no está totalmente dada, sino que debe ser reproducida constantemente. Esto significa, tal como dice Holloway (1994: 112),

que “la existencia del Estado como instancia fetichizada, autónoma, no es un hecho, sino un proceso”.

Por otro lado, otro de los cuestionamientos que se hacen a las concepciones instrumentalistas como algunas provenientes del estructuralismo, es que éstas no han tenido en cuenta que en el capitalismo “lo político” y “lo económico” forman parte de una misma relación social, y que dicha separación, a su vez, forma parte de un proceso de fetichización (Thwaites Rey, 2007; Holloway, 1994). Siguiendo a Holloway, lo importante no es preguntarse cómo lo económico determina lo político sino interrogarse sobre “qué da origen a la constitución de lo económico y lo político como momentos distintos de las mismas relaciones sociales”. Lo particular en el capitalismo es tanto que el trabajador está desposeído de los medios de producción como que el capitalista esté desposeído de los medios de coacción. De este modo, el surgimiento de una instancia separada de los capitalistas individuales, que encuentra su particularización institucional en la forma Estado, se explica por la abstracción de las relaciones de fuerza del proceso inmediato de producción, constituyendo a su vez, el fundamento de la separación de lo político y lo económico de la dominación capitalista. Entonces, la existencia misma del Estado capitalista se basa de hecho en esta separación (Bonefeld, 2005; Holloway, 1994)

Por tal motivo es que el Estado aparece como autónomo respecto del capital, manifestándose como cosa, en lugar de una forma históricamente determinada de la relación social (Holloway, 1994). Junto con esto, y como veremos más detalladamente cuando pasemos a las funciones del Estado, su existencia cumple una falencia del capital. Como explica Altvater.

(...) el capital no puede generar exclusivamente a través de las acciones de las múltiples unidades que lo integran, la naturaleza social necesaria para su existencia. Se requiere entonces de una institución especial que no esté sujeta a las limitaciones del propio capital, una institución cuyos actos no estén determinados así por la necesidad de producir plusvalor, una institución que es especial en el sentido de estar ‘junto a la sociedad burguesa y al margen de ella’(...). Como resultado de esto, la sociedad burguesa desarrolla, en el Estado, una forma específica que expresa los intereses generales del capital. (Altvater, 1977: 91)

Por este motivo, debemos entender al Estado “como una forma especial de cumplimiento de la existencia social del capital” (Altvater, 1977). Comprender esto es fundamental a la hora de explicar la política estatal, más aún cuando no benefician

directamente a los capitalistas. En este sentido, como afirma O'Donnell (1978), “el Estado no respalda directamente al capitalista (ni como sujeto concreto ni como clase) sino a la relación social que lo hace tal”.

También, una dimensión interesante para analizar el Estado es a través de sus funciones. Si bien la existencia del estado no se puede atribuir a una función determinada (como sería, la función de establecer el sistema legal), sino, como explicamos, a la abstracción de las relaciones de fuerza del momento inmediato de producción; sin embargo, es sólo a través de las funciones que el estado existe concretamente. Estas funciones, que son necesarias para el mantenimiento de la sociedad capitalista sólo puede desempeñarlas el Estado porque, a diferencia de los capitalistas, no se encuentra directamente subordinado a los requerimientos del capital. Es decir, el Estado puede realizar tareas que no tengan como finalidad inmediata la generación de plusvalor. Por ejemplo, puede ocuparse de la elaboración de marcos legales o de la educación pública, que no incluyen reproducción de capital, por lo menos en forma directa.

Entre las funciones del Estado señaladas por Altvater (1977), la primera refiere a la creación de las condiciones materiales de producción; la segunda, a la determinación y garantía del sistema legal; la tercera, a la regulación de conflictos entre trabajadores y capitalistas; y la cuarta y última, la garantía y expansión del capital nacional en el mercado capitalista mundial.

Aclara Altvater que estas funciones son históricas y en este sentido no le son inherentes al Estado. Por el contrario, son el “resultado de las crisis de la producción social mediadas por las luchas de clases y por los conflictos entre las fracciones de las clases dirigentes” (Altvater, 1977: 103). En este sentido, puede considerarse que haya incluso nuevas funciones del Estado, siempre teniendo en cuenta que todas las funciones no tienen la misma relevancia.

Nos detendremos en otra función que agregamos a las cuatro nombradas por Altvater, y que consideramos esencial para entender el funcionamiento de las políticas sobre las IED en el sector minero (pero también sobre otros sectores de la economía). Nos referimos como quinta función a aquella por la cual los Estados generan políticas a fin de atraer capitales hacia sus territorios, pudiendo considerarse ésta como el complemento opuesto a la cuarta función nombrada por el autor.

