

# IMPLICANCIAS DE LA GUBERNAMENTALIDAD FINANCIERA EN LAS DECISIONES FINANCIERAS DE LAS COOPERATIVAS TABACALERAS EN ARGENTINA

## FINANCIAL GOVERNMENTALITY IMPLICATIONS OF FINANCIAL DECISIONS OF TOBACCO COOPERATIVE IN ARGENTINA

**Agüero, Juan Omar**

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Misiones  
Miguel Lanús, Misiones, Argentina  
[juanaguero@arnet.com.ar](mailto:juanaguero@arnet.com.ar)

Fecha de recepción: 05/11/12 - Fecha de aprobación: 06/02/13

### RESUMEN

En este trabajo se expone una síntesis de los argumentos que sostienen la tesis sobre la influencia de la gubernamentalidad financiera en las decisiones financieras de las cooperativas tabacaleras en Argentina. Esta tesis fue defendida por el autor en la Universidad de Buenos Aires y se apoya en un estudio de las cooperativas de Jujuy, Salta y Misiones en el período 1969-2009.

**PALABRAS CLAVE:** Gubernamentalidad Financiera; Decisiones Financieras; Cooperativas Tabacaleras.

### ABSTRACT

This paper presents a summary of the arguments supporting the thesis on the influence of financial governmentality in financial decisions in tobacco cooperatives in Argentina. This thesis was defended by the author at the University of Buenos Aires and is supported by a cooperative study of Jujuy, Salta and Misiones in the period 1969-2009.

**KEYWORDS:** Financial Governmentality; Financial Decisions; Tobacco Cooperative.

### INTRODUCCIÓN

---

“Visión de Futuro” Año 10, Volumen N°17, N° 2, Julio - Diciembre 2013

URL de la Revista: [www.fce.unam.edu.ar/revistacientifica/](http://www.fce.unam.edu.ar/revistacientifica/)

URL del Documento: [http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com\\_content&view=article&id=335&Itemid=72](http://revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=335&Itemid=72)

ISSN 1668 – 8708 - Versión en Línea

ISSN 1669 – 7634- Versión Impresa

E-mail: [revistacientifica@fce.unam.edu.ar](mailto:revistacientifica@fce.unam.edu.ar)

Este trabajo resume los argumentos de la siguiente tesis: 1) La gubernamentalidad financiera es la tecnología de poder del capitalismo, en su modo actual de desarrollo financiero. Opera como un sistema autopoiético, cuyos elementos componentes son la globalización, los mercados financieros y los gobiernos corporativos. 2) La existencia de una forma de gobierno cooperativa, basada en la asociatividad, no es independiente de la gubernamentalidad financiera, que opera como premisa para las decisiones financieras de las cooperativas. 3) La gubernamentalidad financiera condiciona la aplicación del principio un asociado un voto, en las decisiones financieras de las cooperativas, constituyendo factores de mayor injerencia la capacidad de negociación, el poder y la influencia de los stakeholders. 4) La gubernamentalidad financiera limita la aplicación en las decisiones financieras de las cooperativas, de los principios de creación de valor cooperativo, flujo de servicios a los asociados y valor de uso del dinero. 5) La gubernamentalidad financiera degenera la tasa de excedente de las cooperativas y obstaculiza la consideración de factores tales como la necesidad de crecimiento, la capitalización, la constitución de reservas y el servicio a los asociados. 6) La gubernamentalidad financiera aumenta el riesgo de las cooperativas y neutraliza la influencia de factores tales como la integración cooperativa, la confianza recíproca entre los miembros y la solidaridad derivada del proyecto colectivo y de la construcción de sujetos cooperativos.

## **DESARROLLO**

### **Gubernamentalidad, gobierno, gobernanza, gobernabilidad**

Lo que yo denomino gubernamentalidad financiera (Agüero, J. O., 2010) se inicia con el acuerdo de Bretton Wood, el patrón oro y la creación de los organismos financieros internacionales; se desarrolla con el Plan Marshall, las corporaciones transnacionales, la banca mundial, la tecnología y -en la década de 1970- el patrón dólar, la desregulación financiera, las crisis del petróleo y los mercados financieros internacionales; y finalmente se expande a escala planetaria -a partir de la década de 1990- con la hegemonía mundial del capitalismo, el dinero electrónico, el gobierno del G-8 y el nuevo orden mundial. Como lo sostiene Foucault (2007), gubernamentalidad y gobierno son dos conceptos que se implican mutuamente, aunque el primero es más amplio y define la forma, las condiciones y el tipo de gobierno que se da en un momento histórico dado. Mientras que para Binkley (2009) la gubernamentalidad neoliberal implica temporalidades y formas específicas de subjetivación,

para Frazer (2003) implica más disciplinamiento, ya que para esta autora Foucault es el gran teórico del modo fordista de regulación social. Igualmente, para Gibson-Graham (2006) es la profundización y no el fin del capitalismo. Por su parte, Derek (1999) advierte sobre la concepción dualista del poder que implica la gubernamentalidad y los límites en relación a la crítica y la emancipación social. En esta misma línea se ubica el trabajo de Lemke (2000). En una posición distinta se ubican Zwick y otros autores (2008), quienes utilizan las ideas de Foucault para criticar el paradigma empresarial de co-creación de valor como forma de disciplinamiento de los consumidores y como contrario a la libertad de elección de éstos.

Otra discusión se genera con los conceptos de gobernanza y gobernabilidad. La palabra gobernanza o gobernancia proviene del vocablo francés *gouvernance*, usado por primera vez por Carlos de Orléans en el siglo XV para hacer referencia al arte de gobernar, es decir a la forma de ejercicio del poder y a las actividades de gobierno. Su equivalente anglosajón *governance* es de fines del siglo XVII. Sin embargo, la noción de *governance* resurge con fuerza en el ámbito de los negocios en 1937, en Estados Unidos, con los estudios sobre gobierno corporativo y luego en la esfera gubernamental, en la década de 1970, con el programa estratégico sobre gobernabilidad del mundo formulado por la Trilateral Commission en el marco del proceso de globalización del capitalismo. Sin embargo, en el uso político y social se tiende a equiparar entre sí los significados de gobierno, gobernanza y gobernabilidad. Como lo sostiene Roitman (2002), el Consenso de Washington, ratifica el programa de la Trilateral Commission, recomendando la aplicación de políticas neoliberales para fortalecer la gobernabilidad. Igualmente, como lo sostienen Kaufmann y Kraay (2001), el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo recomiendan a los países ejecutar programas de buena gobernanza, reduciendo la misma al control de la corrupción, la protección de los derechos de propiedad, la rendición de cuentas, la efectividad gubernamental, la calidad de la regulación y la estabilidad política. Para la ciencia política, la gobernabilidad como categoría de análisis hacía referencia originariamente a la estabilidad política y a las relaciones entre actores e instituciones políticas. Sin embargo, luego se amplía su significado, refiriéndose genéricamente al equilibrio dinámico entre las demandas sociales y las respuestas gubernamentales. Es decir, se incorpora por un lado la relación entre el gobierno y la sociedad y, por otro lado, los conflictos sociales. Para Camou (2001) la gobernanza, gobernancia o *governance* se refiere a la acción y efecto de gobernar y gobernarse y la gobernabilidad o *governability* a cómo se gobierna. Para este autor, la gobernabilidad se refiere a la capacidad del gobierno para

