

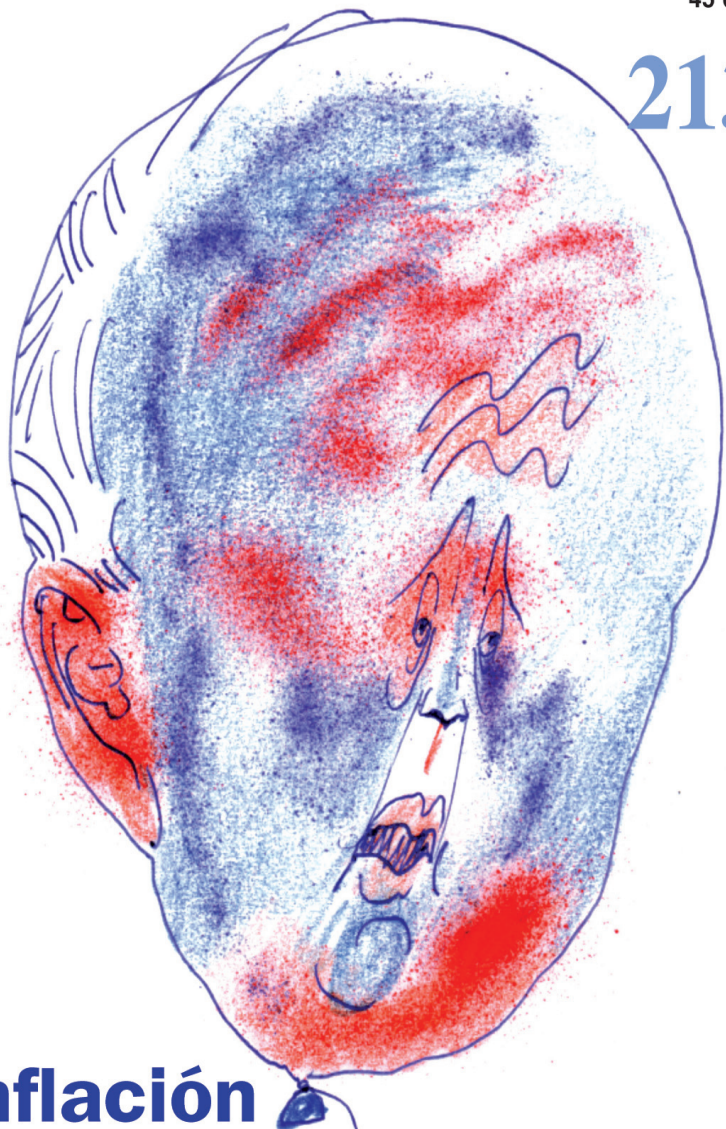
1° de julio al 15 de agosto de 2005

REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

Revista de economía
editada por el Instituto
Argentino para el
Desarrollo Económico
(IADE) Aparece cada
45 días

213



*Ministro de Economía Roberto Lavagna
Ilustración de Hermenegildo Sábat*

Inflación Un globo conocido

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidente:

Salvador María Lozada

Vicepresidente:

Alfredo Eric Calcagno

Secretario:

Eliseo Giai

Prosecretario:

Salomón Fainstein

Tesorero:

José María Cardo

Protesorero:

Carlos Zaietz

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo

Sergio Carpenter

Pedro Etchichury

Dante Falco

Alfredo T. García

Héctor A. García

Flora Losada

Eduardo Mari

Walter Pengué

Daniel Rascovschi

Alberto Rosenthal

Alberto Urthiague

Lucía Vera

Carlos M. Vilas

Guillermo Vitelli

Revisores de Cuentas titulares:

Ana Hawrylkowicz

Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso

(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337

e-mail: iade@iade.org.ar

realidadeconomica@iade.org.ar

<http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 213

1º de julio al

15 de agosto de 2005

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Secretaría de Redacción:

Irene Brousse

Mónica Padlog

Comité Editorial:

Presidente

Horacio Giberti

Enrique O. Arceo

Eduardo Basualdo

Alfredo Eric Calcagno

Dina Foguelman

Miguel Teubal

**Registro Nacional de la
Propiedad Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente re-
producidos con sólo acreditar a Real-
dad Económica como fuente de origen,
salvo indicación en contrario. La respon-
sabilidad de los artículos firmados recae
de manera exclusiva sobre sus autores
y su contenido no refleja, necesaria-
mente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción

8 números/1 año \$90

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) U\$S18

Suscripción anual (vía aérea) U\$S130

Impreso en Inverprenta S.A., Osvaldo
Cruz 3091/93 - Cdad. de Buenos Aires.
tel. 4302-2054/9711

Correo
Central
Argentina
(B)

Franqueo Pagado
Concesión Nº 3806

SUMARIO

Crisis mundial

Estados Unidos y la crisis mundial: dimensión y perspectiva

6

Gérard Duménil

En esta conferencia el expositor se refiere a la economía mundial, sobre todo a la de los Estados Unidos y, en particular, en lo que tiene que ver con América latina. Duménil aborda y diferencia los temas neoliberalismo, globalización, mundialización e imperialismo. A partir de una significativa serie de gráficos intenta responder a los interrogantes ¿el capitalismo está en crisis? ¿Estados Unidos está en crisis?

Opiniones

La inflación del modelo

30

Claudio Katz

El rebrote actual de la inflación es consecuencia del propio modelo exportador que impulsa el gobierno. En condiciones de alta concentración oligopólica y continuada desindustrialización, este esquema amenaza la continuidad del crecimiento y agrava el empobrecimiento.

Algunos funcionarios minimizan el problema recordando que un aumento de los precios del 8 al 15% anual es irrelevante en comparación con la carestía de los años '80 o la hiperinflación de los '90. Pero en la actualidad, cada punto de inflación sin compensación salarial agrega 125.000 nuevos pobres a un infierno de miseria que no existía en esa época.

El incremento promedio del 4% de los precios minoristas durante el primer trimestre incluyó una suba del 5,9% de la canasta de alimentos, que afecta directamente a los desamparados. Si el repunte inflacionario no tiene contrapesos en aumentos de sueldos y subvenciones a los desempleados, medio millón de pobres se agregarán al 40% de la población que no cubre sus necesidades básicas. Existe un segmento fronterizo de 9% de cuasipobres que caerá en la miseria si persiste la carestía.

El estructuralismo latinoamericano como filosofía de la historia: una interpretación propia sobre el capitalismo histórico

37

Raúl Bernal Meza

La situación de crisis que vive la casi totalidad de países latinoamericanos, caracterizada por el estancamiento económico, la debilidad y fragilidad de los sistemas políticos democráticos, el crecimiento de la pobreza, la profundización de la brecha de la desigualdad en la distribución de la riqueza de la misma forma que crecen las diferencias de riqueza y poder entre las grandes naciones industrializadas y los países en desarrollo, mantiene la vigencia del necesario (aunque ausente) debate sobre la concepción del desarrollo que debería permitir revertir la situación de atraso y dependencia. En el artículo se plantea como hipótesis central que la tradición de pensamiento conocida como el “estructuralismo latinoamericano” –desde sus primeras formulaciones cepalinas y otras coincidentes desarrolladas fuera de la CEPAL- (Prebisch, Furtado, Pinto, Cardoso, Faletto, Dos Santos, etc.) hasta las más recientes, bajo el llamado “neoestructuralismo” (Osvaldo Sunkel, Luciano Tomassini, Aldo Ferrer, Mario Rapoport y este autor, entre otros)- es una línea homogénea de pensamiento, que constituye, en su conjunto, una interpretación sobre el proceso global del capitalismo histórico y su impacto sobre la configuración de sus polaridades: centro y periferia. Desde este punto de vista, ella es tal vez la única expresión de una filosofía de la historia generada en la periferia y que ha confrontado, hasta el presente, con las interpretaciones o filosofías de la historia producidas por la inteligencia europea y norteamericana.

La pequeña producción rural y la cadena frutícola en el Valle del Río Negro hacia fines de la década de los '90

52

Alejandro Rofman

En este trabajo el autor se propone analizar los fenómenos que provocó, hasta su cierre, la década de la estrategia del tipo de cambio fijo, mal llamada “Convertibilidad” sobre el circuito agroindustrial de la fruta de pepita, localizado en el norte de la Patagonia. Las consideraciones vertidas surgen de un estudio en proceso de elaboración acerca de las consecuencias de las políticas económicas nacionales antes y después del derrumbe de la estrategia económico-social de los '90 sobre diversos procesos productivos regionales. Este estudio es una continuación de las investigaciones realizadas previamente en torno de la misma temática, publicadas en sendos libros editados al cierre de la década anterior.

Algunas implicancias del proceso de transformación científico-tecnológica en relación con el trabajo, la organización del colectivo y el derecho social

77

Pedro Enrique Pérez

El artículo analiza los cambios científico-tecnológicos en relación con el trabajo en sus implicancias sociopolíticas, en particular de los cambios en la organización del trabajo actual, con respecto de la modificación de los estilos de gestión y la incorporación de nuevas tecnologías de base informática. Del pasaje del esquema disciplinario de la experiencia fordista al control del posfordismo, resulta una realidad caracterizada por un elevado componente tecnológico, una nueva gestión de la fuerza de trabajo que utiliza las capacidades más altas de los sujetos, implica unidades funcionales de mayor autonomía, y es descentralizada, integrando un nuevo esquema -antes fabril- que ha perdido cierta visibilidad, localización, densidad y límites temporales.

La integración monetaria en el marco del TLCAN (NAFTA)

93

Héctor Guillén Romo

La unión monetaria es una solución de concertación y de reparto del poder monetario que la dolarización excluye. Los elementos constitutivos de dicha unión son tres:

-La convertibilidad de las monedas de los países miembros de la unión, es decir, la capacidad de intercambiarse sin restricción ni discriminación por divisas en el mercado de cambios. Dicha convertibilidad representa para un país la posibilidad de insertarse en la economía mundial.

-La libertad total de movimientos de capitales.

-La fijación irrevocable de los tipos de cambio, lo que supone que los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros de la unión permanecen rigurosamente fijos. Sin embargo, dichos tipos permanecen flexibles respecto de las monedas del resto del mundo.

Universidad y sociedad

Educación y economía

Julio H. G. Olivera

107

Discurso pronunciado en el acto de apertura de las Jornadas “El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario”, el 2 de agosto de 2005.

Debate

La política energética del gobierno de Raúl
Alfonsín

Gustavo A. Calleja

110

Una característica de **RE** es la admisión de réplicas a trabajos anteriores publicados en la revista. En el N° 206 (agosto-septiembre 2004), el geólogo Luis Galand cuestiona algunas afirmaciones contenidas en una entrevista a Gustavo Calleja, relacionada con el sector energético, que había aparecido en el N° 203 (abril-mayo 2004). La respuesta de Calleja se convierte en un detallado y extenso análisis de la política energética del gobierno del Dr. Raúl Alfonsín y sus protagonistas -entre los que se cuenta el autor de este trabajo- que probablemente impulsará nuevas controversias.

IADE

En resumidas cuentas

45 días de noticias

135

Galera de corrección

La búsqueda de un paradigma. Grados de libertad de
la política económica. Argentina 2000-2005

MARIO BURKÚN Y GUILLERMO VITELLI

Noemí Brenta

156

IADE

Actividades 2005

158

Estados Unidos y la crisis mundial: dimensión y perspectiva*

Gérard Duménil

En esta conferencia el expositor se refiere a la economía mundial, sobre todo a la de Estados Unidos y, en particular, en lo que tiene que ver con América latina.

Duménil aborda y diferencia los temas neoliberalismo, globalización, mundialización e imperialismo.

A partir de una significativa serie de gráficos intenta responder a los interrogantes ¿el capitalismo está en crisis? ¿Estados Unidos está en crisis?

* Ciclo de conferencias organizado por el IADE. Exposición del 1/02/05 en el Centro Cultural de la Cooperación. Versión y subtítulos de **RE**

Presentación

Guillermo Gigliani: Buenas tardes. Quiero hacer una breve presentación de Gérard Duménil. Es la segunda vez que visita Buenos Aires. La primera fue para responder generosamente a una invitación al Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos de octubre 2003. Esta vez nos acompaña en la apertura de un ciclo de conferencias que va a desarrollar el IADE a lo largo de 2005.

Gérard llegó anoche de Porto Alegre, donde acaba de participar en el Foro Social Mundial. En su exposición de esta tarde se referirá a la situación de Estados Unidos en la economía mundial. Duménil es un investigador del CNRS (*Centre National de la Recherche Scientifique*) de Francia, y es un economista marxista cuyas contribuciones son vastamente conocidas internacionalmente.

Junto con Duncan Foley, en los años '80 explicó que los ataques de los ricardianos, fundamentalmente de Borkievich, a la teoría del valor de Marx, y en particular al problema de la transformación de los valores en precios, partían de un equívoco. Esas demostraciones de Foley y de Duménil, hechas separadamente, se conocen como "nueva interpretación" o "nuevo enfoque" y abrieron el camino a una amplísima investigación marxista sobre teoría del valor y teoría de los precios. Por otra parte, Gérard Duménil, en colabo-

ración con Dominique Lévy, ha estudiado ampliamente el funcionamiento del capitalismo en la esfera nacional y en la esfera mundial, a partir de un enfoque del problema de la tasa de ganancia, del ciclo, del sistema financiero, de la crisis de acumulación, del crecimiento, y de tantas otras cuestiones que son aportes altamente significativos

En particular quiero decir que en el campo clásico y en el campo marxista el aporte más importante, exhaustivo y meduloso sobre el funcionamiento de la economía de Estados Unidos pertenece a estos dos autores franceses, Duménil y Lévy. Esto significó la publicación de varios libros traducidos a muchos idiomas y una gran cantidad de publicaciones en *New Left Review* o *Cambridge Journal of Economics* en la revista de los marxistas estadounidenses, *Review of Radical Political Economics*. Por eso quiero señalar la importancia del trabajo del economista que está con nosotros, no solamente plasmado en lo teórico sino en la investigación de campo. En particular, su último trabajo, *El capital resurgente*, publicado por Harvard University Press, está traducido y a punto de ser editado por Fondo de Cultura Económica. Es un trabajo que me permito recomendar -veo acá muchos docentes de Economía y del Ciclo Básico Común- y sobre todo cuando esté traducido será útil para el desarrollo de muchas materias. Yo lo conocí hace poco y

pienso adoptarlo en la materia “Dinero, Crédito y Bancos” que dicto en la UBA.