Empecemos por decir que el Estado sólo puede entenderse partiendo de considerarse como un momento de la relación mundial del capital. Por lo tanto, los

Estados nacionales deberían definirse desde la totalidad de las relaciones sociales capitalistas. Y esto es así para todos los Estados, sin importar la posición que tengan. En otras palabras, todos los Estados-nación, en tanto particularizaciones de lo político, deben pensarse desde lo global, sean Estados considerados como “centrales” o “periféricos”, “imperialistas” o “dependientes”. Sin embargo, decir esto no significa que la relación entre capital global y Estados nacionales sea idéntica, sino, por el contrario, cada Estado es un momento particular, un momento distinto, de la relación global.

Las posiciones relativas de hegemonía y subordinación se basan en última instancia en la existencia de condiciones más o menos favorables para la acumulación del capital en los territorios de los diferentes Estados... (Holloway, 1992).

Y esto es así puesto que cada Estado tiene una definición territorial y, por lo tanto, una relación particular con la sociedad dentro del mismo y con la totalidad de las relaciones capitalistas. La territorialidad, y por lo tanto, su inmovilidad es una de las características más importantes del Estado, así como la movilidad lo es del capital (Holloway, 1992).

Como explicamos en el primer apartado, el capital es básicamente móvil. En palabras de Heinrich:

(...) en su impulso por alcanzar una valorización lo más alta posible, tiene la tendencia a sobrepasar todas las fronteras nacionales, tanto en la compra de elementos de capital constante (sobre todo materias primas) como en la venta de los productos fabricados (2008)

Sin embargo, el capital, no es sólo movimiento, ya que de serlo, no podría reproducirse. El capital necesita del trabajo para su reproducción. Por ello, sólo se puede reproducir territorialmente, lo cual significa una necesaria fijación y por lo tanto, un obstáculo a su movilidad. Y al mismo tiempo, el Estado tiene que tratar de inmovilizar al capital hacia su territorio ya que de esto depende tanto de la reproducción del capitalismo mundial como de la reproducción del capitalismo dentro de las propias fronteras estatales (Bonnet, 2011; Holloway, 1992). Por este motivo, el Estado compite⁷ con otros, mostrando lo que comúnmente recibe el nombre de “ventajas competitivas”.

⁷ Al decir que un Estado “compite”, estamos haciendo una abstracción, dado que no hay un pensamiento, una acción consciente de un sujeto llamado Estado. Pero en los hechos, sí hay gobiernos que en su representación momentánea llevan a cabo estas acciones. Pero al decir Estado, dejamos de lado las intencionalidades de los gobiernos particulares porque consideramos que es una función del Estado, más allá del deseo de un gobierno particular.

Pero esta competencia se relaciona con lo dicho párrafos atrás. Esto es: las relaciones entre Estado y mercado no pueden explicarse a partir de cada Estado nacional. Por lo tanto, las políticas de atracción de capitales, son particularizadas por cada Estado nación, y al mismo tiempo trascienden las fronteras nacionales. “De ahí que Marx pudiera decir del mercado mundial que ‘constituye la base y la atmósfera vital del modo de producción capitalista’. El interés global capitalista que persigue el Estado burgués se refiere por ello no sólo al plano nacional, sino también al internacional” (Heinrich, 2008: 217).

Algunos autores identifican la competencia entre estados, como una característica propia del Estado en la etapa de la globalización o del posfordismo. Así, Hirsch (1992; 1996), explica que la globalización ha llevado a la transformación del “Estado de seguridad” propio del Fordismo, en un Estado que denominará “Estado de Competencia”, cuya característica principal por la que lleva su nombre, nace de la puja constante por atraer porciones de este capital global, cuyo movimiento se acelera cada vez más en la actualidad. Y en este sentido, analiza la globalización como una salida del capitalismo a la crisis del fordismo, como una lucha entre las distintas fracciones del capital y como un debilitamiento del Estado a los dictámenes del capital global.

Asimismo, junto con la competencia entre Estados por la atracción de capitales, son varios los autores que observan como novedad el carácter global del capital en los tiempos de la denominada “globalización”.

En cambio Holloway (1992) explica que si bien el capital es una relación global, esta no es una característica correspondiente a una reciente internacionalización del capital, sino que la naturaleza del capitalismo es inherentemente global y ha sido así desde el principio. Y los Estados nacionales, siempre han necesitado de la reproducción del capital dentro de sus fronteras. No es una característica sólo de la etapa de la globalización.