mantener el orden y la ley, gestionar eficazmente la economía, promover el bienestar general y controlar el orden político y la estabilidad institucional. En una definición más descriptiva, Prats (2001) considera la gobernabilidad como un atributo de las sociedades que se han estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan para tomar decisiones de autoridad y resolver sus conflictos conforme a un sistema de reglas y procedimientos formales e informales. De igual manera, Michel Coppedge, citado por Camou (2001), define la gobernabilidad como el grado en el cual el sistema político se institucionaliza, entendiéndolo a su vez la institucionalización como el proceso por el cual las organizaciones y los procedimientos adquieren valor y estabilidad. Por su parte, Kooiman (2006) entiende la gobernabilidad como la capacidad de un sistema sociopolítico para gobernarse a sí mismo en el contexto de otros sistemas más amplios de los que forman parte. Este concepto se diferencia de gobernanza, ya que ésta se refiere no a una capacidad sino a los procesos que organizan la interacción entre los actores y al sistema de regulaciones mediante las cuales una sociedad toma sus decisiones colectivas, como lo sostiene Calame (2003). De todas maneras, mientras el concepto de gobernabilidad ha sido objeto de muchos estudios y ha tenido un relativo desarrollo teórico, no sucede lo mismo con el concepto de gobernanza, cuyo contenido varía según el estudio en el cual se utiliza. En síntesis, la gubernamentalidad es un concepto más amplio que gobierno, gobernanza o gobernabilidad. Se refiere a las prácticas constitutivas de un régimen particular de gobierno en un momento histórico y comprende tanto las micro relaciones de poder que se dan entre actores, sujetos, grupos sociales e instituciones, como macro relaciones de poder que se dan a nivel de políticas gubernamentales entre diversos países o dentro de un mismo país o región.

### **La actividad tabacalera en el mundo**

El tabaco se cultiva en más de 80 países del mundo. Sin embargo, la producción de este cultivo se viene concentrando cada vez más. Actualmente, el 60 % se produce en Asia, 11 % en América del Norte y Central y otro 11 % en América del Sur. Actualmente, cinco países -China, India, Brasil, Estados Unidos y Zimbawe- producen el 70 % del tabaco mundial y dos de estos países -China e India- concentran el 50 % de la producción mundial. La producción mundial de tabaco se estabiliza en la década de 2000 en un promedio de 6 millones de toneladas por año. Brasil es el primer exportador, con el 20 % del total. Otros

países exportadores son, por orden de importancia, Estados Unidos, India, Zimbawe e Italia. China es el primer importador, le siguen Rusia y Estados Unidos (Fuente: FAO).

### **Trayectoria de la actividad tabacalera en Argentina**

La actividad tabacalera en Argentina ha atravesado por cuatro momentos históricos bien diferenciados: a) la producción artesanal entre 1580 y 1895, b) la producción artesanal con industria importadora entre 1895 y 1930, c) la agroindustria tabacalera nacional entre 1930 y 1965 y d) el complejo agroindustrial tabacalero transnacional desde 1965 en adelante.

a) El tabaco fue introducido en Salta por los españoles desde el Alto Perú en 1580 y se cultivaba ya en Misiones antes de la llegada de los jesuitas en 1609. Durante tres siglos constituyó una práctica artesanal reproducida tradicionalmente. La producción se destinaba principalmente al consumo familiar y social. La población indígena lo usaba con fines religiosos y en ocasiones especiales formando parte de rituales y celebraciones.

b) En 1612 se inicia el cultivo de tabaco en Estados Unidos, con fines exclusivamente comerciales. El negocio se traslada luego a Inglaterra y crece rápidamente. A fines del siglo XIX, con la llegada de capitales ingleses e inmigrantes europeos, se inicia en el país la explotación industrial y comercial del tabaco. En 1913 se instala la primera industria tabacalera de capitales ingleses. Se industrializa principalmente tabaco importado y sólo en una mínima parte tabaco nacional, cuya producción sigue siendo artesanal.

c) A partir de la década de 1930, se expande la agroindustria tabacalera nacional, con más de 20 empresas tabacaleras nacionales, que luego se concentran y se reducen a cuatro, más una de capital inglés que se había instalado en 1913. La superficie cultivada y el número de productores aumentan. En Corrientes y Misiones se expande el cultivo de tabacos negros criollos y en Salta y Jujuy los tabacos rubios. En la década de 1950 se satura el mercado interno, iniciándose entonces la búsqueda de mercados externos. Las exportaciones de tabaco crecen aceleradamente a partir de la década de 1960.

d) Con la dictadura militar instalada en 1966 se inicia el proceso de transnacionalización de la industria tabacalera del país. Las cuatro empresas tabacaleras nacionales son adquiridas por empresas extranjeras, quedando el complejo agroindustrial tabacalero argentino en manos de cinco empresas extranjeras. Desde el Estado, se subsidia a las corporaciones la compra de tabaco, mediante el Fondo Especial del Tabaco creado por ley en 1967. Luego,

con la siguiente dictadura militar instalada en 1976, la agroindustria tabacalera se concentra en dos grandes corporaciones transnacionales, una de origen inglés y otra norteamericana.