Además de todo esto, Gérard Duménil es un militante socialista, un hombre que junto con su actividad intelectual participa de todas las causas contra el imperialismo: es miembro del capítulo francés de ATTAC y un concurrente asiduo a congresos y foros en América latina. En particular quiero decir que Gérard es un amigo del IADE, del EDI, de la SEP del Brasil, y defensor de la lucha antiimperialista en América latina. En esta última condición lo recibimos y nos disponemos a escucharlo.

Estados Unidos: economía y política

Gérard Duménil: Muchas gracias por esta introducción y estos elogios. Espero no decepcionarlos y que puedan entender mi castellano, que estudié recientemente porque me interesa especialmente América latina, y no se puede comprenderla sin hablar más o menos este idioma.

Cada vez más nos interesamos en el caso de América latina, que en el marco del neoliberalismo es un caso emblemático. Hasta ahora no hemos producido mucho sobre esto, pero estamos trabajando sobre esta región del mundo, y espero que en un año o dos podamos publicar algo. En esto es muy importante tratar de colaborar y discutir con economistas de los di-

versos países, como México, Colombia y la Argentina. Ahora viajo todos los años, y este contacto directo es absolutamente necesario.

Esta tarde voy a hablar de la economía mundial, pero sobre todo de la economía de Estados Unidos. Como se sabe, Estados Unidos es el centro del mundo, por decirlo de alguna forma, y toda la historia del neoliberalismo se relaciona fundamentalmente con ese país, prescindiendo de muchos otros aspectos, como las dictaduras de América latina -que a menudo se presentan como una primera etapa en la emergencia del neoliberalismo- o del Reino Unido. Voy a hablar de los Estados Unidos y de su posición en el mundo, insistiendo en este aspecto, en particular en lo que tiene que ver con América latina.

En el tema que se ha definido se encuentra la palabra “crisis”, que siempre es una cuestión que desde el punto de vista izquierdista o marxista se relaciona con la crisis del capitalismo. Es una cuestión que quiero discutir esta tarde: ¿el capitalismo está en una situación de crisis? ¿Estados Unidos está en crisis? No son preguntas que puedan responderse de manera sencilla, porque esta cuestión tiene aspectos muy diferentes, que intentaré presentar.

Primero voy a definir algunos términos muy sencillos y básicos, como “neoliberalismo” o “imperialismo”, que seguramente ya cono-

cen. Lo que quiero hacer es explicar cómo entendemos estos términos y cómo los aplicamos en nuestro marco de análisis. Luego trataré de entrar en mi tema: qué pasa en el mundo, cuál es la situación de Estados Unidos, porque lo que quiero decir es que si bien hablo de economía, el enfoque es finalmente político. El mensaje que quiero presentar es básicamente un mensaje político, pero como el tiempo que tengo es bastante limitado, voy a mostrar transparencias y curvas, que tienen un significado político, y por supuesto, económico muy fuerte. Este método lo utilizo porque quisiera cubrir muchos aspectos de la realidad del capitalismo contemporáneo en forma rápida. Obviamente, una variable económica no tiene significado por sí misma; voy a utilizar este procedimiento para presentar ideas que considero muy importantes.

Neoliberalismo, globalización, mundialización, imperialismo

En relación con las definiciones de neoliberalismo, globalización, mundialización o imperialismo, señalo que neoliberalismo y globalización son dos cosas completamente diferentes, que no deben asimilarse. Se dice que vivimos en una globalización neoliberal: si utilizamos las dos palabras estamos hablando de cosas muy diferentes. El neoliberalismo es una nueva etapa del capitalismo. Enton-

ces, cuando digo “neoliberalismo” no trato de negar la naturaleza capitalista del sistema económico mundial. Es una nueva etapa -en cierta manera peor que las anteriores- surgida hace unos 25 años. No es posible establecer una fecha exacta, porque las cosas empezaron gradualmente, en varias partes del mundo. Sin embargo, podemos poner 1979 como año emblemático, en el cual la Reserva Federal de Estados Unidos, a través de Paul Volcker, decidió aumentar las tasas de interés hasta el nivel que se necesitara para luchar contra la inflación, aunque en realidad se trataba de otra cosa, que intentaré explicar. Esta suba es un aspecto importante del fenómeno, pero no es todo. Como se sabe, esta decisión tuvo consecuencias muy graves en el resto del mundo, en particular en América latina.

Un amigo norteamericano le hizo una entrevista a Paul Volcker hace algunos años y le preguntó si cuando decidió aumentar las tasas de interés pensó en las consecuencias para el resto del mundo y en especial para los países endeudados. Volcker contestó que no, que Estados Unidos no se preocupó por las consecuencias para los países endeudados.

El neoliberalismo tiene muchos otros aspectos. En cada país significa nuevo control del trabajo (estancamiento o caída del poder de compra de los asalariados), nuevo control de los cuadros gerenciales que no están aquí para

lograr el crecimiento de sus empresas, sino para lograr mayores ingresos para las clases capitalistas, a través del alza de las bolsas. Se vincula con el tema de la “administración de las empresas”.

Las políticas económicas tienen una función, un objetivo, que es lograr el mismo tipo de efectos: mayores ingresos y poder para las clases capitalistas. Si los Estados Unidos son el centro del mundo, los capitalistas de los Estados Unidos son el centro del mundo. Con esto no quiero decir que en Europa no haya capitalistas. (Lo que estoy afirmando es la base de nuestro artículo reciente en la *New Left Review*, donde tratamos de estudiar las capas capitalistas de Estados Unidos.)

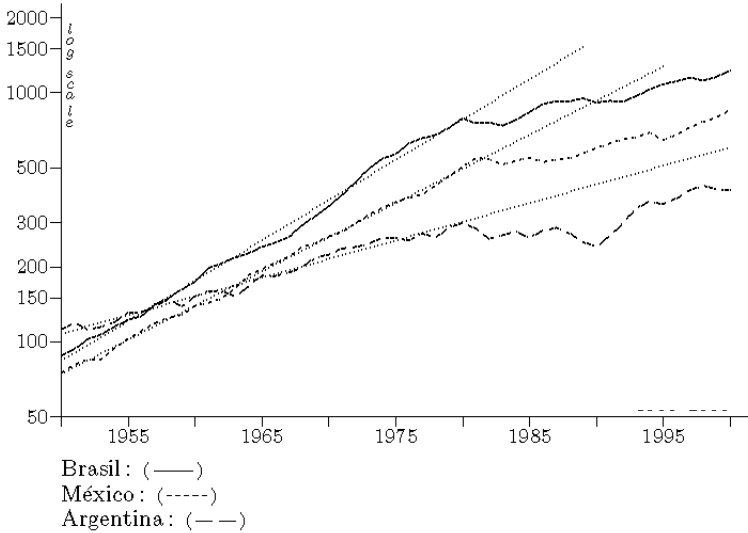
El Brasil, México, la Argentina

Otro aspecto del proceso, en lo internacional, es la apertura de fronteras. Cuando un país menos avanzado le abre sus fronteras a un país mucho más adelantado, las consecuencias para el menos avanzado son malas. Esto no significa que no deban existir convenios internacionales de comercio, pero la apertura fronteriza global general es algo que siempre daña a los países menos desarrollados. Otro método muy conocido del imperialismo es la libre circulación de los capitales, con las consecuencias que conocen muy bien en este país. Eso es el neoliberalismo, que de ninguna forma se

puede interpretar como un modelo de desarrollo, aunque se haya vendido así. Lo voy a mostrar con gráficos muy sencillos.

El **gráfico N°1** representa el crecimiento económico en tres países de América latina: el Brasil, México y la Argentina. Utilizamos índices de paridad de poder de compra. La pendiente de estas curvas representa la tasa de crecimiento económico. Antes de 1980, el crecimiento era muy rápido: México tenía tasas de crecimiento del 6%. Después de ese año, con la crisis de la deuda y la nueva etapa del capitalismo, se redujeron muchísimo. En el caso de la Argentina, ustedes conocen la caída de la primera mitad de los ochenta y luego la recuperación, pero, globalmente, la Argentina tiene una tasa de crecimiento bastante lenta. En este contexto de apertura, América latina se vuelve, a partir de ese momento, un sector del mundo de crecimiento lento y de inestabilidad macroeconómica. Los datos llegan hasta 2002. En el caso de México, como ya señalé, hasta 1980 o 1982 la tasa de crecimiento era muy alta y no tenían recesiones como la de 1994 -el “efecto Tequila”- que desarticuló la sociedad. Si el neoliberalismo fuera un modelo de desarrollo sería un fracaso, pero no es de ninguna forma un modelo de desarrollo, sino una manera de dominar el capital en escala mundial, con el objetivo de restablecer los ingresos y el poder de las capas capitalistas.

Gráfico N° 1. Producción (PNB) en la periferia (miles de millones de dólares de 1996): Brasil, México y Argentina



Los datos están expresados en paridades de poder adquisitivo, lo cual da sentido a la comparación de los niveles absolutos y refleja el tamaño de los tres países.

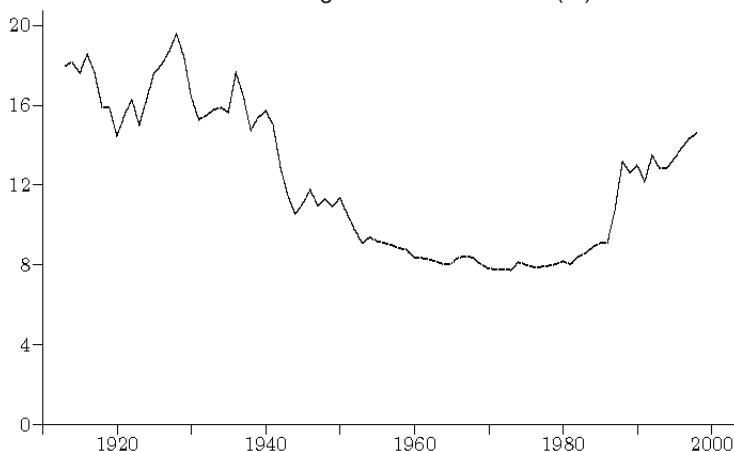
Fuente: : Heston A., Summers R., Aten B., 2002.

El 1% de los ingresos más altos de EUA

Voy a mostrar rápidamente el caso de Estados Unidos, con una curva de la participación del ingreso total de todos los hogares que recibe el 1% con ingresos más altos (**gráfico N° 2**). Antes de la segunda guerra mundial, este 1% recibía el 16% del ingreso total. Luego de la crisis de los '30 y de la segunda guerra, la caída es enorme, señalando el establecimiento de un nuevo orden social. El ascenso del socialismo en el mundo, cualquiera sea su natura-

leza de clase (que no voy a discutir aquí), significó un cambio mayor: se redujo enormemente la desigualdad en Estados Unidos y en casi todo el mundo. Lo interesante es que en las décadas posteriores a la segunda guerra este porcentaje siguió disminuyendo hasta llegar a un 8% en los años '70. Durante los años sesenta, ese 1% solía tener un 33% de la riqueza total de los Estados Unidos. Después de la crisis estructural de los 70, habían bajado al 22%. Si seguían así, en diez años más desaparecerían como clases capitalistas. Entonces reaccionaron. Fue una lucha de clases en escala mun-

Gráfico Nº 2. Participación en el ingreso disponible de los hogares pertenecientes al 1% de los ingresos más elevados (%): Estados Unidos



Fuente: Piketty T., Saez E., 2003.

dial, promovida desde Estados Unidos, y el resultado fue exitoso, de manera que han vuelto a los niveles de apropiación de riqueza vigentes antes de la segunda guerra mundial. En esta restauración extrajeron muchos recursos del resto del mundo.

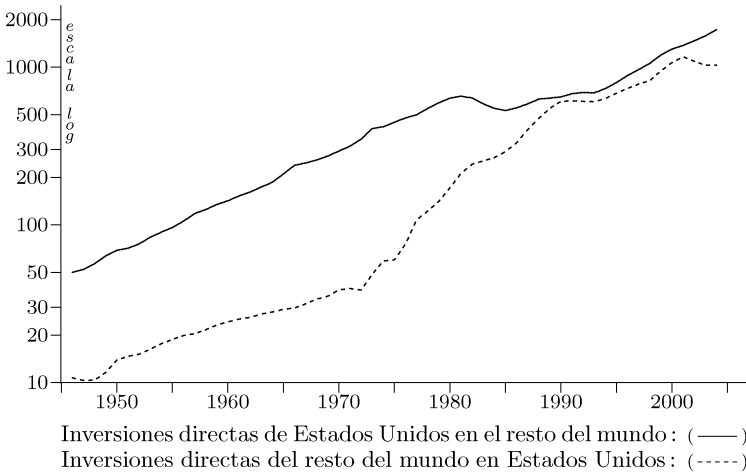
Como decía antes, hay una confusión entre neoliberalismo y globalización. La derecha dice que el neoliberalismo es necesario debido a la globalización. De hecho, el neoliberalismo disminuyó la velocidad de la globalización.