Ahora bien, como decíamos, los Estados nación deben mostrar sus territorios atractivos para captar una parte del capital global. De aquí que la competencia entre los Estados, haga que éstos traten de asegurarse condiciones favorables para la reproducción del capital y así, mostrar las ventajas competitivas que tienen respecto a otros territorios. Es decir, los Estados intentan atraer el flujo del capital hacia sus territorios, pero no lo controlan. Así, de esta competencia, saldrán Estados más favorecidos y otros menos -lo que podría aparecer como saqueo de unos a otros Estados. A su vez estas ventajas competitivas no tienen que ver con un esfuerzo en términos de

eficiencia y voluntad de un gobierno, sino con el modo en el que se desarrolle la relación capital-trabajo dentro de sus territorios. En otras palabras, las condiciones favorables de un país, serán resultado de un proceso más general de la lucha de clases. Un ejemplo claro que puede ilustrar en este sentido son los salarios o la legislación laboral. Entre las ventajas competitivas que muestran los Estados, se encuentra el costo de mano de obra, y la seguridad para el capitalista en relación a la legislación laboral. Es comprensible así que menores precios de la fuerza de trabajo hagan más atractivo a un país (*ceteris paribus*) que uno con precios altos. Y esto no depende como dijimos de la eficiencia o no de un gobierno por mostrar las ventajas competitivas de un país sino del conflicto capital-trabajo.

Si bien los Estados actúan mediante políticas tendientes a la generación de ventajas competitivas, no hacen todo según el interés del capital como sostienen aquellos que ven al Estado meramente como un instrumento. Es por ello, que consideramos que la mejor manera de comprender la relación Estado-capital es como una relación compleja de prueba y error (Holloway, 1992).

Políticas públicas de atracción de capital

Hasta ahora vimos, por un lado, qué es el Estado y qué entendemos por función de atracción de capitales. En lo siguiente, haremos una breve descripción del tipo de políticas públicas que los estados generalmente adoptan para atraer capitales, siempre teniendo en cuenta que el capital por su propia lógica es una relación inestable y por ende insegura⁸.

Según Gligo (2007), los gobiernos pueden elegir entre dos opciones de políticas para atraer IED. Las primeras se incluirían dentro de lo que denomina como “políticas pasivas”, y las segundas, dentro de lo que denomina “políticas activas” basadas principalmente en “las ventajas comparativas o en las condiciones macroeconómicas o estructurales del país.”

Dentro de las políticas pasivas, Gligo (2007) enumera las siguientes: 1- regulaciones de las IED, que incluyen desde formalidades y procesos administrativos, hasta mecanismos legales de protección de inversiones a nivel general; 2- condiciones

⁸ Por ejemplo, las políticas públicas implementadas, sobre todo desde los años 90 -y no sólo en Argentina- tuvieron una marcada tendencia a la generación de un “clima de seguridad” para la movilidad del capital para así generar un espacio más atractivo para la territorialización del mismo.

del país, incluidos todos los factores que van desde los recursos humanos hasta las infraestructura, el comercio exterior y la macroeconomía; 3- Oferta del país de sus condiciones y de su marco regulatorio, en comparación a otros países.

En el caso de las “políticas activas”, los Estados adoptan políticas más proactivas⁹ para atraer determinadas inversiones. Los elementos más utilizados de las políticas activas son: 1- la creación de un organismo o agencia especializada, denominadas generalmente “Agencias de Promoción de Inversiones”, que tienen como funciones principales “promover los atributos del país entre los potenciales inversores y servir de apoyo con información y otros servicios, en sus procesos de evaluación”; 2- la creación y ofrecimiento de mecanismos de incentivos, siendo estos por lo general del tipo fiscal o financiero; 3- el mejoramiento de marcos regulatorios (restricciones y barreras) que faciliten las inversiones; 4- el mejoramiento del clima de inversión, como en la fuerza de trabajo -por ejemplo en minería, en muchas provincias se ha dado mayor apoyo a las carreras relacionadas con el sector, como ser la geología (Gligo, 2007).

Dada esta división, llamaremos “política de promoción de inversiones” a todas aquellas políticas activas, en general específicas hacia un sector, que un estado implementa en un territorio determinado, más allá de las políticas generales que favorezcan a la atracción de toda inversión extranjera. Aclaremos que si bien las políticas de promoción de inversiones influyen en las decisiones de las empresas internacionales a la hora de invertir en un país, las políticas generales a las que denominamos “pasivas” serán determinantes. Si un país no cuenta con cierto funcionamiento “estable”¹⁰ de su economía (por ejemplo, si se encuentra en default constantemente) o con una mínima estabilidad institucional como para que los capitalistas individuales puedan proyectar a futuro la reproducción de su propio capital, es claro que no decidirán invertir en aquel país en crisis por más que se le otorgue algún que otro incentivo específico. Es cierto que hay empresarios “más arriesgados” que otros, pero esta no es la actitud habitual de un capitalista. El capitalista persigue su futura rentabilidad con el menor riesgo posible.