### **La economía tabacalera en Argentina**

La economía tabacalera nacional tiene rasgos muy particulares, por la trayectoria histórica que tuvo como sector de actividad, por los actores involucrados, por el grado de integración y concentración económica alcanzado, por su doble carácter de producción económica regional y a su vez transnacional y por la cantidad de familias de pequeños productores que involucra la actividad. Para el cultivo y cosecha de tabaco se requiere mano de obra intensiva, familiar y no familiar. Para producir 1 hectárea de tabaco se requiere en promedio 130 jornales de trabajo, mientras que el algodón requiere sólo 28 jornales, la caña de azúcar 65 y la vid 85. Cada campaña moviliza a no menos de 27.000 productores tabacaleros, de los cuales más del 90 % trabaja en superficies muy pequeñas, que no superan las dos o tres hectáreas por grupo familiar. La producción de tabaco se realiza en 7 provincias del Norte Argentino: Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, Misiones, Corrientes y Chaco, aunque más del 80 % se concentra -por orden de importancia- en Misiones, Salta y Jujuy. El volumen de producción no superaba las 7.000 Tn hasta 1930. En la década de 1960, supera las 60.000 Tn y en la década de 1990 las 100.000 Tn, llegando a un record histórico de 161.064 Tn en la campaña 2004/2005, por el tipo de cambio favorable a la exportación. En la campaña 2008/2009 fue de 135.531 Tn, con una participación del 50 % de las cooperativas tabacaleras y del 37 % de las corporaciones Alliance One y Massalin Particulares. Las exportaciones de tabaco cobran importancia a partir de la década de 1960. Hacia fines de la década de 1990 llegan al 50 % de la producción total y actualmente superan el 80 %. Casi el 90 % de las exportaciones se compone de tabacos Virginia y Burley despalillados, con un valor económico que en el 2010 fue de 5.830 dólares la Tn. Los principales países compradores son la Federación Rusa, la Unión Europea y los Estados Unidos. Las importaciones de tabaco no superan el 10 % de la producción nacional y sólo el 10 % son tabacos despalillados. En los últimos tres años, la industria tabacalera entregó al mercado un total de 6.375.580.991 paquetes de 20 cigarrillos, cuyo precio promedio de venta al público es de 1,30 dólares por paquete. Esto implica una contribución directa de la actividad tabacalera al PBI (Producto Bruto Interno) por 2.763 millones de dólares por año, a lo cual corresponde agregar las exportaciones de tabaco y una contribución indirecta del 20 % por actividades relacionadas, generadas o derivadas del tabaco. Con estos agregados, la

contribución total del sector tabacalero al PBI es de unos 3.500 millones de dólares por año (Fuente: SAGPyA).

Por impuestos internos, impuesto al valor agregado, aranceles y retenciones aduaneras, fondo especial del tabaco y otras contribuciones fiscales, la economía tabacalera nacional genera por año no menos de 1.800 millones de dólares de ingresos al Estado. Sólo por el Fondo Especial del Tabaco se generan no menos de 190 millones de dólares de ingresos por año, de los cuales el 80 % se destina a los productores y el restante 20 % a planes provinciales de reconversión productiva de las provincias tabacaleras. La cadena de valor del tabaco incluye actividades de cultivo, cosecha, acopio, procesamiento de hojas de tabaco, manufactura de productos tabacaleros, distribución y venta mayorista y minorista. Con un promedio de 80.000 hectáreas cultivadas por año, una necesidad de mano de obra de 130 jornales por hectárea, una duración del ciclo productivo de 180 días por campaña y un promedio de 4 miembros por unidades familiares, la producción primaria de tabaco demanda unos 230.000 puestos de trabajo directos. Por su parte, la industria provee empleo a unos 7.000 trabajadores, la distribución a otros 2.500 trabajadores y la cadena de comercialización mayorista y minorista a otros 180.000 trabajadores. Esto implica un total de 419.500 puestos de trabajo directos, a los cuales hay que agregar los puestos de trabajo indirectos generados por las actividades relacionadas con el tabaco. En consecuencia, la ocupación laboral vinculada a la economía tabacalera del país se estima en unos 500.000 puestos de trabajo, directos e indirectos (Fuente: SAGPyA).

### **Las cooperativas tabacaleras en Argentina**

Las cooperativas surgen en Europa a mediados del siglo XIX, como organizaciones de la economía social y en el marco de la cuestión social derivada de la explotación económica y la pauperización provocadas por el capitalismo industrial. La primera cooperativa se funda en Rochdale, Inglaterra, en 1844. Entre 1870 y 1970, la intervención del Estado en la cuestión social deviene en una pérdida de sentido de la economía social. Las cooperativas se reducen entonces a lo microeconómico y se adaptan al capitalismo como sector cooperativo. Tras la crisis del Estado de Bienestar, las cooperativas resurgen con fuerza en la década de 1970, como estrategias de acción colectiva e instrumentos de solidaridad, asociacionismo y autogestión.

La experiencia cooperativa latinoamericana surge con la inmigración europea de fines del siglo XIX. Adquiere diversas formas según los países y en general es más heterogéneo

que el cooperativismo europeo. Se consolida como sistema socioeconómico en los ámbitos rurales y urbanos, respondiendo a necesidades de producción, ahorro, crédito, consumo y servicios públicos. Estas demandas concretas dejan de lado las cuestiones teóricas e ideológicas que subyacen en el cooperativismo europeo. Las continuas interrupciones de la democracia y la instalación de dictaduras militares tensionaron permanentemente las relaciones entre las cooperativas y los gobiernos latinoamericanos, aunque las cooperativas sobrevivieron por su versatilidad y autonomía.

El cooperativismo agrario nace en nuestro país en la segunda mitad del siglo XIX, sin injerencia alguna del Estado y de la mano de la inmigración europea y de la necesidad de asociación y defensa ante la amenaza que representaba el poder político y económico de los comerciantes y terratenientes. Hasta la sanción en 1926 de la primera ley de cooperativas, el crecimiento del cooperativismo agrario es muy lento. Luego se acelera por el régimen de industrialización por sustitución de importaciones y la inclusión del cooperativismo en las políticas públicas. El cooperativismo tabacalero surge en nuestro país hacia fines de la década de 1960, por una combinación de al menos cinco factores: el modo de producción de la actividad tabacalera, el proceso de diferenciación social y de constitución como actores sociales de los productores tabacaleros, la evolución del complejo agroindustrial tabacalero, la política tabacalera del Estado y la necesidad de asociación y organización económica de los productores. Ante las frecuentes situaciones de abuso de poder en las relaciones comerciales, maltrato y manipulaciones de precios, cantidades y tipos de tabaco que entregaban los productores, fue creciendo en éstos la conciencia y la necesidad de poner en marcha alguna acción colectiva, con el fin de defenderse de las corporaciones transnacionales. De esta manera, se asocian y crean cooperativas, acompañados y financiados por el Estado a través del Fondo Tecnológico del Tabaco, creado en 1967 por el decreto-ley nacional N° 17.461 y ratificado como Fondo Especial del Tabaco en 1972 por la ley nacional de tabaco N° 19.800.