Inversiones directas y producción en EUA

Voy a mostrar la relación entre las inversiones directas de los Estados Unidos en el mundo y su producción total (**gráfico Nº 3**).

Vamos a hablar en porcentajes, porque las cifras son enormes, del orden de los billones de dólares. La curva superior representa el *stock* total de inversión directa de Estados Unidos en el resto del mundo, como porcentaje de la producción anual del país. Este *stock* había llegado a un 13% de la producción anual antes del neoliberalismo, pero después de 1980 disminuyó enormemente. Volvió a aumentar solamente durante la segunda mitad de los noventa. Entonces, el neoliberalismo disminuyó considerablemente la inversión directa de Estados Unidos, porque no es un modelo de acumulación. Para invertir en el resto del mundo es necesario acumular, pero aun en Estados Unidos el neoliberalismo no es un modelo de acumulación. La globalización

Gráfico Nº3. Inversiones directas de los Estados Unidos en el resto del mundo y del resto del mundo en Estados Unidos (stocks totales, miles de millones de dólares de 1996)



y el neoliberalismo, por lo tanto, son dos cosas diferentes.

Evolución de la tasa de interés real

Tenemos que hablar del proceso de estancamiento de los ingresos de las clases ricas, después de la segunda guerra, su caída durante los '70, y su recuperación con el neoliberalismo. Por ejemplo, el movimiento de la tasa de interés real (**gráfico Nº 4**), es decir, corregida por inflación; la curva empieza en 1955, con un 2 ó 3%; durante la crisis de los setenta, fue negativa. No tengo tiempo para mostrar lo que sucedió en la Bolsa, pero la ganancia cayó fuertemente durante los '70. Ninguna clase capitalista puede subsistir en esas condiciones; es imposible

ser un capitalista exitoso. A partir del neoliberalismo, las cosas cambiaron de forma radical. Las tasas de interés reales se dispararon, hasta los primeros años de 2000. Los dividendos que las sociedades distribuyen a sus accionistas en Estados Unidos y Francia también aumentaron. América latina fue un buen alumno del neoliberalismo, pero también lo fue Francia. Nos referimos a los beneficios de las corporaciones, una vez deducidos los intereses y los impuestos.

Beneficios distribuidos como dividendos

La variable en el **gráfico Nº 5** describe la proporción de estos beneficios que las sociedades distribuyen como dividendos. En Es-

Gráfico N° 4. Tasas de interés reales (empresas mejor cotizadas)

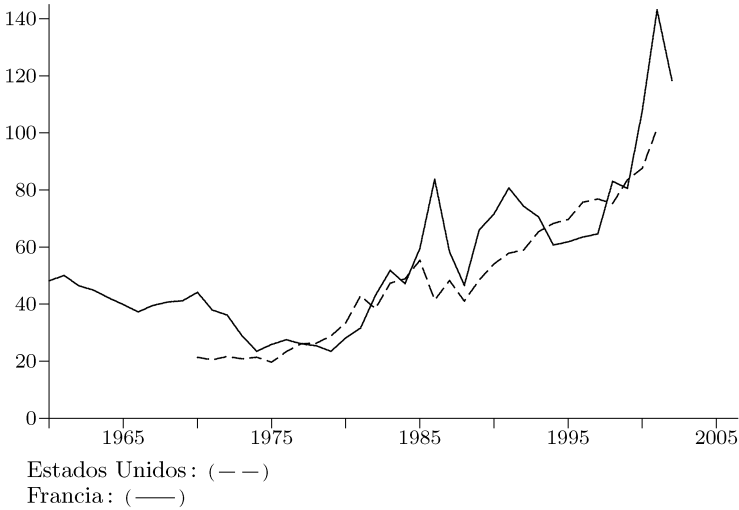
tados Unidos, repartían un 40% en las décadas anteriores al neoliberalismo. ¡Hoy llegan al 100%! No hay milagros: para tener más ingresos, hay que sacar más plata. En Francia se distribuían muy pocos dividendos en los '70, pero actualmente el porcentaje llega también al 100 por ciento.

¿Qué es el imperialismo?

Ahora quiero definir qué es el imperialismo, un tema muy complejo. Estados Unidos obtiene muchos de sus ingresos del resto del mundo. La pregunta interesante es: ¿Cuánto? Es imposible medirlo, porque este fenómeno tiene aspectos variados, como la caída de los precios de los productos agrícolas, o el descenso

del costo de la mano de obra hasta niveles ridículos en países menos desarrollados. Sin embargo, dentro de los marcos de la contabilidad nacional de los Estados Unidos y de los otros países tenemos estimaciones de los dividendos de las inversiones en otros países, de las ganancias de las sociedades transnacionales, y de los intereses pagados (de la deuda del tercer mundo en particular). ¿Qué importancia tienen estos flujos de capital? Pueden imaginar que son muy importantes.

¿Cómo apreciar el tamaño de estos ingresos financieros que sacan del resto del mundo? En las estadísticas se miden los beneficios domésticos, que son las ganancias de los capitales dentro del territorio de los Estados Unidos. Podemos comparar los be-

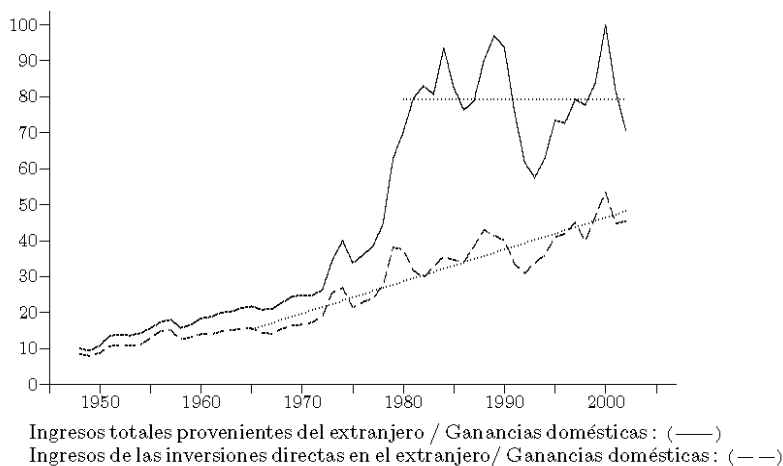
Gráfico Nº 5. Cuota de los beneficios distribuida como dividendos

beneficios financieros obtenidos del resto del mundo con estos beneficios domésticos. Resulta que los ingresos financieros que sacan del resto del mundo representan el 80% de los beneficios domésticos de Estados Unidos (**gráfico Nº 6**). La línea horizontal se mantiene en los niveles del 80% desde el auge del neoliberalismo. Esto no es algo pequeño. Hay que considerar el perfil cronológico de esta variable y la composición de los flujos. El porcentaje se dispara con el neoliberalismo. Así pueden ver el efecto de la subida de las tasas de interés sobre el endeudamiento del tercer mundo. Por lo contrario, las inversiones directas no aumentaron, y los beneficios de las sociedades transnacionales no contribuyeron a esta suba inicial. El crecimiento de

los ingresos obtenidos del exterior, por lo tanto, no se deriva de una mayor inversión. De hecho, invierten menos, lo que tiene que ver con que las tasas de interés son altas, y con que las empresas pagan grandes dividendos. El enriquecimiento resulta de que sacan mayores rendimientos financieros, la base del neoliberalismo. El neoliberalismo tiene una meta: restablecer el ingreso de las clases capitalistas en el centro del mundo. Desde un punto de vista egoísta, el éxito fue enorme, pero se obtuvo a expensas del resto del mundo, con estancamiento, desempleo, desarticulación de muchas sociedades.

Lo que acabo de presentar es un cuadro que parece pesimista, porque demuestra la fortaleza de Es-

Gráfico N° 6. Relación de los ingresos provenientes del extranjero con las ganancias de las sociedades realizadas en Estados Unidos



La serie de las ganancias domésticas de las sociedades utilizada en el cálculo ha sido suavizada para evitar las fluctuaciones que reflejan las variaciones coyunturales del nivel general de actividad. Las fluctuaciones restantes son principalmente el efecto de las variaciones de las tasas de interés.

Fuente: NIPA (BEA).

tados Unidos. Es un imperialismo muy fuerte y eficaz. No se puede decir que se esté acabando o que esté perdiendo sus fuerzas, pero ciertamente tiene sus contradicciones. No quiero decir que van a caer en una crisis como la de los años 30, pero vamos a ver al final cómo tendrán que cambiar. Las contradicciones no pasan por el déficit presupuestario sino por el déficit exterior. Esto se relaciona con los ingresos capitalistas.

Tasas de ahorro y de inversión

Primero vamos a considerar (gráfico N° 7) algunos conceptos

económicos, como la tasa de ahorro y la tasa de inversión (como porcentaje de la producción total de Estados Unidos). Antes del neoliberalismo, la tasa de ahorro era un 4% anual, y después podemos observar fluctuaciones de alrededor de un 1%. Pueden ver que recientemente cayó hasta volverse negativa. Esta curva negativa termina en el segundo semestre de 2004.

La tasa de inversión también cayó, aunque menos violentamente. Asimismo pueden verse fluctuaciones; en 1990 y 1991 se puede observar una caída; en la segunda parte de la década ocurrió el *largo boom* de los '90, con un

Gráfico N° 7. Relación entre el ahorro neto y la inversión neta con el producto interno neto (%): Estados Unidos



La inversión es la inversión física de las empresas: el ahorro es el excedente del ingreso nacional sobre todos los gastos, con excepción de esas inversiones. La inversión neta es igual a la inversión bruta menos el consumo de capital.

Fuente: NIPA (BEA).

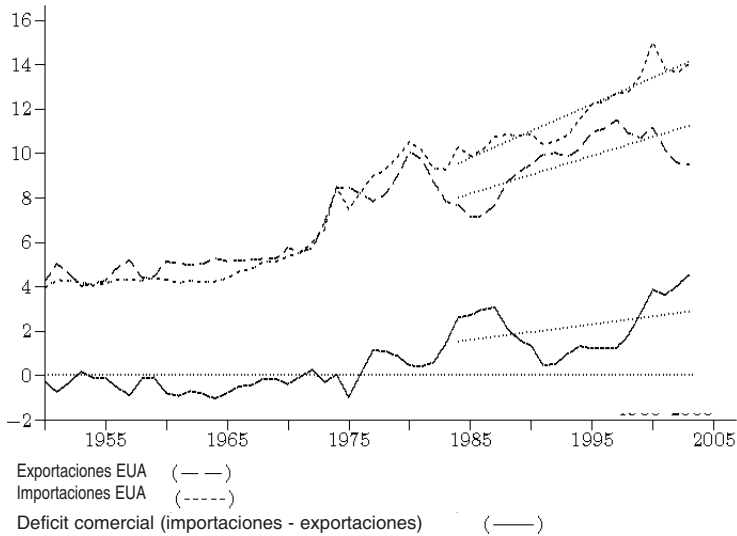
acercamiento a los niveles previos al neoliberalismo. Luego viene otra caída; a partir del segundo semestre de 2004 se inicia una nueva recuperación. Así, el período neoliberal tiene características muy fuertes.

El desequilibrio exterior

Ahora, vamos a examinar la balanza comercial, para analizar el peso del desequilibrio externo (**gráfico N° 8**). El desequilibrio exterior entre las exportaciones y las importaciones va aumentando a favor de las importaciones (en 1990 la economía se estanca, con

lo cual la diferencia entre ambos se reduce). ¿A qué se debe este déficit y cuáles son sus consecuencias? Una pregunta adicional sería si esta situación puede continuar. Primero vamos a explicar sus causas. No se trata del déficit presupuestario, sino de la caída de la tasa de ahorro de los hogares. Anteriormente estábamos considerando la tasa de ahorro total en la economía de Estados Unidos desde la segunda guerra mundial. Ahora sólo consideramos los hogares. Antes del neoliberalismo solían ahorrar un 8% o 9% de su ingreso, y ahora no llegan al 2%. No es un problema del año pasado, sino un fenómeno

Gráfico Nº 8. Importaciones y exportaciones de Estados Unidos (% de la producción total)

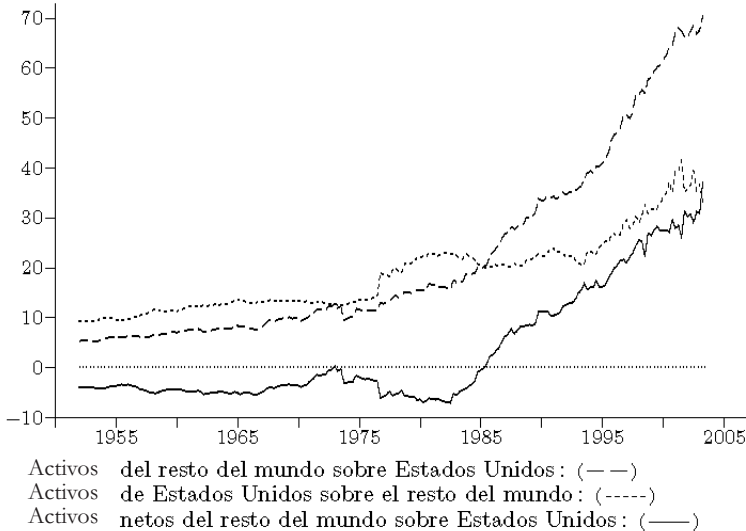


Las variables están expresadas en porcentaje del PIB de EUA. En todos los casos, las curvas de tendencia corresponden al período 1984-2003. Fuente: NIPA (BEA)

estructural. Aumentaron sus ingresos pero no se portaron como “buenos capitalistas”, sino que empezaron a consumir como locos. Construyen casas, crean empleos domésticos; compran coches...; gastan todo. Alan Greenspan conoce muy bien este fenómeno y se preocupa mucho por él. Pidió a su economista jefe en la Reserva Federal que estudiara los mecanismos. Los resultados fueron así: el 80% de la población mantuvo sus niveles de ahorro (los más pobres, obviamente, no pueden ahorrar). El 20% superior en términos de ingreso, en vez de ahorrar, gasta todo; lamentablemente no midieron lo que pasa con el 1% de mayores ingresos.