Por otro lado, es importante aclarar, también, que estas políticas tomadas por los Estados para atraer inversiones a sus territorios, no son por lo general exclusivas de ese país, salvo que sea un “país vanguardia” en políticas de incentivo y que inicien determinada “tendencia” -que no es el caso de Argentina por lo menos en materia de

⁹ Hacemos referencia a “proactivas” para referirnos a las políticas que son más específicas.

¹⁰ Ponemos entre comillas la palabra estable, porque como ya mencionamos, consideramos que no hay economía estable, sino momentos de estabilidad. Esto se debe a que el propio capital es una relación inestable.

inversiones¹¹. En general estas políticas son producto de la competencia entre estados, lo que explica que los Estados terminan implementando políticas similares. Si bien en la mayoría de los casos hay un país que empieza con una tendencia, no se puede explicar solamente este proceso como si fuera producto de la copia de un país a otro –incluso aunque esto suceda así. Las ideas en torno a qué puede considerarse “buena política” se encuentran en un proceso de circulación y/o adaptación, reconfiguración que hace que dos o más estados tengan una misma (o parecida) política a implementar para un determinado tema o problema. Pero ¿por qué motivos las políticas estatales resultan en muchos casos parecidas o incluso, idénticas entre distintos estados? Si bien no podemos explayarnos sobre este tema, queremos señalar algunos puntos.

En primer lugar, hay un aspecto que se señala habitualmente y que, por lo tanto, es de los más difundidos. Nos referimos al papel de los organismos internacionales. Si bien este rol se sobreestima, es indudable que cumplen un papel importante en la circulación, adaptación y reconfiguración de modelos de políticas.

En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, los gobiernos envían delegaciones a encuentros internacionales en los que se debate por ejemplo cómo logró un país resolver determinado problema, lo que supone la generación de estándares de definiciones y recomendaciones de los que cada país puede apropiarse. Teniendo en cuenta estos modelos es que también las empresas internacionales evalúan cuáles son los países con mayores ventajas competitivas. Pero si bien el papel de estos organismos como el de los encuentros internacionales es importante por su influencia, no pueden explicar la existencia misma de esta similitud de políticas públicas para la atracción de IED, así como para otros casos.

La no exclusividad de un estado en estas políticas como en muchas de sus materializaciones (Leyes, TBI, etc.) pueden verse como resultado de lo que Picciotto (1991) denomina “internacionalización del Estado”. Según el autor, la caracterización de la correlación entre capital nacional y Estado nacional, en contra de la dupla capital internacional- Estado internacional, es inadecuada. No hay dudas que el factor dominante de la internacionalización de la economía global durante el siglo veinte han sido las corporaciones internacionales. Pero esto no ha ocurrido sin la necesaria colaboración de los Estados nacionales. Así la regulación internacional es realizada por

¹¹ Un ejemplo claro de esto han sido los Tratados Bilaterales de Inversión, firmados por varios países de Latinoamérica y del mundo, que tienen en general incluso la misma estructura articulada. En este sentido hablamos de competencia entre Estados como una lógica que se da, más allá de las características de cada Estado particular.

los Estados y las empresas trasnacionales han presionado para que se realice una adecuada coordinación de las regulaciones nacionales.

Entonces, por un lado, las empresas trasnacionales presionan para que los estados nacionales establezcan coordinaciones de las que ellas saldrán claramente beneficiadas. Por otro lado, como parte complementaria de este movimiento, se generan estructuras dentro del estado nacional, que a primera vista parecen resultados del propio estado -como un movimiento desde adentro- pero que, sin embargo, son producto de la incorporación de la internacionalización política. Según Picciotto (1991) esto es posible gracias a que la internacionalización del capital es claramente un proceso contradictorio, que va creando a la vez homogeneización y diferenciación.