En su desarrollo histórico, las cooperativas tabacaleras atraviesan por tres grandes momentos: a) fundacional, que se da entre 1967 y 1975, en Jujuy y Salta, con la constitución de las dos primeras cooperativas; b) de expansión regional, que se da entre 1976 y 1983, con la creación de cooperativas en Tucumán, Catamarca y Corrientes y c) de especialización, que se da en Misiones, Chaco y Tucumán, a partir de la recuperación de la democracia en 1983. Las cooperativas ganan mercados externos y su participación en la producción de tabaco del país supera el 50 % en la década de 2000. Las cooperativas

tabacaleras crecieron aceleradamente entre 1969 y 2009. El volumen de acopio creció a una tasa media anual del 5,5 %, mientras que las ventas lo hicieron a una tasa media cercana al 10 % anual y los activos a una tasa media superior al 12 % anual, al igual que el patrimonio neto. El número de asociados fue creciente en el caso de las cooperativas de Salta y Jujuy y decreciente en el caso de la cooperativa de Misiones. Hacia fines de la década de 2000, las cooperativas en conjunto tenían ventas anuales por 200 millones de dólares, activos totales por 217 millones de dólares y patrimonios netos por 55 millones de dólares.

La estructura de inversión de las cooperativas, en el período 1969-2009, tuvo una participación promedio del 70 % de capital de trabajo y 30 % de capital fijo. Los activos más importantes fueron los bienes de cambio, los créditos corrientes y los bienes de uso, con una participación promedio del 40 %, 25 % y 24 % respectivamente. Esta estructura difiere levemente en el caso de la cooperativa de Misiones, donde los bienes de cambio y los bienes de uso tienen una participación del 26 % y 37 % respectivamente. En el mismo período, las cooperativas se financiaron en promedio 1/3 con capital propio y 2/3 con capital de terceros. Las deudas de corto plazo tuvieron una participación promedio del 52 %, aunque esta participación fue del 63 % en el caso de la cooperativa de Salta y del 39 % en el caso de la cooperativa de Misiones. Las principales fuentes de financiamiento, por orden de importancia, fueron los clientes con el 23 %, el fondo especial del tabaco con el 16 %, las amortizaciones con el 12 %, las reservas con el 11,5 %, el capital social con el 9,7 %, los proveedores con el 8 % y con porcentajes menores los bancos privados, bancos públicos y acreedores varios. En el período 1969-2009, las cooperativas tuvieron contribuciones (diferencias entre ventas y costos de mercaderías vendidas) equivalentes al 22 % de las ventas y excedentes operativos por sólo el 2 %, ya que incurrieron en gastos operativos equivalentes al 20 % de las ventas. Además, tuvieron otros ingresos y gastos equivalentes al 13 % y 4 % de las ventas y gastos financieros equivalentes al 11 %, con lo cual no tuvieron excedentes netos en promedio. En el caso de las cooperativas de Salta y Misiones, no tuvieron excedentes sino pérdidas operativas, ya que los gastos operativos fueron mayores que las contribuciones. Sin embargo, mientras ambas tuvieron otros ingresos equivalentes al 14 % de las ventas, los gastos financieros de la cooperativa de Salta triplicaron a los de la cooperativa de Misiones, con lo cual aquella operó con pérdidas netas equivalentes al 4 % de las ventas, mientras ésta obtuvo excedentes netos equivalentes al 7 % de las ventas. Las cooperativas operaron con una tasa promedio de excedente económico del 15 %, una tasa promedio de costo de endeudamiento del 21 % y un

endeudamiento promedio del 250 %. Esto implicó que las cooperativas no sólo no tuvieron apalancamiento financiero sino que operaron con un fuerte descalce financiero. El ciclo operativo promedio fue de 303 días y el plazo promedio de pago de 164 días, con lo cual las cooperativas tendrían que haber operado con una liquidez corriente mínima de 1,8 o bien con fondo de maniobra mínimo equivalente al 80 % de las deudas de corto plazo. En promedio, las cooperativas operaron con un nivel de ventas del 77 % por debajo del punto de equilibrio y por lo tanto no contaron con margen de cobertura por riesgo, aunque tuvieron una solvencia promedio de 1,7. Además, financiaron el 50 % de los créditos corrientes, bienes de cambio y capital fijo, con fondos de corto plazo, con el riesgo que esto implica ya que deberían financiarse con fondos de largo plazo.

### **La gubernamentalidad financiera como sistema autopoiético**

La gubernamentalidad financiera es la tecnología de poder del capitalismo en su modo actual de desarrollo financiero y opera como un sistema autopoiético, cuyos elementos componentes son la globalización, los mercados financieros internacionales y los gobiernos corporativos. La noción de autopoiesis, llevada de la biología a las ciencias sociales por Niklas Luhmann (1998), se refiere a aquellos sistemas sociales constituidos por elementos producidos por los propios sistemas de los cuales estos elementos son componentes. De esta manera, estos sistemas funcionan y se reproducen mediante procesos cerrados, clausurados, circulares y autorreferenciales. Estos mismos atributos se dan en el caso de la gubernamentalidad financiera. Ella misma fue produciendo los elementos que a su vez la fueron constituyendo: la globalización desde la década de 1940, los mercados financieros internacionales desde la década de 1970 y los gobiernos corporativos desde la década de 1980. Su única referencia es ella misma y también su única justificación. Todo lo demás queda excluido, clausurado, por la tesis del fin de la historia. Antes de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, los países ganadores de la contienda, principalmente Estados Unidos e Inglaterra, deciden instalar en el mundo una nueva forma de capitalismo, mucho más sofisticada que las anteriores y de naturaleza financiera. Esta nueva forma de capitalismo se inaugura en Bretton Wood en 1944 y se desarrolla a través de un régimen de gubernamentalidad financiera que se materializa en el mundo a través de tres instrumentos de gran eficacia y eficiencia: la globalización, los mercados financieros internacionales y los gobiernos corporativos. Estos tres elementos son producidos por el régimen de gubernamentalidad financiera, del cual estos mismos elementos forman parte y son

componentes constitutivos, generándose así un proceso circular, interno, cerrado y autónomo, que permite y posibilita la continuidad del sistema, mediante la reproducción autorreferencial autopoietica del mismo.