Las capas más acomodadas de Estados Unidos aumentaron sus ingresos pero gastan todo, con la consecuencia de un déficit exterior enorme. La deuda de los hogares como porcentaje del ingreso disponible se disparó: en los años 60 llegaba a un 60% de sus ingresos anuales totales, pero ahora supera el 100%. En Estados Unidos el gobierno federal compró a los bancos la mitad de los créditos que dieron a los hogares para permitir la continuación de este mecanismo.

Gráfico Nº 9. Relaciones con el producto interno neto (de Estados Unidos) de los activos del resto del mundo sobre Estados Unidos y de los activos de Estados Unidos sobre el resto del mundo (% de la producción total)



Por razones contables, la variación del saldo (—) es por completo el efecto de los desequilibrios de la balanza corriente (el saldo de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios y de los flujos de ingresos). Toda operación financiera (inversión directa o no, crédito, operación cambiaria...) no produce cambios en los dos stocks de haberes (—) y (- - -) o los modifica en la misma cantidad, no alterando por consiguiente su diferencia.

Fuente: Flow of Funds (Federal Reserve).

Activos de EUA en el resto del mundo y activos del resto del mundo en EUA

Ahora quiero llegar a otro punto: la cuestión de las consecuencias, que son muy fuertes. Voy a discutir esta nueva curva (**gráfico Nº 9**) de manera detallada. Estados Unidos tiene activos financieros muy fuertes frente al resto del mundo. Esto significa inversión directa, inversión de cartera, y una tercera categoría que no vamos a tomar en cuenta. Los activos financieros incluyen, por supuesto,

la deuda del tercer mundo. La línea central con el guión más largo representa estos activos como porcentaje de la producción total. Después de la segunda guerra mundial, estos activos representaban un 10% de la producción anual de Estados Unidos. En 2003 constituyen un 30%, una manifestación muy clara de la progresión del imperialismo. Luego trataré de hablar de otros aspectos del imperialismo, porque hasta aquí no lo he tratado profundamente.

La otra curva representa los activos del resto del mundo en Estados Unidos. Se puede ver que luego de la segunda guerra mundial solamente equivalían a un 7% de la producción total, y ahora representan más del 70%. El resto del mundo tiene sobre la economía de Estados Unidos el doble de los activos financieros que los Estados Unidos tienen sobre el resto del mundo. Pero aun así obtienen del resto del mundo beneficios financieros iguales a un 80% de los beneficios domésticos, como lo expliqué anteriormente, y esto no es pequeño. Se debe a que como Estados Unidos exportan más de lo que importan, existe un flujo de dólares a favor del mundo. Las empresas o personas que reciben estos dólares podrían cambiarlos a euros o a su propia moneda, e invertirlos en su propio país, pero no lo hacen y los invierten en Estados Unidos. Si esta gente cambiara sus dólares por euros, descendería el valor del dólar, como está sucediendo ahora, pero aquí estamos considerando un período de veinte años.

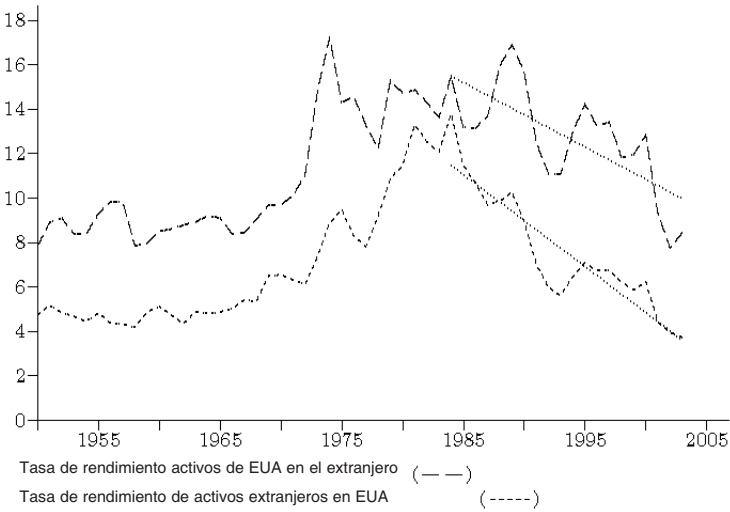
Así, el resto del mundo tiene sobre Estados Unidos activos financieros que representan el doble de los activos financieros que la economía de Estados Unidos tiene sobre el resto del mundo. América latina desempeña un papel muy importante en este mecanismo, porque las capas ricas de esos países pusieron su dinero en Estados Unidos. Podría mostrar los datos de este flujo, que son increíbles. Pero vamos a considerar

las consecuencias de este desequilibrio para Estados Unidos.

Primero, vamos a tomar la hipótesis de que Estados Unidos cuando invierte en el resto del mundo logra un rendimiento del 5%, tal como otros países cuando invierten en Estados Unidos: en este caso puede verse que Estados Unidos tendría que pagar al resto del mundo exactamente el doble de lo que sacan, porque los activos del resto del mundo son el doble de los de Estados Unidos. Es una aritmética muy sencilla: si Estados Unidos tiene activos por 100 y ganan 5, los extranjeros que tienen 200 deberían recibir 10. Pero si se respetara esta proporción, Estados Unidos debería generar los otros 5 de otra manera para igualar esa cantidad. Los ingresos de las clases capitalistas resultarían muy disminuidos. Pero como ya he dicho los Estados Unidos son un imperialismo muy eficaz. Las cifras reales son que gana 8 por cada 100 que invierte, mientras que los extranjeros, que invierten 200, reciben 8 (como tasa de interés real). De hecho, los rendimientos son mayores para Estados Unidos. Las sociedades transnacionales con origen en Estados Unidos son muy fuertes y obtienen beneficios muy grandes en países de la periferia, como en América latina.

Tasas de rendimiento en EUA

Los países extranjeros compran bonos del Tesoro de Estados Uni-

Gráfico N° 10. Tasas de rendimiento de los activos

La tasa de rendimiento está compuesta por todos los flujos de ingresos como proporción del *stock* total de activos. Es una tasa de rendimiento “medida” o “aparente”. El flujo de ingresos del período t está dividido por el *stock* de activos del período $t-1$

Fuente: NIPA (BEA); Flow of Funds (Federal Reserve)

dos. China logra un rendimiento del 2%, una cifra completamente ridícula en comparación con lo que ganan los Estados Unidos en el resto del mundo, especialmente en China. Las capas ricas de América latina ganan, por supuesto, algo más, pero su rendimiento es menor que el que obtiene Estados Unidos en su inversión directa. Repito: con un *stock* de 100 ganan 8, mientras que el resto del mundo invierte 200 y saca 8. Es una situación nueva del imperialismo en términos económicos, y este cálculo muy sencillo puede verificarse con la curva superior (**gráfico N° 10**), que representa principalmente el flujo de intereses y beneficios de las socieda-

des transnacionales. Este 8% de rendimiento es el último punto de la curva (2003). La otra curva es el rendimiento de las inversiones del resto del mundo en los Estados Unidos. Esta es una diferencia bastante estable. También se puede observar que estas curvas son caóticas: las variaciones son muy fuertes.

Suele decirse que Estados Unidos tiene una deuda muy grande, pero no es realmente una deuda, sino inversiones que el resto del mundo tiene en Estados Unidos, e incluye acciones. Si fuera realmente una deuda, el resto del mundo se preocuparía más. Lo que está por ocurrir es lo siguiente: Estados Unidos va a tener que

pagar más para obtener plata del resto del mundo, y esto va a producir consecuencias relevantes. El rendimiento que obtendrán los restantes países va a crecer. Así va a ir disminuyendo la diferencia (8% menos 4%) entre las dos tasas, a favor de los extranjeros. Pero esta diferencia es vital para Estados Unidos. ¿Qué pueden hacer? Están dejando caer el valor del dólar para disminuir el desequilibrio del comercio exterior. Sin embargo, el valor del dólar es un elemento clave para sostener el predominio de Estados Unidos sobre el resto del mundo. Hay una contradicción en esto: vemos que es imposible que Estados Unidos pueda seguir con esta trayectoria. El problema es cómo lo resuelve. Tendría que lograr que sus capas superiores ahorren y así financien su propia economía, pero no es fácil; la contradicción se plantea con la meta del neoliberalismo. Tiene que seguir cayendo el valor del dólar; sin embargo, para aumentar su control del resto del mundo necesitan un dólar fuerte. Podríamos analizar la curva del dólar, pero nos queda poco tiempo. No pueden seguir con la caída del dólar. Pueden intentar entonces aumentar su presión sobre el resto del mundo para sacar más. Es lo que está sucediendo con Bush.

Esto significa que, por un lado, Estados Unidos tiene que calmar a sus capas más acomodadas, lo cual significa una contradicción muy fuerte con el paradigma neo-

liberal. Todos los beneficios llegan a las capas más acomodadas, que gastan todo. Deberían invertir en las empresas en lugar de repartir toda la ganancia entre los accionistas. Así funcionaba la economía durante las décadas del “compromiso keynesiano”, que es lo contrario del neoliberalismo. Los altos dividendos sirven para mantener el nivel de la Bolsa, que es otro de los puntos esenciales del neoliberalismo. La Bolsa, según creo, va a seguir cayendo en el largo plazo, a través de fluctuaciones, pero van a tener que controlarlo. Para hacerlo tendrán que modificar algunos elementos del neoliberalismo. Aquí tenemos una contradicción. Por otro lado, aumentarán su presión sobre el resto del mundo. Entramos en una nueva fase. No me he referido hasta ahora a las luchas en el resto del mundo, ni a la visita de Chávez a Kirchner, ni al Foro Social Mundial, sino a la trayectoria propia de Estados Unidos. He hablado del neoliberalismo de manera muy abstracta, como economista, pero me interesa mucho presentar también la historia del imperio estadounidense, con sus métodos bien conocidos: corrupción, subversión y guerra. Todo esto sigue muy presente en el mundo contemporáneo.

Contradicciones del Imperio

Hablemos ahora de resistencia. Los países de América latina deben acabar con la deuda, que beneficia a las capas altas de estos

países. Acabar con la deuda es necesario, porque es imposible desarrollarse con la deuda. El Brasil paga más del 25% de su presupuesto como intereses por la deuda, mucho más que lo que destina a educación o a salud. Al igual que en la Argentina se devaluó su moneda. El Movimiento Sin Tierra reclama a Lula por la entrega de las tierras que deben ser expropiadas, y Lula contesta que no puede destinar más recursos a esto, a raíz de que las tasas de interés aumentaron y se ha comprometido con el FMI a mantener un superávit del 5% de la producción total. El desarrollo es así prácticamente imposible. Podríamos observar que con tales sacrificios la deuda puede disminuir a razón de 1% por año, hasta que dentro de un siglo desaparezca completamente. Pero sucede lo contrario. La deuda es, por lo tanto, un problema político, pero no sólo para los países deudores, sino también para Estados Unidos. No quiero extenderme demasiado sobre este aspecto técnico, pero los bancos de Estados Unidos se están deshaciendo de la deuda del tercer mundo: la venden a los fondos de jubilación japoneses, por ejemplo, porque saben que no se pagará.

No pueden seguir de esta manera. Las cosas pueden cambiar para mejor, pero también para peor. Cambiar para mejor sería acabar con esta locura del neoliberalismo y volver a un modelo social, ciertamente imperialista, pero algo se-

mejante a lo que existía antes. Cambiar para peor sería incrementar la presión para no perder nada, que es lo que están haciendo con la guerra.

El cambio para mejor depende de algunos factores: el conjunto de población de Estados Unidos no es capitalista. Nosotros, en un artículo que publicamos recientemente en la *New Left Review*, tratamos de medir desde la primera guerra mundial los componentes de los ingresos de los hogares. Encontramos que, básicamente, 1,5% de los hogares dependen de ingresos capitalistas de manera significativa. El resto son asalariados, no necesariamente pobres. Consideramos las capas superiores de los asalariados, el 10% con ingresos más altos. Desde la segunda guerra mundial, la situación de estos grupos, en comparación con el resto de la población, mejoró gradualmente, incluso con el neoliberalismo. Esto forma parte de lo que llamamos el "compromiso" neoliberal: no dañar a estas capas superiores de asalariados. Lo que sucede con el resto de los hogares de Estados Unidos es que perdieron 13 puntos del ingreso total del país a favor de los capitalistas y de estos grupos que tienen sueldos muy altos. Tendría que hablar también del peso de los fondos de jubilaciones, pero lo voy a tener que dejar de lado. Estas capas superiores asalariadas no se beneficiaron mucho con el neoliberalismo, pero siguen progresando, con lo cual se puede

hablar de una alianza táctica entre ellos y las capas capitalistas. La situación actual es un elemento de base del dominio político e ideológico, como se puede ver en la reelección de Bush, con un discurso por un lado populista, pero por otro lado con una política que favorece a esas capas con salarios muy altos. Esto podría desestabilizarse con una disminución de las tasas de interés o la caída de la Bolsa.