Conclusión

Al comienzo del trabajo nos preguntamos si el boom de las IED hacia sectores de la economía, como es el caso del sector minero en Argentina, podía explicarse como un efecto de una relación desigual entre unos países y otros. Pensamos que parte de esta respuesta deberíamos encontrarla en las razones que explican el movimiento del capital. Y si bien en esta ponencia no pudimos abarcar todos los aspectos de este importante proceso, intentamos reflexionar sobre algunos que considerábamos fundamentales para su comprensión. Uno de ellos, refiere al movimiento específico de las IED en sectores como el minero (sectores “productivos” que necesitan un largo tiempo de territorialización), cuáles son las condiciones de atracción de las mismas, etc. Y otro punto importante, resulta de aquello que denominamos función de atracción de inversiones que es propia del Estado capitalista: los Estados “necesitan” que la reproducción del capital se efectúe dentro de su frontera, por lo cual, necesariamente, procuran generar ventajas competitivas en sus territorios. Todo este proceso lleva a que los Estados aparezcan compitiendo por una porción de capital global. Pero al mismo tiempo, en este intento por lograr la territorialización del capital global, el Estado es también “adecuación de la internacionalización política”. Ejemplo claro de ello son los Tratados Bilaterales de Inversión, pero también lo son las leyes de inversión extranjera y otras leyes que se fueron implementando en distintos países con el fin de atraer al inversor. Ello explica, la similitud y concordancia en la implementación de políticas de atracción de capitales. Ahora bien, la existencia de aquella función del Estado, no significa que los tiempos actuales no tengan nada de nuevo, que no haya Estados que tengan mayor poder económico o político que otros, ni que en algunos Estados se

territorialice el capital más que en otros, o que los capitales sólo se muevan guiados por aquellas políticas que los Estados implementen.

En suma, para comprender cómo y por qué algunas políticas de atracción de inversiones parecen contradictorias dentro de cada Estado y en determinados momentos, consideramos imprescindible analizar la relación capital-trabajo detrás de cada una de estas políticas públicas. Pues sino corremos el riesgo de suponer la existencia puramente autónoma del Estado.

Bibliografía

Alvarez, L., Grigera, J. (2012): “¿Primarización, desposesión o extractivismo? Un análisis de las tradiciones teóricas detrás de los modelos para explicar los agronegocios y la megaminería en la Argentina de la postconvertibilidad”, presentado en las Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos, Universidad Nacional de Cuyo Mendoza.

Alimonda, H. (2011). La naturaleza colonizada: ecología política y minería en América Latina, Buenos Aires: CLACSO.

Altvater, E. (1977). Notas sobre algunos problemas del intervencionismo de Estado. Sonntag; Valecillos (comp.) El Estado En El Capitalismo Contemporáneo, México DF: Siglo XXI.

Astarita, R. (2010). Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

Bonfeld, W. (2005). El estado y el capital: sobre la crítica de lo político. Bonnet, Holloway y Tischler (comps.), *Marxismo Abierto I*.

Bonnet, A. (2007). Estado y capital. Debates sobre la derivación y la reformulación del Estado. Thwaites Rey, M. (comp.) Estado y Marxismo: Un Siglo y Medio De Debates, Buenos Aires: Prometeo Libros.

Bonnet, A. (2011). Las relaciones entre estado y mercado. ¿Un juego suma cero? In El País Invisible, Buenos Aires: Continente.

Chudnovsky, D., and López, A. (2001). La transnacionalización de la economía argentina, Buenos Aires: Eudeba.

Clark, B., and Foster, J.B. (2012). Imperialismo ecológico y la fractura metabólica global. Theomai, Buenos Aires [2008].

Dunning, J. (1994): Re-evaluating the benefist of foreign direct investment. *Transnational Corporation*, Vol. 3, N°1, 23-51.

Gligo, N. (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (Naciones Unidas, CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial).

Heinrich, M. (2008). Crítica de la economía política: una introducción a "El Capital" de Marx.

Holloway, J. (1992). La reforma del Estado: capital global y Estado nacional. Perfiles Latinoamericanos: Revista De La Facultad Latinoamericana De Ciencias Sociales, Sede México 7–32.

Holloway, J. (1994). Marxismo, estado y capital: la crisis como expresión del poder del trabajo: Editorial Tierra del fuego.

Holloway, J. (2003). Keynesianismo una peligrosa ilusión: Un aporte al debate de la teoría del cambio social: Ediciones Herramienta.

O'Donnell, G. (1978). Apuntes para una teoría del Estado. Revista Mexicana De Sociología 1157–1199.

Oszlak, O. (2003). El mito del Estado mínimo: una década de reforma estatal en la Argentina. Desarrollo Económico 519–543.

Oszlak, O., and O'Donnell, G.A. (1981). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación: Centro de estudios de estado y sociedad.

Piva, A. (2011). Una aproximación a los cambios en la Forma de Estado en Argentina (2002 2009). Theomai: Estudios Sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo 1–23.

Roth Deubel, A.N. (2007) Análisis de las políticas públicas: de la pertinencia de una perspectiva basada en el anarquismo epistemológico. Ciencia Política 43.

<http://interesculashistoria.org/>