El proceso de globalización se inicia en la década de 1940 con la ejecución del Plan Marshall de reconstrucción europea. Esto permite la expansión en Europa de las grandes corporaciones norteamericanas, que luego se transforman en grandes corporaciones transnacionales. Los bancos norteamericanos acompañan esta expansión, transformándose en bancos internacionales y luego conforman la banca mundial. Un tercer elemento clave en este proceso es el desarrollo acelerado de la informática y las telecomunicaciones, en base a los conocimientos científicos generados durante la gran guerra. En la década de 1970 se desarrollan los mercados financieros internacionales, con las crisis del petróleo y las masas de dólares que movilizan las subas de precios del petróleo y los euromercados formados con los depósitos de petrodólares. Este proceso fue favorecido por la desregulación económica y financiera promovida por Estados Unidos a comienzos de la década de 1970 y por la autonomía que adquirieron los flujos financieros al separarse de los flujos comerciales. Otros dos hechos que terminan de consolidar este proceso son la caída del muro de Berlín en 1989 y el desarrollo del dinero electrónico como nueva forma de dinero. Esta expansión del capitalismo como sistema hegemónico mundial, como asimismo de las grandes corporaciones transnacionales, la banca mundial, los mercados globalizados y las grandes masas de flujos de fondos circulando en forma de dinero electrónico, recrudecieron los problemas de información, control y separación entre la propiedad y la administración de las corporaciones, es decir, los problemas de gobierno corporativo. Hay una gran pérdida de confianza en el sistema financiero internacional y esto realimenta las crisis cada vez más frecuentes y agudas.

### **La gubernamentalidad financiera y el gobierno de las cooperativas**

La existencia de una forma de gobierno cooperativa, basada en la asociatividad, no es independiente de la gubernamentalidad financiera, que opera como premisa para las decisiones financieras de las cooperativas. La cooperación es un acto espontáneo que nace de la libertad y de la voluntad del ser humano que decide unirse a otros para cooperar, pero esta espontaneidad no alcanza para sostener una organización cooperativa en el tiempo, es necesaria una acción planificada y una intencionalidad común que haga posible la acción colectiva, ya que la cooperación tiene un sentido de acción y de movimiento colectivo. La

cooperación se basa en la asociatividad, que es más amplia que la cooperación y deviene de la misma naturaleza social del hombre. Como fenómeno, la cooperación se explica sólo en el marco de la naturaleza asociativa de los seres humanos, es un modo de asociación y, como tal, requiere de una organización para que sea continuada y perdure en el tiempo. Estas organizaciones son las cooperativas, que pueden ser definidas como formas organizativas de asociación basadas en la cooperación. Mientras que la cooperación puede darse de muchas formas diversas, las cooperativas tienen existencia histórica sólo como organizaciones, esto es como agrupamientos humanos con continuidad en el tiempo más allá de sus miembros. Se rechaza expresamente la concepción dualista de que las organizaciones cooperativas constituyen combinaciones de agrupamientos humanos, por un lado y, por otro, empresas que producen bienes y servicios. Se rechaza la idea de que son empresas conducidas por asociaciones o que son organizaciones que funcionan con dos estructuras: una empresarial y otra asociativa. Es difícil diferenciar una unidad denominada empresa, de otra denominada agrupamiento humano, en una organización denominada cooperativa, teniendo en cuenta que toda empresa es una organización y toda organización es un agrupamiento humano. Las organizaciones cooperativas nacen de decisiones colectivas tomadas por ciertos grupos humanos y también se sostienen y crecen por decisiones colectivas de sus miembros. Sin embargo, estas decisiones no son independientes de otras decisiones que operan como premisas. En este sentido, la gubernamentalidad financiera opera como premisa para las decisiones de gobierno de las cooperativas. Sus elementos componentes, esto es la globalización, los mercados financieros internacionales y los gobiernos corporativos, operan como redes decisionales en las cuales se inscriben de una manera u otra las decisiones de gobierno de las cooperativas, que no pueden abstraerse de las mismas. La misma decisión de crear la primera cooperativa tabacalera del país en 1967 no es independiente de la red de decisiones que originaron, desarrollaron y fueron configurando el complejo agroindustrial tabacalero. Lo mismo sucede con el proceso de expansión y desarrollo de las cooperativas tabacaleras, que no se dio de manera independiente del proceso de concentración y transnacionalización del complejo agroindustrial tabacalero. Si bien las cooperativas se rigen por el principio de asociatividad, sus decisiones no son independientes de una red de decisiones tomadas por otros y que constituyen el entorno, la frontera y los límites de dichas decisiones. Las reglas de juego de la actividad tabacalera en Argentina no surgen de decisiones de las cooperativas tabacaleras, ni de los gobiernos provinciales o municipales, ni de los

productores. Son decisiones tomadas por los gobiernos nacionales y por las corporaciones tabacaleras transnacionales, que tampoco son independientes de las condiciones creadas por la gubernamentalidad financiera.

### **La gubernamentalidad financiera y las decisiones de las cooperativas**

La gubernamentalidad financiera condiciona la aplicación del principio un asociado un voto en las cooperativas, constituyendo factores de mayor injerencia la capacidad de negociación, el poder y la influencia de los stakeholders. La propiedad de las cooperativas es conjunta, colectiva e indivisa. Es un derecho igualitario y equitativo que tiene cada asociado como tal y que no depende del capital aportado como en el caso de las empresas no cooperativas. Sin embargo, este derecho democrático se encuentra de hecho fuertemente condicionado por los grupos internos y externos interesados en las cooperativas. La capacidad de negociación, el poder y la influencia que ejercen estos grupos condicionan de tal manera las decisiones de las cooperativas, que terminan reemplazando en la práctica el derecho formal de los asociados. Estos grupos están constituidos por los propios asociados, consejeros, gerentes, empleados de planta, contratados, asesores, clientes, proveedores, bancos, acreedores, gobiernos locales y organizaciones sociales. No todos estos grupos ejercen el mismo poder, ya que éste no es una cosa sino una relación entre sujetos sociales en la cual uno influye y modifica la conducta de otro. En el proceso de construcción de poder, los sujetos utilizan una diversidad de recursos, estrategias y dispositivos. En el período 1969-2009, las cooperativas tabacaleras respondieron a determinados mandatos colectivos que dieron origen a las mismas. Estos mandatos fueron las premisas que orientaron la trayectoria de las cooperativas y legitimaron las decisiones que se fueron tomando. Las decisiones fueron consideradas válidas y necesarias en la medida en que se inscribían en estos mandatos colectivos. La premisa de asegurar la venta de la producción fue el mandato básico que impulsó el desarrollo de las cooperativas tabacaleras. Este mandato tenía por objeto asegurar los ingresos de los productores. Así, para los consejos de administración, lo importante fue cumplir con este mandato, más allá de que implicara invertir más o invertir menos, endeudarse más o endeudarse menos, estar por encima o por debajo del punto de equilibrio económico o tener más o menos implicancias financieras. Las cooperativas tabacaleras adoptaron estrategias de integración vertical con sus clientes y productores, para asegurar el financiamiento y la venta de la producción y para asegurar la entrega de tabaco, respectivamente. De esta manera, las