Quiero terminar de un modo más optimista con esta exposición de las contradicciones del imperio central y neoliberal, con sus alianzas, que sufren el riesgo de deteriorarse con las luchas que se dan en el mundo, en particular en América latina. No lo digo por estar aquí, porque es exactamente al revés: estoy aquí porque pienso que América latina puede desempeñar un papel importante en la coyuntura mundial actual para lograr un cambio. Los riesgos son muy grandes. Es una lucha en escala mundial con una cierta toma de conciencia, con las contradicciones muy fuertes del sistema político y económico de Estados Unidos, aunque no llegue a ser una situación de crisis como la de los años treinta. Podemos esperar que el conjunto de todo esto pueda cambiar el mundo en un sentido distinto que lo que viene dándose.

Preguntas de los asistentes

P: *Mi pregunta es sobre los te-*

mas tecnológicos, que no se han tratado en la charla. ¿Qué influencia pueden tener en todo esto? La tasa global de ganancia real del sistema va bajando desde la segunda guerra. Esa tasa de ganancia real debería crecer por la necesidad de capital para la renovación científica. En general el período de amortización de un bien de capital es variable: puede ser de diez años, de veinte o de treinta, pero hablemos de diez años. Incluso se habla en algunos casos de tres años, y esto es algo clave en materia científica. Quiero preguntarle sobre la importancia que usted le asigna a esto.

P.: *¿Qué representa la comunidad judía en Estados Unidos como factor interno, y como factor externo, qué representa China?*

P.: *Gérard planteó una gran diferencia entre la tasa de ganancia de los capitales estadounidenses en el exterior respecto de la tasa de ganancia de los capitales extranjeros en Estados Unidos. ¿A qué puede deberse esta diferencia: a factores económicos o a factores extraeconómicos de tipo coercitivo?*

P: *Tal vez la pregunta no sea estrictamente económica. Decíamos que en Estados Unidos había que abrir la brecha entre lo que pagan y lo que reciben. Pedir una "reinversión keynesiana" parece imposible. Esto significa que van a*

tratar de ir por más; no sabemos bien cómo va a ser la ofensiva del resto del mundo. ¿Qué rol les cabe a los países, a los gobiernos de los países latinoamericanos? ¿Cómo nos podemos preparar frente a esto?

Gérard Duménil: El cambio tecnológico está contemplado en nuestro trabajo con Dominique Lévy sobre las variaciones de las tasas de ganancia. Hoy no puedo presentar todo, lo cual lamento. Sin embargo, puedo decir que después de la segunda guerra mundial, a partir de la mitad de los años sesenta y hasta principios de los ochenta, fue cayendo la tasa de ganancia. Tendría que definir el concepto de tasa de ganancia, en relación con la obra de Marx. Se miden las ganancias como la diferencia entre el ingreso total y el costo del trabajo. Estas ganancias se deben dividir por el capital total, es decir el capital fijo, y posiblemente los inventarios. Es una primera definición. También se pueden restar del numerador los intereses, los impuestos, los dividendos.

La tasa de ganancia comienza a disminuir a fines de los años '60. A partir de los años ochenta se va recuperando. (Se puede observar en Estados Unidos, a partir de 1997, una pequeña caída de la que parece estar recuperándose.) La tendencia de la tasa de ganancia es un factor central de la dinámica del capitalismo que se relaciona con las características del

cambio técnico. Es cierto que ahora estamos en una nueva configuración en el tipo de inversiones de capital: en otra época una inversión de capital se pensaba para un siglo de amortización, como en el caso del ferrocarril. Ahora se compran computadoras. Invertir en una computadora no es lo mismo que invertir en una locomotora.

La pregunta sobre la importancia de la comunidad judía en Estados Unidos es algo que no voy a discutir, porque implicaría meterme en muchas otras cuestiones, como la situación global de Medio Oriente. Parece que ahora se está por llegar a un acuerdo de paz entre israelíes y palestinos. Pero no se puede celebrar un proceso que es el resultado de una gran injusticia.

Respecto de China y el proceso de apertura del comercio exterior. China tiene una mano de obra increíblemente barata. Practica una forma de *dumping* en escala mundial, con una tasa de cambio del 20% de su valor en términos de poder de compra. Una hora de trabajo en China cuesta muy poco en Estados Unidos, y esto tiene consecuencias muy graves. Hace dos semanas estaba en Guatemala y leía en la prensa que el salario mensual de una mujer que trabaja en una maquiladora es de 60 dólares por mes, con 50 horas de trabajo por semana. El comentario de la noticia era que ese salario era demasiado alto y que la maquila se iba a ir a otra parte. Dis-

cutí entonces con algunos economistas y les decía que si esto seguía así dentro de poco los trabajadores iban a tener que pagar para trabajar. Lo que hace China es seguir el juego a los imperialistas, bajando el costo de la mano de obra a niveles insostenibles. Me fascina China desde muchos años, pero lo que ocurre ahora es algo muy chocante.

No puede decirse que China sea un país neoliberal, porque el control del comercio exterior sigue muy fuerte. En China es imposible comprar el champú francés, por el precio que tiene o porque no está disponible. Los capitalistas chinos no pueden invertir sus capitales en Estados Unidos con tanta facilidad como en América latina. Aquí tenemos un ejemplo muy fuerte de la diferencia entre globalización, mundialización y neoliberalismo. China se encuadró en el proceso de globalización o mundialización, pero no es de ninguna forma un país neoliberal. Estados Unidos se preocupa por China en la medida en que constituye una amenaza a la ampliación de sus objetivos de profundización del neoliberalismo.

Pero las cosas pueden cambiar rápidamente. China ahora está en la Organización Mundial del Comercio; tal vez van a liberar los movimientos de capitales.

Dudo que esta situación de desarrollo rápido de China vaya a mantenerse por mucho tiempo. Es algo que depende de su clase dirigente. Una posibilidad es que se

mantenga la trayectoria actual, con un alto grado de nacionalismo, una profundización de lo que está sucediendo ahora; la otra es que suceda lo mismo que en Rusia, que las clases dirigentes se apoderen de forma salvaje de los medios de producción. En este caso China no podrá seguir con sus tasas de crecimiento altas en el futuro.

P.: Quiero hacer un pequeño comentario sobre el problema de los déficits gemelos de los Estados Unidos. Desde un punto de vista distinto —desde el Sur, digamos— a nosotros nos preocuparía mucho que el déficit se achicara, porque eso significaría que se cierran los mercados de más alto ingreso, mientras también nos preocupa el aumento del déficit fiscal, porque eso aumenta la oferta de bonos del Tesoro y los ahorros de las capas de altos ingresos del mundo en desarrollo. Desde ese enfoque, para nosotros es mucho más crítico el déficit fiscal que el externo. Si los países de alto ingreso no tienen déficit externo, el mundo en desarrollo va a sufrir más.

P.: Mi pregunta es más conceptual, porque no soy economista sino socióloga. Puedo entender que Ud. dice que el neoliberalismo no es un modelo de desarrollo. No entiendo bien por qué dice que no es un modelo de acumulación. El tipo de estructura social del neoliberalismo es exactamente el que describe Marx en la ley general de

acumulación capitalista.

Gérard Duménil: El neoliberalismo, del cual no forma parte China, no es un modelo de acumulación porque tiene otros objetivos. Como se puede observar, las tasas de acumulación en escala del mundo neoliberal son bajas. La mayor excepción es el período del largo *boom* en Estados Unidos, en la segunda mitad de los noventa. Podría mostrar que durante estos años, muchos capitales llegaron a Estados Unidos en términos de inversión directa, lo cual financió la inversión. Globalmente, las tasas de acumulación son bajas, aun dentro de los Estados Unidos, si bien Estados Unidos logró concentrar los ahorros, los recursos financieros del resto del mundo durante unos pocos años. El promedio es bajo, aunque haya una concentración en una parte del mundo.


Esto se pone en evidencia con las crisis de los distintos países de América latina, cuando salieron los capitales, que por lo general iban a Estados Unidos. Es un problema complejo: no es una masa dada que circula por el mundo, pero debe entenderse que cuando los capitales salen entran en otra parte. Cuando Marx explica la acumulación en el capítulo 27 del libro I de *El Capital* se refiere a otra cosa, como el problema del “ejército de reserva”, que sigue funcionando de esa manera en el capitalismo.

Respecto de los déficits gemelos, no estoy de acuerdo con esto,

pero podemos plantear este escenario: *“Tenemos capas ricas, capas capitalistas, en la Argentina, que no quieren invertir en su país su dinero y prefieren invertir en Estados Unidos. Afortunadamente Estados Unidos tiene un doble déficit: comercial y presupuestario, y por eso existe una demanda de capitales”*. Es una inversión del mecanismo: lo que tenemos que lograr es un orden social en el cual los capitalistas de un país deberían portarse de forma “patriótica” o “nacional”, y no ser rentistas dentro de Estados Unidos. No es aceptable que Estados Unidos gaste tanto y tenga que pedir dinero prestado a los capitalistas de otros países que no quieren invertir en el suyo. Tenemos que cambiar este orden neoliberal mundial. El aspecto comercial es un problema similar: no se trata de parar el comercio exterior, sino de acabar con la apertura fronteriza y regresar a un modelo de desarrollo propio en cada país. Por supuesto, se necesita exportar, porque se deben lograr divisas que permitan adquirir tecnología. Pero es necesario acabar con este modelo de apertura comercial total, porque es un modelo de especialización mundial, con un centro bien marcado y una división del trabajo muy desigual. Contribuye a mantener cada país en su propia posición jerárquica, con un centro y una periferia. Repito que no se trata de acabar con todos los intercambios internacionales, pero cada país tiene que lograr un modelo de desarrollo centrado so-

bre su propia economía, por razones económicas y políticas, porque así se puede progresar. Uno aprende con la práctica de su propia economía, no con la importación. Esos modelos de desarrollo tienen que ser equilibrados; por ejemplo, en Francia queremos conservar la agricultura, pero eso trae como resultado los subsidios, que es algo malo. También queremos conservar la industria y los servicios. Como existen niveles de desarrollo diferentes, recursos naturales y clima determinados, puede haber una cierta especialización, pero cada país tiene que

desarrollarse de forma equilibrada, y eso corresponde a otro modelo, no al neoliberalismo. Esta división con una especialización muy acentuada es una cosa muy peligrosa, en términos sociales y políticos. Una cierta apertura es necesaria, pero no considero que el libre comercio en general sea algo bueno; es algo realmente malo. Necesitamos combinar reglas y una cierta especialización; lograr modelos de desarrollo social equilibrados, con condiciones de progreso dentro de cada país.

 Revista de la CEPAL		
Santiago, Chile	Agosto 2005	Número 86
Regímenes cambiarios y desempeño macroeconómico en Argentina, Brasil y México <i>Martin Grandes y Helmut Reisen</i> Descentralización, transferencias territoriales y desarrollo local <i>Iván Finot</i> ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? <i>Sergio Boisier</i> El procedimiento de solución de controversias de la OMC. La experiencia de América Latina y el Caribe <i>Gonzalo Biggs</i> Programas de transferencias monetarias condicionadas: experiencias en América Latina <i>Pablo Villatoro</i> La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe <i>Gregorio Giménez</i> Reproducción en la adolescencia: el caso de Chile y sus implicaciones de política <i>Jorge Rodríguez V.</i> Dinámica laboral de la industria en Chile <i>Sebastián Vergara M.</i> Uruguay 1998-2002: la distribución del ingreso en la crisis <i>Marisa Bucheli y Magdalena Furtado</i> Problemas sociales y económicos en Cuba durante la crisis y la recuperación <i>Carmelo Mesa-Lago</i>		
Orientaciones para colaboradores de la Revista de la CEPAL. La Revista en Internet Publicaciones recientes de la CEPAL.		
Publicación cuatrimestral, en español e inglés. Valor: US\$ 15 (o su equivalente en moneda nacional). Suscripción anual: US\$ 30 (español) y US\$ 35 (inglés). Suscripción por dos años: US\$ 50 (español) y US\$ 60 (inglés). Pedidos: Unidad de Distribución de la CEPAL , Casilla 179-D, Santiago de Chile. E-mail: carlos.eggeling@cepal.org		

La inflación del modelo

*Claudio Katz**

El rebrote actual de la inflación es consecuencia del propio modelo exportador que impulsa el gobierno. En condiciones de alta concentración oligopólica y continuada desindustrialización, este esquema amenaza la continuidad del crecimiento y agrava el empobrecimiento.

Algunos funcionarios minimizan el problema recordando que un aumento de los precios del 8 al 15% anual es irrelevante en comparación con la carestía de los años '80 o la hiperinflación de los '90. Pero en la actualidad, cada punto de inflación sin compensación salarial agrega 125.000 nuevos pobres a un infierno de miseria que no existía en esa época.

El incremento promedio del 4% de los precios minoristas durante el primer trimestre incluyó una suba del 5,9% de la canasta de alimentos, que afecta directamente a los desamparados. Si el repunte inflacionario no tiene contrapesos en aumentos de sueldos y subvenciones a los desempleados, medio millón de pobres se agregarán al 40% de la población que no cubre sus necesidades básicas. Existe un segmento fronterizo de 9% de cuasipobres que caerá en la miseria si persiste la carestía.

* Economista, profesor de la UBA, investigador del Conicet. Miembro del EDI (Economistas de Izquierda). Su página Web es: www.netforsys.com/claudiokatz

El fantasma de los salarios

La inflación tiene numerosas raíces en un país con precios históricamente tan descontrolados. Pero es evidente que el rebrote actual no obedece a la recuperación de los sueldos. Lavagna ha retomado el viejo diagnóstico de la inflación por salarios y aceptando esta posición Kirchner ha pospuesto el incremento de las jubilaciones. Mediante una campaña que culpabiliza a los trabajadores por la carestía se intenta eliminar los aumentos por decreto y se pretende condicionar cualquier recuperación futura de los sueldos a incrementos de la productividad.

Algunos funcionarios presentan este mensaje como un acto de protección hacia los pobres, recordando que “en la carrera contra los precios siempre pierden los salarios”. Pero no menciona que los grandes capitalistas recurren al auxilio de sus ministros para ganar esta puja.

Si la inflación dependiera realmente del salario, el derrumbe actual de los sueldos debería mantener planchados a los precios. Son los capitalistas y no los trabajadores quienes manejan esta última variable, introduciendo remarca- ciones para preservar sus beneficios. Avalar este traslado como un curso natural de la economía presupone asumir la visión de los grandes empresarios, olvidando que el salario no es un costo para el grueso de la población. Para los

trabajadores constituye un ingreso que disminuye en términos reales cuando hay inflación.

El costo salarial se ubica en promedio un 30% por debajo del nivel vigente antes de la devaluación. Por eso es particularmente absurdo atribuir la inflación actual al incremento de ese porcentaje. Los capitalistas han logrado un ahorro que solo difiere según la rama, el destino de los bienes y la productividad de cada firma. Lucran con el retroceso de los salarios reales que en promedio se ubican un 13% por debajo de diciembre de 2001. Esta pérdida es menor entre los trabajadores del sector privado formal, pero se eleva al 28 % entre los empleados públicos y al 26% entre los informales.

Kirchner mantiene un discurso oscilante frente a la carestía. En ciertos momentos parece avalar la conveniencia de “un nivel moderado de inflación”, como si esta perspectiva fuera indolora. Esta suba de precios sería particularmente dramática para los desocupados y la mitad de la población asalariada que se encuentra contratada en empleos de pobreza. Para ellos cualquier repunte de la inflación equivale a mayores sufrimientos.

El freno de la demanda

Para algunos funcionarios como Redrado, la inflación resurgió porque en los últimos meses el consumo ha crecido por encima de la

inversión. Pero un incremento de ese tipo debería ser transitorio y quedar acotado a los gastos de los sectores de altos ingresos. Explicaría los aumentos de ciertos servicios, pero no la suba generalizada que en el último año afectó al 96% de las mercancías.

En el contexto de ingresos polarizados que caracteriza a la Argentina es falso sugerir que la demanda global infla los precios. Con la reactivación de los últimos años la torta se agrandó en comparación con el desplome precedente, pero también se ampliaron las porciones que deglute la minoría. La brecha entre el 10 % más rico y más pobre pasó de 24,25 veces (mayo 2003) a 27,81 veces (diciembre 2003) y luego a 28,94 veces (mayo 2004). Los privilegiados recobraron su nivel de hiperconsumo, pero la mitad del país carga con la cruz del subconsumo.

Los economistas más ortodoxos del gobierno temen el recalentamiento de la demanda y exigen ajustar el torniquete monetario (subejecución del gasto, recorte de la emisión, incremento de tasas de interés), mientras refuerzan el apretón fiscal sobre la clase media.

Pero estas medidas tienen limitada efectividad en el marco de inédita austeridad que impuso Kirchner. Cualquier sugerencia monetarista de inflación por emisión es un despiste completo en la actualidad. Con el gasto estatal en

un piso sin precedentes, la impresión de billetes no amplifica la escalada de los precios. Lo que reina es el dogma del superávit fiscal y el circulante se mantiene contraído por la baja monetización que legó el colapso bancario.

Concertaciones fallidas

Otro sector del gobierno considera que la inflación se origina en las remarcaciones que disponen las 200 empresas formadoras de precios. Por eso los funcionarios intentaron negociar un acuerdo para frenar la escalada, pero sin lograr ningún resultado. Ahora discuten con las mismas empresas el lanzamiento de una "canasta social" de alimentos básicos. Nadie sabe por qué funcionaría esta segunda variante luego del fracaso de la primera concertación. La nueva canasta sólo permitiría disimular los aumentos ya aplicados y seguramente incluirá bienes de baja calidad. Podría además servirle a Lavagna -siempre irritado con los guarismos del Indec- para construir alguna estadística paralela.

Con la mira puesta en las elecciones, el gobierno propaga un mensaje esquizofrénico que pondera al mismo tiempo la libertad y la regulación de los precios. A veces prevalece el elogio a los grandes industriales y en otras oportunidades se recurre a multas (cemento) o amenazas (supermercados). Este vaivén refleja el propio

desconcierto oficial frente al rebrote inflacionario.

Pero los funcionarios podrían actuar efectivamente sobre los formadores de precios simplemente utilizando las leyes de abastecimiento aún vigentes, que fueron sancionadas en la época de alta inflación y contemplan clausuras y decomisos de mercaderías. Lavagna ni siquiera menciona esta posibilidad porque acepta de antemano el chantaje del desabastecimiento. Prefiere exaltar la vigencia neoliberal de los precios libres, mientras renueva la negociación heterodoxa con las cúpulas empresarias.

En medio de tantas idas y vueltas, Kirchner presentó hace algunos meses la anulación de la suba de combustibles como un éxito de su campaña contra los abusadores. Pero en realidad ese incremento fue eliminado cuando apareció una concesión oficial a las petroleras (importar *gasoil* sin impuestos). Además, la rebaja fue completamente irrelevante en comparación con la renta que obtienen las compañías por la diferencia entre los costos y precios de venta locales de los combustibles.

Después de ese episodio el gobierno ha tendido a sustituir el “es-crache” individual de los remarcadores por un vago llamado a “comprarle a los que no aumenten”. De esta forma convoca a los consumidores a hacer lo obvio, imaginando que al cabo de una

jornada laboral agotadora la población dispone de tiempo y energías para comparar las cotizaciones de cada comercio. Dada la concentración oligopólica de muchos precios esa recorrida resultará bastante inútil. La soberanía del consumidor es un mito mayúsculo en los sectores controlados por dos o tres empresas, como lácteos, gaseosas, cigarrillos, envases, cemento o higiene.

Es indudable que la inflación actual contiene un fuerte componente de inducción oligopólica, especialmente en combustibles y alimentos. Para preservar su rentabilidad cercana al 30% anual -que supera al mejor momento de la convertibilidad- las grandes compañías ajustan precios ante cualquier asomo de mayores costos.

Un ingrediente central del actual impulso inflacionario es el horizonte de aumentos de tarifas que comenzará a verificarse después de las elecciones. Que los futuros incrementos excluyan o no a los usuarios particulares no será muy relevante. Basta con que afecten a los industriales o comerciantes para que lo sufran todos los consumidores.

Las exportaciones y la deuda

Si se toma en cuenta que la inflación inducida por los formadores de precios se encuentra parcialmente contrapesada por la competencia entre los propios mono-

polios, lo que más gravita sobre la escalada de precios son las tensiones generadas por el actual modelo exportador.

Este esquema reaviva el viejo mecanismo de adaptación de los precios internos al ascenso de las cotizaciones (o el volumen) de las agroexportaciones. Como las grandes compañías pueden colocar el mismo producto fuera del país -obteniendo mayor lucro- trasladan ese adicional al mercado local. Este alineamiento históricamente socavó la estabilidad de los precios en la Argentina y opera con plenitud desde la devaluación.

El propio gobierno reconoce la gravitación de esta presión inflacionaria y por eso amenazó, por ejemplo, con fijar topes a las exportaciones lácteas. Pero este efecto no se resuelve improvisando medidas. En los últimos tres años la carne subió entre 113% y 150% y el aceite de maíz trepó 339%. Con las retenciones se podría contrarrestar este encarecimiento, pero a través de los fraudes fiscales y las prédicas neoliberales, las grandes empresas han logrado atenuar la incidencia de este impuesto.

La carestía actual es un efecto demorado de la devaluación. La baja traslación a los precios que siguió al fin de la convertibilidad (y que tanto enorgullece a Lavagna) se está diluyendo. La brecha entre la devaluación (300% de incremento del precio del dólar) y el au-

mento de los precios mayoristas (148%) y minoristas (60%) tiende a cerrarse con la reactivación que sucedió al colapso deflacionario de 1998-2001. Por eso todos los precios se reacomodan y el mes que no suben los alimentos repuntan los servicios.

En este contexto el propio gobierno fogonea la inflación por exportaciones al sostener la cotización del dólar. El costo de evitar la revaluación del peso-generada por el reingreso de capitales y las expectativas en nuevos negocios es el resurgimiento de la carestía. Como el dólar tiende, además, a devaluarse en escala internacional, el precio de este sostén es cada vez mayor.

Pero el gobierno debe convivir con este escenario porque depende de los impuestos a las exportaciones para mantener el superávit fiscal que destina al pago de la deuda. No puede rehuir las derivaciones inflacionarias que tanto fastidian al presidente. Además, el canje de los títulos ha introducido otro factor autónomo de inflación, al dejar nominado en pesos indeixables la mitad del nuevo pasivo. Por cada punto de incremento de los precios la deuda trepa 1.500 millones de pesos. Este tipo de desembolsos se financiaron en el pasado con emisión y alimentaron el círculo vicioso de endeudamiento inflacionario.

El ahogo estructural

La inflación se explica también en cierta medida por la baja oferta industrial. Este determinante estructural sobrevuela el esquema actual de crecimiento con reducida inversión. Aunque la producción industrial ya recuperó el nivel de 1998, la inversión se mantiene un 20% por debajo de ese año y sólo en 2004 retomó un signo positivo. Por efecto de la depresión y el *default*, los aportes de capital externo para proyectos productivos de largo plazo se mantienen retraídos y los capitalistas locales destinan por ahora el grueso de sus fondos a especular con inmuebles, acciones y bonos.

La inflación estructural actual es consecuencia de la primarización acumulativa y de un modelo industrial altamente vulnerable. Hasta ahora la recuperación eliminó la capacidad ociosa de las plantas ya existentes, pero no ha revertido el abandono de la gran producción, ni la dependencia importadora de bienes muy elementales. Sólo un tercio de la escasa inversión se destina a bienes de capital, mientras los acuerdos de comercio exterior con el Brasil o China convalidan la regresión industrial.

La ausencia de inversión pública por la prioridad asignada al superávit fiscal refuerza la fragilidad industrial y la consiguiente inflación estructural. Como ocurrió en los '90 el gobierno apuesta todas sus

fichas al resurgimiento de la inversión privada. Pero mientras espera ese repunte el estrangulamiento de la oferta comienza a advertirse en varios sectores (como la energía) y esta restricción puede afectar la continuidad de altas tasas de crecimiento.

Contradicciones y alternativas

El gobierno está atrapado por los efectos de la inflación que motoriza su propio modelo. Desearía eliminarla pero no puede taladrar los cimientos de su obra. La inflación ha sido imprevista, pero no es ajena al curso elegido desde la devaluación. Nadie puede en este caso achacarle culpas a la convertibilidad o a la herencia menemista.

Algunos economistas sostienen que una "inflación tolerable" resultaría beneficiosa si permite evitar el enfriamiento de la economía. Pero se olvidan de agregar que esta conveniencia excluye a todos los trabajadores, desempleados e integrantes de la clase media. Promueven el sostenimiento del dólar alto con el mismo entusiasmo con que auspiciaron la devaluación. Cómo se compatibiliza este "tipo de cambio real competitivo" con la redistribución del ingreso -que también promueven- es un misterio insondable.

El gobierno difunde el temor a la inflación para rechazar las demandas salariales y restaurar un clima de emergencia que no se

condice con los índices de crecimiento, ni con las enormes ganancias empresarias. Recurre al auxilio de la burocracia sindical para contrarrestar los reclamos de los asalariados y afirma que no hay espacio para reconquistar inmediatamente los derechos arrebatados a los trabajadores.

Pero la inflación no es un mal inexorable, ni se elimina con nuevos ajustes. Es falso el dilema entre ajuste e inflación que opone a banqueros y acreedores con exportadores e industriales. Subir la tasa de interés y apreciar el dólar es tan nocivo como sostener el tipo de cambio con los recursos que deberían destinarse a recomponer el poder adquisitivo popular. Las dos opciones presentan además un grado de efectividad muy limitado en la actualidad. La receta monetarista choca con la contracción del crédito y sostener artificialmente el dólar puede desembocar en una descontrolada carrera con los precios.

Existen alternativas no contractivas, ni empobrecedoras de política antiinflacionaria. Con la aplicación de las leyes que están vigentes se podría sancionar a los responsables de la carestía, recurriendo a la movilización popular si aparece el desabastecimiento. Congelar primero y revisar después todas las tarifas permitiría anular un factor de incentivo directo del ascenso de los precios.

Pero cortar las raíces del impulso inflacionario exige además re-

vertir la prioridad asignada a las exportaciones en desmedro del consumo popular. El punto de partida es desvincular los precios locales de sus cotizaciones internacionales y para ese fin las retenciones son insuficientes por su limitada eficacia en la regulación de los precios. Aquí se requiere la intervención estatal directa para la fijación de ciertos precios estratégicos en función de los costos internos, especialmente en el área de los combustibles.