propias cooperativas se convierten en complejos agroindustriales, al igual que las corporaciones tabacaleras transnacionales instaladas en el país y ésta es una consecuencia directa de la forma de gobierno corporativo producida por la gubernamentalidad financiera. La estrategia de integración vertical les permitió a las cooperativas tabacaleras no sólo asegurar la venta de la producción, sino también contar con fondos para financiar su ciclo operativo y trasladarlos a los productores, a cambio del compromiso de entrega de tabaco. Los anticipos de clientes constituyeron la principal fuente de financiamiento de las cooperativas tabacaleras. En promedio, representaron un alto porcentaje del total de fondos utilizados por las cooperativas para su financiamiento. En el caso de las cooperativas de Jujuy y Salta, este porcentaje fue mayor aún, llegando incluso al 80 % y 100 % en algunos momentos y garantizándose los créditos con avales bancarios, hipotecas y prendas. En conclusión, el principio un asociado un voto, con el cual las cooperativas, como organizaciones sociales opuestas a la lógica de acumulación capitalista, intentaron históricamente democratizar el poder económico de las empresas en el mundo, se encuentra hoy, por efecto de la gubernamentalidad financiera, fuertemente desdibujado y condicionado por la capacidad de negociación, el poder y la influencia de los stakeholders, particularmente de los clientes. Los compradores internacionales utilizaron estrategias de integración vertical para tener el control financiero, comercial y tecnológico de las cooperativas y de la producción y procesamiento de tabaco, con el fin de garantizar el proceso de acumulación y apropiación del excedente económico tabacalero

### **La gubernamentalidad financiera y los principios cooperativos**

La gubernamentalidad financiera limita la aplicación de los principios de creación de valor cooperativo, flujo de servicios a los asociados y valor de uso del dinero. Según los postulados de la teoría económica, las empresas buscan maximizar el beneficio económico obtenido con una determinada estructura de inversión. Para la teoría financiera, buscan maximizar el retorno obtenido con la inmovilización de capital, es decir, buscan crear valor para los propietarios de la empresa, resultando claves por tanto los conceptos de stock de capital, flujo de fondos, valor tiempo del dinero, tasa de retorno y riesgo asociado. En el origen latino de la palabra, lucro significa provecho o ganancia que se saca de una cosa. En la teoría económica se identifica con el beneficio que se obtiene de una inversión. Las organizaciones cooperativas no tienen fines de lucro ni constituyen oportunidades de inversión para la reproducción y acumulación de capital. Por lo tanto, no buscan maximizar

una tasa de retorno sobre un stock de capital inmovilizado. Su finalidad es brindar servicios a sus asociados y construir colectivamente el sujeto cooperativo mediante la participación igualitaria, el control democrático y la responsabilidad solidaria. Cuando se habla de creación de valor en una cooperativa, no se está hablando de flujos de fondos ni de stock de capital, sino de que los asociados puedan contar con más y mejores servicios y, cuanto más y mejores servicios puede ofrecer una cooperativa a sus miembros, mayor es su valor como organización. La creación de valor en las cooperativas consiste, por consiguiente, en aumentar el valor de la organización para sus miembros. Este aumento de valor viene dado no sólo por los servicios que puede ofrecer, sino por el aumento de las oportunidades de negocio y la promoción social de sus asociados. La gubernamentalidad financiera condiciona fuertemente esta acción. No hay creación de sujetos cooperativos, ni posibilidad de ir más allá del imperativo de estar en el complejo agroindustrial tabacalero al menos sin perder posición competitiva. La fuerte competitividad y puja distributiva del complejo agroindustrial tabacalero deja poco margen para crear valor cooperativo.

El stock de capital invertido en las organizaciones cooperativas constituye una capacidad instalada de servicios a sus asociados. Es una capacidad productiva y no una inmovilización de capital con fines de lucro. El concepto de flujo de fondos generado por una inversión en una empresa capitalista es reemplazado por el concepto de flujo de servicios en una cooperativa. Sin embargo, las condiciones impuestas por la gubernamentalidad financiera y las reglas de juego del complejo agroindustrial tabacalero en Argentina no dejan margen para el servicio a los asociados. La relación entre las cooperativas tabacaleras y sus asociados no es de asociatividad o solidaridad, sino de cumplimientos de acuerdos comerciales, programas de producción, promesas de pago, entregas de insumos, prefinanciamiento, entre otros. El valor tiempo del dinero en una cooperativa es reemplazado por el concepto de valor de uso del dinero, más vinculado a la necesidad de fondos que a la tasa de retorno requerida por un inversor capitalista en el sentido de costo de oportunidad del capital. El dinero es el bien más escaso en las cooperativas tabacaleras de Argentina. El valor del dinero en estas cooperativas viene dado por la necesidad de uso inmediato del mismo, para realizar pagos que no pueden esperar o para cumplir con compromisos comerciales urgentes. Es un bien absolutamente necesario como medio de pago, no como inversión especulativa o como expectativa de tasa de retorno. Sin embargo, por efecto de la gubernamentalidad financiera, para quienes financian a las cooperativas tabacaleras o celebran contratos como compradores adelantando fondos, estas operaciones

son inversiones que generan flujos de fondos y valor tiempo del dinero. El costo de oportunidad de estos fondos, el costo de capital y el riesgo asociado a estas operaciones son trasladados a las cooperativas y se reflejan en altísimos niveles de gastos financieros. Los compradores internacionales financian a las cooperativas y éstas a su vez a sus asociados, pero el costo del financiamiento y los riesgos asociados son asumidos fundamentalmente por las cooperativas. En conclusión, la gubernamentalidad financiera transforma el dinero en una mercancía con una cuota enorme de poder de negociación para quien lo posee. En el caso de las cooperativas tabacaleras en Argentina, este poder lo tienen los compradores internacionales, que fijan las condiciones de utilización del dinero. Estas condiciones son muy favorables para los compradores y muy desfavorables para las cooperativas, pero a éstas les permite continuar en la actividad, realizar inversiones, mostrar resultados a la sociedad y ganarse la voluntad de sus asociados, entre otras consecuencias.

### **La gubernamentalidad financiera y la tasa de excedente de las cooperativas**

La gubernamentalidad financiera degenera la tasa de excedente de las cooperativas y obstaculiza la consideración de factores tales como la necesidad de crecimiento, la capitalización, la constitución de reservas y el servicio a los asociados. El excedente en las cooperativas se define como el remanente de ingresos que resulta luego de cubrir todos los costos y gastos necesarios para obtenerlos. Se justifica en cuatro necesidades: crecimiento, aumento del capital, constitución de reservas y servicios a los asociados. Por efecto de la gubernamentalidad financiera, en el caso de las cooperativas tabacaleras en Argentina, la relación entre excedentes y crecimiento no se dio en el período 1969-2009, al menos de manera directa, ya que el crecimiento fue más bien un imperativo de competitividad en un mercado dominado por las grandes corporaciones y desregulado por el Estado. La única manera de sobrevivir era el crecimiento, sin interesar cómo se financiaba. Por esta misma razón, las cooperativas tabacaleras prácticamente no se financiaron con excedentes, sino con deudas. Nunca hubo necesidad de discutir cuánto excedente era necesario generar, ya que esta discusión se tornaba irrelevante en un contexto de permanente preocupación por vender y generar ingresos para los productores. La forma de generar ingresos para los productores fue siempre garantizar la compra de tabaco pagando un buen precio, para lo cual había que asegurar el mercado comprador y obtener financiamiento. Lo importante fue siempre ir aumentando el acopio, la producción, el precio y la participación en el mercado. La estrategia de integración vertical adoptada por las cooperativas generó una creciente

necesidad de inversión. Las inversiones realizadas por las cooperativas crecieron a un ritmo mayor que el volumen de acopio de tabaco y el volumen de ventas. En la evaluación de las decisiones de inversión no influyeron el volumen y costo del capital inmovilizado, el valor presente neto agregado, el riesgo involucrado, las expectativas generadas por el contexto o los beneficios y costos indirectos, sino fundamentalmente el imperativo de crecer.

La mayor parte del negocio de las cooperativas tabacaleras en Argentina depende del uso de capital de trabajo y no de capital fijo. A su vez, la mayor parte del capital de trabajo tiene carácter permanente y no fluctuante, por la duración del ciclo operativo y las características operativas del sector. Esto requiere un modelo de financiamiento basado fundamentalmente en fuentes de financiamiento de mediano y largo plazo, propias y/o de terceros, públicas y/o privadas. Al no contar las cooperativas con capital propio suficiente y no disponer de mecanismos institucionales de financiamiento de mediano y largo plazo, recurren en una alta proporción al financiamiento de corto plazo, proveniente principalmente de la estrategia de integración vertical con sus clientes. En el caso de las corporaciones transnacionales que operan en el complejo agroindustrial tabacalero en Argentina, tienen capitales financieros a escala global, a los cuales recurren para financiar el negocio tabacalero, que por las características señaladas requieren fuentes de mediano y largo plazo. Las cooperativas tabacaleras, en cambio, no cuentan con este tipo de capitales, ni con fondos institucionales que financien sus ciclos operativos a mediano y largo plazo y tampoco pueden generar excedentes para financiarse con capital propio. Las necesidades de inversión fija de las cooperativas son financiadas en su mayor parte con recursos del sector público financiero y no financiero, mientras que las necesidades de capital de trabajo son financiadas en su mayor parte con recursos generados con la estrategia de integración vertical adoptada por las cooperativas. En conclusión, la gubernamentalidad financiera bloqueó en las cooperativas tabacaleras argentinas la discusión y toma de decisiones respecto a la tasa de excedente y también el papel relevante de los excedentes como fuente genuina de financiamiento del crecimiento, capitalización, constitución de reservas y aumento de la calidad y cantidad de servicios a los asociados. Sólo se planteó el crecimiento como un imperativo de competitividad y de participación en el negocio tabacalero del país para aumentar las ventas y los ingresos. Las condiciones de este crecimiento no fueron decididas por las cooperativas, sino que resultaron de las reglas de juego del complejo agroindustrial tabacalero, que tampoco decidieron las cooperativas ni los

productores, sino los gobiernos nacionales y las corporaciones tabacaleras transnacionales instaladas en el país.

### **La gubernamentalidad financiera y el riesgo de las cooperativas**

En este trabajo también se sostiene la tesis de que la gubernamentalidad financiera aumenta el riesgo de las cooperativas y neutraliza la influencia de factores tales como la integración cooperativa, la confianza recíproca entre los miembros y la solidaridad derivada del proyecto colectivo y de la construcción de sujetos cooperativos. Si bien el riesgo es un componente implícito en toda actividad económica, con o sin fines de lucro, en las organizaciones cooperativas no tiene el sentido de asociación a una determinada tasa de retorno exigida como compensación del mismo, sino a la posibilidad de variación de las condiciones del contexto donde se inscribe la acción cooperativa. Las cooperativas deberían tener menos riesgo que las empresas, por la combinación de cuatro factores que suelen estar presentes en la vida institucional de las cooperativas: a) los procesos de integración mediante los cuales se constituyen federaciones y confederaciones de cooperativas, b) el capital social que resulta de la construcción de confianza recíproca a través de la cohesión social o la vinculación entre actores, c) la solidaridad que implica la construcción de un todo compuesto internamente por elementos firmemente cohesionados y d) la existencia del sujeto cooperativo, colectivo e indiviso, que refleja y condensa la acción del grupo humano que integra una cooperativa. Sin embargo, el fenómeno del riesgo envuelve a las cooperativas, más allá de estos factores, que ciertamente son importantes. En efecto, el riesgo incluye cinco dimensiones bien diferenciadas: a) el riesgo global que deriva de la gubernamentalidad financiera, la globalización, el funcionamiento de los mercados financieros internacionales y el gobierno de las corporaciones transnacionales, b) el riesgo país que deriva de las condiciones políticas, económicas y sociales internas de cada país, c) el riesgo sectorial que deriva de las condiciones internas de cada sector de actividad económica de una país, d) el riesgo organizacional que deriva de la estructura de inversión y la estructura de financiamiento de cada organización y e) el riesgo decisional que deviene de las condiciones específicas de cada decisión. Estas dimensiones de riesgo tienen un efecto centrípeto cuando se trata de organizaciones locales o nacionales y un efecto centrífugo cuando se trata de organizaciones transnacionales. En el primer caso el riesgo tiene un efecto envolvente de lo global a lo decisional y se va intensificando o condensando cada vez más. En el segundo caso, tiene un efecto de expulsión o transferencia del riesgo,