Como la inflación no se origina en el aumento del consumo masivo es completamente contraproducente enfriar la demanda popular. Un modelo antiinflacionario debería actuar en dirección opuesta, incentivando la recomposición del poder adquisitivo y aumentando simultáneamente la provisión de los productos prioritarios. La inflación estructural se corrige reindustrializando con el sostén de la inversión pública.

Pero esta política de obra pública y aumento de salarios es incompatible con el pago de la deuda. Esta hipoteca es el gran obstáculo para implementar medidas de protección del bolsillo popular. El fraudulento pasivo apuntala el modelo exportador, ahoga el gasto social e impide actuar contra el rebrote de los precios. Después del canje apareció la inflación, para recordar que los efectos de la deuda no desaparecieron con el fin del *default*.

30 de julio de 2005

Doctrinas económicas

El estructuralismo latinoamericano como filosofía de la historia: una interpretación propia sobre el capitalismo histórico*

*Raúl Bernal Meza***

La situación de crisis que vive la casi totalidad de países latinoamericanos, caracterizada por el estancamiento económico, la debilidad y fragilidad de los sistemas políticos democráticos, el crecimiento de la pobreza, la profundización de la brecha de la desigualdad en la distribución de la riqueza de la misma forma que crecen las diferencias de riqueza y poder entre las grandes naciones industrializadas y los países en desarrollo, mantiene la vigencia del necesario (aunque ausente) debate sobre la concepción del desarrollo que debería permitir revertir la situación de atraso y dependencia.

En el artículo se plantea como hipótesis central que la tradición de pensamiento conocida como el “estructuralismo latinoamericano” –desde sus primeras formulaciones cepalinas y otras coincidentes desarrolladas fuera de la CEPAL- (Prebisch, Furtado, Pinto, Cardoso, Faletto, Dos Santos, etc.) hasta las más recientes, bajo el llamado “neoestructuralismo” (Osvaldo Sunkel, Luciano Tomassini, Aldo Ferrer, Mario Rapoport y este autor, entre otros)- es una línea homogénea de pensamiento, que constituye, en su conjunto, una interpretación sobre el proceso global del capitalismo histórico y su impacto sobre la configuración de sus polaridades: centro y periferia. Desde este punto de vista, ella es tal vez la única expresión de una filosofía de la historia generada en la periferia y que ha confrontado, hasta el presente, con las interpretaciones o filosofías de la historia producidas por la inteligencia europea y norteamericana.

* El artículo es síntesis de una de las partes principales del libro que sobre el tema aparecerá en librerías en el primer semestre de 2005.

** Lic. en Ciencias Sociales y Políticas (Sorbonne), Master en Economía Política (Sorbonne) y en Relaciones Internacionales (FLACSO), Doctor en Sociología (Sorbonne-UCA); Profesor Titular de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional del Centro y Profesor de la Universidad de Buenos Aires. Autor, entre otros libros de *América Latina en la Economía Política Mundial* (Bs. As., Grupo Editor Latinoamericano, 1994) y *Sistema Mundial y Mercosur* (Buenos Aires, Nuevo hacer/Grupo Editor Latinoamericano, 2000).

Introducción

Nuestros países son extremadamente dependientes del ámbito internacional y, al mismo tiempo, muy vulnerables a los trastornos y cambios que en los subsistemas económico y político internacionales se producen. La razón fundamental es que sus capacidades relativas de crecimiento y desarrollo están sujetas a dinámicas de naturaleza exógena a sus respectivas configuraciones socio-políticas y estructuras económicas.

En nuestros análisis sobre las condiciones para el desarrollo en el presente y las hipótesis de trabajo a futuro hay una gran confusión —más que duda— acerca de si nuestro problema central es que “nunca fuimos sustentables” o que hemos perdido la sustentabilidad del desarrollo. Apoyados sobre la experiencia y la comparación de estudios teóricos sobre la evolución del sistema mundial moderno consideramos que solamente desde una perspectiva integral es posible imaginar el desarrollo.

La primera constatación que surge al analizar la dinámica de la economía mundial y el rol de América latina dentro de ésta, es que se mantiene la naturaleza de la dependencia en un proceso de polaridad global centro-periferia acentuado y una ampliación de la brecha entre los países desarrollados y en desarrollo.

Los cambios ocurridos en las sociedades y la economía política

mundial han puesto en evidencia que mientras algunas formulaciones teóricas no han perdido vigencia como sustento para la formulación de políticas públicas correctas, muchos modelos, conceptos y categorías incorporados y aplicados en nuestros países en los últimos veinticinco años deberán ser revisados, a la luz de lo que la propia evolución de nuestras sociedades, locales, regionales y nacionales, va señalando como resultado: un generalizado fracaso, cuyos costos sociales están pagando nuestros pueblos.

La situación de crisis que vive la casi totalidad de países latinoamericanos, caracterizada por el estancamiento económico, la debilidad y fragilidad de los sistemas políticos democráticos, el crecimiento de la pobreza, la profundización de la brecha de la desigualdad en la distribución de la riqueza de la misma forma que crecen las diferencias de riqueza y poder entre las grandes naciones industrializadas y los países en desarrollo, mantiene la vigencia del necesario (aunque ausente) debate sobre la concepción del desarrollo que debería permitir revertir la situación de atraso y dependencia.

En el artículo se plantea como hipótesis central que la tradición de pensamiento conocida como el “estructuralismo latinoamericano” —desde sus primeras formulaciones —cepalinas y otras coincidentes desarrolladas fuera de la Or-

ganización¹- (Prebisch, Furtado, Pinto, Cardoso, Faletto, Dos Santos, etc.) hasta las más recientes, bajo el llamado “neo-estructuralismo” (Osvaldo Sunkel, Luciano Tomassini, Aldo Ferrer, Mario Rapoport y este autor, entre otros)- es una línea homogénea de pensamiento, que constituye, en su conjunto, una interpretación sobre el proceso global del capitalismo histórico y su impacto sobre la configuración de sus polaridades: centro y periferia. Desde este punto de vista, ella es tal vez la única expresión de una **filosofía de la historia** generada en la periferia y que ha confrontado, hasta el presente, con las interpretaciones o filosofías de la historia producidas por la inteligencia europea y norteamericana.

Como tal, ha permitido, en distintas etapas del sistema mundial contemporáneo, desde los tiempos de predominio del keynesianismo hasta la más reciente, dominada por el neoliberalismo, fundamentar una concepción del desarrollo y las políticas correctas de inserción internacional de los países latinoamericanos. En su evolución, esta tradición de pensamiento se proyecta al presente, *aggiornada* en la comunidad epistémica del neoestructuralismo, el que ha aportado una visión e interpretación distinta, radicalmente opuesta a la que ha venido dominando sobre la *globalización* en la

perspectiva ofrecida por el llamado “pensamiento único” o neoliberal, desde fines de los años de la década de los ‘80. En su conjunto, esta tradición de pensamiento generó una filosofía de la historia, propia de la región y, tal vez, la única expresión generada en el llamado Tercer Mundo que ha podido explicar –desde nuestra perspectiva- cómo sucedieron los hechos que derivaron en la configuración del sistema mundial contemporáneo.

Al concentrar su atención sobre la dinámica del sistema mundial, el neoestructuralismo, en los trabajos de los autores que más adelante se abordan, ha generado dos tipos de categorías que explican el orden de disposición internacional y la mecánica básica de funcionamiento del capitalismo -centro y periferia-. Asimismo, puso de manifiesto lo difícil que es diferenciar una teoría del desarrollo de lo que es una teoría de relaciones internacionales que sostenga –desde las prioridades y condicionalidades de los países subdesarrollados- las políticas externas necesarias para mejorar la calidad económica y política de la inserción internacional.

La tradición de pensamiento

A través de distintos autores, que fueron acompañando con la

¹ Nos referimos a la CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.

evolución del pensamiento crítico el proceso de cambios ocurridos en la economía política mundial y que incluyeron la sustitución de paradigmas tecnoproductivos y los modelos económicos de desarrollo, se construyó una contribución intelectual original, que aportó a la interpretación de las causas, naturaleza y consecuencias de la configuración de una estructura dual que diferenciaría entre países ricos y desarrollados, y países pobres y subdesarrollados. Esta contribución ha sido la teoría sistémico-estructural, histórico-estructural o, simplemente, el “estructuralismo latinoamericano” que, nacido en los años cincuenta, se desarrolló luego de manera multidimensional y transdisciplinaria en los años sesenta y setenta, tendió a desaparecer más tarde como “comunidad” (bajo la persecución ideológica y política del autoritarismo neoliberal) en los ochenta, regresó, *aggiornado*, en los noventa, para enfrentar al pensamiento neoliberal, a su visión ideológica o fundamentalista de la globalización y su concepción acerca del “fin de la historia”.

Esa tradición de pensamiento fue capaz de construir una filosofía de la historia. Es la única construcción —no sólo latinoamericana, sino tal vez de todo el Tercer Mundo— que nos ha dado una explicación sobre cómo sucedieron los hechos de la historia; que nos

ayudó a comprender nuestro pasado y nuestro presente, permitiéndonos entender qué y por qué somos, en el contexto de un sistema mundial a cuya periferia fuimos incorporados a partir del siglo XVI. Fue esa tradición de pensamiento la que permitió que nuestras políticas exteriores avanzaran hacia la concertación y la integración, objetivos en los que coincidían la búsqueda de la autonomía política con la búsqueda del desarrollo económico.

Pero, cuando abandonamos esa “tradición de pensamiento”, cuando nuestros respectivos grupos de poder nacionales adoptaron el neoliberalismo y una visión idealista, kantiana, de las relaciones internacionales, se fueron perdiendo el sentido y los objetivos de la concertación y de la integración. Paradójicamente, ahora, en la confluencia de las democracias, no habría coincidencias en la interpretación de la naturaleza del presente y la formulación de identidades y caminos comunes para superar los desafíos que casi dos siglos de historia política independiente no fueron aún capaces de lograr. Ahora, con concepciones identitarias comunes ausentes, ya no se trataba de mejorar las condiciones para la autonomía, ni de imaginar las posibilidades del desarrollo endógeno. Esto no era posible porque la visión “ideológica”² o “fundamentalista”³ de la glo-

² En mi interpretación; cfr. R. Bernal-Meza (1996;1997;2000).

³ En la interpretación de Aldo Ferrer. Cfr. Ferrer (1997).

balización, adoptada por los grupos de poder o gobierno, negaba que dichos objetivos (autonomía, desarrollo) fueran alcanzables si no era en el marco de un único y excluyente camino de subordinación, apertura, desregulación y desconstrucción del Estado; es decir, no eran posibles sin que se aceptaran los límites y condicionantes de una globalización cuya interpretación no tenía ni un sustento histórico ni una acumulación de conocimiento empírico y científico que la sostuviera.

El resultado de la adopción de esta visión ahistórica y acrítica llevó a profundas reformulaciones de las políticas exteriores, de los modelos endógenos de desarrollo y de la concepción de la integración. De esta forma, bajo el paradigma del “regionalismo abierto” y de las políticas exteriores “pragmáticas”, de “bajo perfil” o del “estado comercial”, nos encontramos con la realidad latinoamericana de la hora: América del Sur no tiene en la actualidad una *agenda común*. Hoy, el único tema de la agenda latinoamericana es ALCA, o sea ni siquiera una idea nuestra, sino de los norteamericanos. Así, al contrario de lo que ocurría en los años sesenta y comienzos de los setenta, vemos a nuestros países haciendo en política exterior, comercio y economía internacionales, el mejor ejemplo de los individualismos, a no ser por las excepciones de las últimas concertaciones en las negociaciones de la OMC (Grupo de los 22) y la de-

claración de la “unión sudamericana”.

En síntesis, el abandono de una visión propia sobre nosotros mismos, el rechazo a esa filosofía de la historia y de la “tradicción de pensamiento” nos llevó a la adopción de la visión ideológica o fundamentalista de la globalización, sostenida por la fantasía de las *relaciones interdependientes*, donde todo depende –sólo y exclusivamente– de lo que sucede fuera de nuestras fronteras; a la adopción de una visión kantiana de las relaciones internacionales en la que no existe un conflicto de intereses entre el Norte y el Sur, entre países en desarrollo y países desarrollados; a la ausencia de una “agenda latinoamericana”; al deterioro de la concertación política; a la pérdida de una visión homogénea de la integración económica; en definitiva, al deterioro y al retroceso de la búsqueda de la unidad, la solidaridad, la cooperación; en síntesis, a la fragmentación.

Sin embargo, esta “tradicción de pensamiento” regresó, *aggiornada* a las realidades del mundo actual. Se modificó en sus diagnósticos y prescripciones porque cambió la estructura de poder, cambiaron las relaciones militar-estratégicas y las político-diplomáticas; cambiaron la economía, las finanzas, los actores y la tecnología.

Para señalar cuál es ella hoy, permítaseme primero que sintetice por qué ella es la última y más actual etapa de la tradición de

pensamiento, denominado estructuralismo histórico.

1) Prebisch y los orígenes de la teoría del desarrollo⁴:

Aquí está el principio fundador del pensamiento latinoamericano propiamente científico en relaciones internacionales, que integra todos los temas de economía política debatidos en el mundo a partir de la crisis de los '30 y la segunda guerra mundial.

La explicación modélica centro-periferia, construida sobre su teoría del deterioro de los términos de intercambio, permitió sostener que las características del sistema internacional determinaban en gran medida el comportamiento externo de la región.

El nivel de abstracción de la concepción centro-periferia⁵ llevaba implícita una interpretación sobre la configuración histórico-estructural del sistema mundial y del papel que el desarrollo económico y tecnológico habían jugado en la configuración del poder internacional en el mundo moderno. Este era así el origen del relato histórico latinoamericano.