de lo decisonal a lo global. La gubernamentalidad financiera facilita este proceso de expansión y circulación del riesgo entre países, por la globalización, los mercados financieros internacionales y las grandes corporaciones transnacionales. De esta manera, los efectos de las crisis financieras que ocurren en ciertos países y mercados se trasladan rápidamente hacia otros países y mercados, generando lo que se denomina comúnmente efecto dominó. Esta transferencia de riesgo se dio también en el caso de las cooperativas tabacaleras en Argentina. El riesgo se incrementó considerablemente por la estrategia de integración vertical entre los compradores internacionales, las cooperativas y los productores tabacaleros. Las cooperativas tabacaleras, especialmente las de Jujuy y Salta, se ubicaron en una posición intermedia entre el juego de intereses de los compradores internacionales y el de los productores tabacaleros locales. Por un lado, los compradores internacionales exigían la entrega regular de productos bajo ciertas condiciones pactadas, que incluían el pre financiamiento, trasladando a las cooperativas los riesgos económicos y financieros del negocio. Por otro lado, los productores locales también exigían a las cooperativas la recepción o acopio de tabaco bajo ciertas condiciones, independientemente de los cambios en el contexto. Esto se dio también en el caso de la cooperativa de Misiones, aunque en este caso la subordinación fue de parte de los productores, por las características de la producción de tabaco en Misiones, muy distintas a la de Salta y Jujuy. Las estructuras de inversión y de financiamiento resultantes de esta estrategia tuvieron escasa flexibilidad y permeabilidad a los cambios del contexto. Esto llevó a las cooperativas a acumular stocks, extender la duración de sus ciclos operativos, sobredimensionar las inversiones fijas, no ponderar suficientemente los riesgos económicos y financieros de las decisiones, endeudarse por encima de sus posibilidades reales o conveniencia financiera, absorber altos costos financieros y, en general, asumir compromisos difíciles de cumplir, precisamente por la variabilidad y celeridad de aquellos cambios.

En conclusión, por efecto de la gubernamentalidad financiera, las cooperativas tabacaleras en Argentina adoptaron la modalidad operativa de las corporaciones transnacionales y, detrás del ropaje de organizaciones sociales, cumplieron el mandato fundacional de venta de la producción, estableciendo mecanismos de integración vertical con sus clientes internacionales, mediante contratos que rigurosamente estipularon las condiciones de entrega de productos en cuanto a cantidad, plazo, precio, variedad y calidad. Las corporaciones transnacionales trasladaron el riesgo económico y financiero a las cooperativas y a los productores, principalmente el riesgo cambiario, pero también el riesgo

inflacionario y el riesgo de variación de la tasa de interés. Los productores asumieron además otros riesgos: climático, no entrega o descalificación del tabaco, variación de precio, costos de producción, pago de insumos y falta de excedente, entre otros.

## **CONCLUSIÓN**

La gubernamentalidad financiera es una categoría útil para entender el funcionamiento del capitalismo en su versión financiera actual. Es una lógica estratégica de poder diseñada antes de la finalización de la segunda guerra mundial, con el fin de garantizar la continuidad de un orden político mundial construido para beneficiar a los países ganadores de la contienda bélica, fundamentalmente Estados Unidos y sus aliados. En este trabajo se expusieron los argumentos que sostienen la tesis de que la gubernamentalidad financiera funciona como un sistema autopoiético luhmaniano integrado por tres componentes básicos: la globalización, los mercados financieros y los gobiernos corporativos. Como referencia empírica se expuso el caso de las cooperativas tabacaleras en Argentina, con el fin de mostrar las implicancias de la gubernamentalidad financiera en las decisiones financieras que fueron tomando las cooperativas entre 1969 y 2009.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- AGÜERO, J. O. (2011). La gubernamentalidad financiera. Implicancias en las decisiones financieras de las cooperativas tabacaleras en Argentina (1969-2009). Tesis de doctorado inédita. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.
- AGÜERO, J. O. "Michel Foucault y la gubernamentalidad financiera. Reflexiones sobre la crisis financiera internacional". *Visión de Futuro Revista Científica*, Julio-Diciembre 2010, Volumen 14, Año 7, Nº 2.
- AGÜERO, J. O. (2009). La cuestión social en Argentina. Los tabacaleros de Jujuy y Misiones. Buenos Aires, Ed. Dunken.
- AGÜERO, J. O. (2008). Globalización, finanzas sociales y microfinanzas. Buenos Aires, Ed. Dunken.
- BINKLEY, S. "The work of neoliberal governmentality: Temporality and ethical substancia in the tale of two dads". *Foucault Studies*, Nº 6, Febrero 2009.

- CALAME, P. (2003). La démocratie en miettes. Paris, Charles Léopold Mayer et Descartes et Compagnie.
- CAMOU, A. (2001). Los desafíos de la gobernabilidad. México, Flacso-IISUNAM-Plaza y Valdés.
- FOUCAULT, M. (2007). Nacimiento de la biopolítica. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- FRASER, N. "From discipline to flexibilization? Rereading Foucault in the shadow of globalization". *Constellations*, 2003, Vol. 10, N° 2.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2006). The end of capitalism (as we knew it): A feminist critique of political economy, University of Minnesota Press.
- KAUFMANN, D. y KRAAY, A. (2001). Gobernabilidad y crecimiento en el largo plazo. Evidencia para Latinoamérica y el mundo. Disponible en: [www.worldbank.org/wbi/governance](http://www.worldbank.org/wbi/governance) [consultada el 15/10/12].
- KERR, D. "Beheading the king and enthroning the market: A critique of Foucauldian governmentality". *Science & Society*, 1999, Vol. 63, N° 2.
- KOOIMAN, J. (2006). Governing as governance. New York, Sage Publications.
- LUHMANN, N. (1998). Sistemas sociales. Lineamientos para una teoría general. Barcelona, Anthropos-Universidad Iberoamericana-Pontificia Universidad Javeriana.
- PRATS, J. "Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano. Marco conceptual y analítico". *Revista Instituciones y Desarrollo*, 2001, N° 10. Cataluña, Instituto Internacional de Gobernabilidad-PNUD.
- ROITMAN, M. (2002). Las razones de la democracia en América Latina. Madrid, Sequitur.
- ZWICK, D.; BONSU, S. K. et al. "Putting Consumers to Work: Co-creation and new marketing governmentality". *Journal of Consumers Culture*, 2008, Vol. 8, N° 2.