2) Furtado y la teoría del desarrollo:

La obra de este insigne pensador recientemente fallecido permitió aprehender el "desarrollo" como un proceso global, es decir, sistémico. Furtado interpretó y explicó el fenómeno del desarrollo desde un punto de vista histórico: como consecuencia de la propagación del progreso técnico desde los centros innovadores hacia la periferia. Esto condujo a la creación de un sistema económico de dimensión planetaria. Es decir, consideró el subdesarrollo como una creación del desarrollo. Las relaciones que se establecieron entre esos dos tipos de sociedades involucraron formas de dependencia que tendieron a autopetarse en el tiempo.

3) Los enfoques de la dependencia:

Los distintos aportes de autores como Sunkel y Paz⁶, Cardoso y Faletto⁷, Dos Santos⁸ y otros, permitieron comprender la dependencia como una condición que configura cierto tipo de estructuras sociales y políticas internas. Según estas formulaciones, el modo de integración de las economías nacionales al mercado in-

⁴ Sólo para mencionar algunos de sus estudios más relevantes: cfr. R. Prebisch (1949;1951;1963;1964;1987).

⁵ Puesto que el concepto centro-periferia expresa cuatro niveles de análisis estrechamente vinculados: nivel de teoría sistémica; nivel de diagnóstico estructural; nivel de crítica al pensamiento convencional o dominante y nivel de prescripción para políticas económicas y de cooperación conducentes al desarrollo.

⁶ Cfr. O. Sunkel y P. Paz (1973).

⁷ Cfr. F.H. Cardoso y E. Faletto (1969).

⁸ Cfr. Teothônio Dos Santos (1970;1978).

ternacional suponía formas de interrelación de los grupos sociales de cada país entre ellos y con los grupos sociales externos.

El análisis de estos autores, centrado sobre los procesos históricos formativos de las sociedades latinoamericanas, cuyo punto de origen común es la configuración de la estructura centro-periferia, permitió comprender que el fenómeno de la dependencia involucra tanto elementos externos como internos y no sólo incluye la participación de agentes transnacionales situados fuera de las fronteras de cada país, sino también de sectores internos que responden a aquellos sectores y que las relaciones de dependencia se dan entre distintos Estados nacionales y afectan las diversas clases sociales, sectores económicos y regiones geográficas al interior de un mismo país.

Al vincular estos enfoques con el estudio de las relaciones internacionales surgió un concepto central: que tanto los países desarrollados como los subdesarrollados formaban parte de una estructura de poder internacional y que su situación sólo podía entenderse a partir de ella. Es decir, los procesos nacionales podían comprenderse desde el punto de vista del funcionamiento de un sistema global. La condición dependiente externa no podía resolverse sin un cambio cualitativo de las estructuras internas y de sus rela-

ciones externas.

4) La explicación modélica centro-periferia al estudio del funcionamiento del sistema económico internacional

Aldo Ferrer aplicó el modelo centro-periferia al estudio del comportamiento de los corredores de comercio internacional⁹. Así, resaltó el papel jugado por la periferia —en particular América latina— en el desarrollo de los países avanzados. Demostró cómo funcionó históricamente el corredor comercial del subsistema económico centro-periferia y su respectivo comportamiento en los distintos ciclos históricos.

El embate neoliberal

En síntesis, la tradición de pensamiento “estructuralismo latinoamericano” explicó que los estados nacionales no son sino segmentos imperialistas o colonizados, dominantes o dependientes, de una misma estructura internacional. Esta estructura es global y está férreamente integrada; obedece a unas reglas de funcionamiento perfectamente claras y éstas son impuestas por los Estados dominantes sobre la periferia del sistema. No hay fronteras entre los factores domésticos y los factores internacionales que intervienen en la realidad internacional contemporánea —aunque los Estados mantienen ciertas capaci-

⁹ Cfr. Aldo Ferrer (1976).

dades de maniobra que de hecho utilizaron, como la protección y la regulación- y resalta que no se puede separar el análisis de las relaciones internacionales de una visión histórica acerca de cómo éstas han evolucionado.

Es decir, para comprender el desarrollo de los procesos mundiales de la economía, la política y la sociedad hay que poner atención en el desarrollo histórico del capitalismo, cuestión que, incluso, autores norteamericanos contemporáneos advertirían en sus trabajos¹⁰.

Esta formulación teórico-analítica, como “tradición de pensamiento”, permitiría la revisión y actualización de las políticas exteriores latinoamericanas conduciéndolas hacia la coincidencia de cuestiones esenciales para el desarrollo y la inserción internacional. Así, América latina tuvo, en los años sesenta y setenta del siglo XX una **agenda regional** (concertación política, como la CECLA y el “Consenso de Viña del Mar” e integración económica, tal el Acuerdo de Cartagena) y pudo dar fundamento a una **agenda internacional del mundo en desarrollo** (debates sobre los problemas del desarrollo; negociaciones Norte-Sur y Nuevo Orden Económico Internacional). Esto explica que el autoritarismo de derecha, las dictaduras que sostenían e implementarían el neolibe-

ralismo y los gobiernos democráticos populistas-conservadores que les siguieron, desde mediados de los setenta hasta fines del siglo XX, atacaran al pensamiento estructuralista como objetivo central para poder desplazar el tipo de Estado y las políticas construidas sobre su visión.

El *aggiornamento*: el neoestructuralismo de los noventa y comienzos del sigloXXI

Dado que la fundamentación teórico-conceptual (la nueva construcción ideológico-cultural de dominación) del neoliberalismo sería la “globalización”, autores neoestructuralistas se abocaron a estudiarla, desde la tradición de pensamiento del estructuralismo histórico en la nueva etapa del capitalismo. Se ocuparían así de estudiar los aspectos genético-formativos e históricos, los económico-comerciales, los políticos y los culturales.

La síntesis de estos aportes expresa que la visión neoliberal de la globalización —que se transformaría en dominante— era una construcción ideológica que no se sostenía en la realidad histórica de los procesos.

Centrando la atención sobre algunos los autores que se ocuparon de las relaciones internacionales (considerando aquí sólo los

¹⁰ Cfr., por ejemplo, Emmanuel Wallerstein (1979;1985) y Paul R. Viotti y Mark V. Kauppi (1993).

aportes en términos de “políticas públicas externas”), nos referiremos brevemente a esos aportes.

El objetivo primero de ellos fue echar luces sobre el vocablo *globalización*, bajo cuya apelación se fundamentaban políticas nacionales, estrategias de inserción y de agenda internacional.

Aldo Ferrer, en una monumental obra¹¹, actualizó y profundizó el conocimiento sobre los orígenes del mundo moderno, fundamentales para comprender la gestación de la fractura desarrollo-subdesarrollo y centro-periferia. Demostró que la globalización era una etapa histórica de la expansión capitalista y que la misma se remontaba a inicios del siglo XVI.

Apoyado sobre una fundamentación correcta de la historia demostró que el desarrollo económico y político de los Estados está determinado por la forma en que éstos crean, reproducen y combinan sus capacidades de poder y los vinculan con su entorno externo (articulación entre el contexto interno y el internacional).

Siempre hubo globalización; pero sobre hechos y cambios contemporáneos se había construido una ficción de la realidad, que él llamó “la visión fundamentalista de la globalización”¹², la cual sugería que el dilema del desarrollo, en un mundo global, había desa-

parecido.

Luciano Tomassini, desde unos años antes –y embarcado en un trabajo crítico de las visiones teóricas norteamericanas– había comenzado por plantear una revisión de los mapas cognitivos y las categorías epistemológicas adecuadas para analizar la realidad histórica, social e internacional; cuestión que era necesaria como consecuencia de las transformaciones ocurridas en la evolución del sistema internacional.

Introdujo entonces la idea de “una visión posmoderna” de las relaciones internacionales, partiendo de concebir éstas desde el período de la Edad Moderna hacia otro estadio, en el cual había intereses, actores, vinculaciones y perspectivas descartadas por esa visión “moderna” entonces dominante en los estudios de las relaciones internacionales. A partir de aquí surgía un nuevo mapa cognitivo con el cual se podía interpretar el mundo actual: aceptar el cambio y la diferencia y reconocer la coexistencia de lo uno y lo múltiple¹³.

Este nivel alto de abstracción le permitiría considerar el sistema internacional como fruto de una constante interacción entre diferentes prácticas y fuerzas que constituyen la condición para la existencia y accionar de los Esta-

¹¹ Cfr. Aldo Ferrer (1996;2000).

¹² Cfr. A. Ferrer (1997).

¹³ Cfr. Luciano Tomassini (1991).

dos. Esta reestructuración del sistema cognitivo heredado de los clásicos y reformulado por los “neorrealistas” planteaba ahora que el lugar que ocupan la razón y la historia (teoría y experiencia) permitía reconocer que lo cambiante, lo marginal y lo emergente era parte integral de la sociedad.

Coincidiría con los otros autores aquí señalados, al interpretar la globalización como un proceso, pero dándole el carácter de “rasgo central de nuestra época”. La globalización, en etapas anteriores –según Tomassini– había carecido de las condiciones necesarias para su pleno desarrollo (transformaciones tecnológicas y culturales) que provocarían un punto de inflexión: es lo que él llamaría “un cambio de época”¹⁴.

Mario Rapoport se abocó a estudiar el origen del vocablo “globalización”¹⁵. Puso en evidencia lo contradictorio de su sentido, para luego abordar la construcción “mitológica” del triunfo definitivo del libre comercio y de los supuestamente novedosos fundamentos del proceso de transnacionalización.

Abordó la globalización como proceso, en relación con los ciclos económicos y los aspectos comerciales y financieros. Coincide

con los restantes autores aquí señalados en que ella es la expresión de un largo ciclo histórico iniciado con la expansión del mercado mundial desde el siglo XVI.

En términos de estudios aplicados a experiencias históricas nacionales, su más significativo aporte fue el estudio del caso argentino¹⁶, que permitió profundizar, desde un punto de vista empírico, la presencia de modelos de subdesarrollo, dentro de un solo mundo global: un caso periférico y frustrado de desarrollo, que se convirtió en un desarrollo subordinado y dependiente asociado.

Finalmente, Raúl Bernal-Meza, desarrollaría sus trabajos en tres planos: 1) la re-conceptualización e interpretación del orden mundial¹⁷; 2) la globalización como proceso y como ideología¹⁸ y 3) el sistema mundial al fin del siglo XX¹⁹.

Contrapuso “globalización” a “bipolaridad”, señalando cómo el neoliberalismo era la ideología de la globalización y el capitalismo su orden. Se trataba de una mirada del sistema mundial bajo la percepción de una dinámica hacia un sistema económico global, en el cual se iban integrando estrechamente los centros y la periferia, bajo la configuración del or-

¹⁴ Cfr. Luciano Tomassini (1996;1996^a;1997).

¹⁵ Cfr. Mario Rapoport (1997).

¹⁶ Cfr. Mario Rapoport (2000).

¹⁷ Cfr. Raúl Bernal-Meza (1991;1994

¹⁸ Cfr. Raúl Bernal-Meza (1996;1997).

¹⁹ Cfr. Raúl Bernal-Meza (2000).

den posterior al fin de la guerra fría.

Posteriormente diferenció el proceso de **mundialización** del capitalismo global del sistema de ideas que ahora acompañaba esta etapa de la evolución del sistema mundial pero que no estaba presente en las etapas anteriores. Esa agregación (proceso + ideología) era la *globalización* en la cosmovisión actualmente dominante.

Finalmente, el estudio sobre el sistema mundial a fines del siglo XX fue la síntesis. Abordó el estudio del sistema mundial actual desde tres subsistemas: el económico, el político y el ideológico-cultural. Señaló asimismo cómo la regionalización de la economía mundial era, paradójicamente, un corolario *ex post* de la mundialización, en la medida que los regionalismos hacían converger los múltiples actores estatales, con sus diferentes políticas comerciales y económicas, en una sola política: la del bloque respectivo.

La síntesis de la obra *Sistema Mundial y MERCOSUR* expresaría que el progreso técnico generado por los centros, sobre la base de su estructura productiva y la división internacional del trabajo, asociado con la transnacionalización de las actividades de producción, distribución y consumo, estaba generando un enorme impacto sobre las estructuras socioeconómicas de las sociedades periféricas. Pero sus efectos eran

mucho más nocivos, en la medida que la ideología de la globalización había conseguido despojar al Estado periférico de su papel regulador entre la economía nacional y la economía mundial. Al mismo tiempo, reactualizaba la morfología con que los dependentistas del *estructuralismo latinoamericano* habían identificado los vínculos entre los segmentos capitalistas (mayoritarios) presentes en los países desarrollados y los mismos sectores –pero minoritarios– en los países subdesarrollados, a través de los cuales se conseguía perpetuar las situaciones de dependencia económica y subordinación política y cuya expresión era la naturaleza política y económica de la inserción internacional de estas naciones.

Conclusiones

Los aportes del pensamiento estructuralista latinoamericano, al abocarse al estudio de las diferentes etapas del capitalismo histórico y la configuración de las relaciones y estructuras de poder del sistema internacional, señalan que es muy difícil diferenciar qué es una teoría del desarrollo de una teoría de relaciones internacionales y desligar ambas como aplicamientos a compartimentos estancos. La tradición estructuralista (pasado y presente) constituye el mayor aporte del Tercer Mundo al pensamiento en relaciones internacionales. Ofreció nues-

tra única **filosofía de la historia**, con un modelo teórico-metodológico que permite comprender el funcionamiento de la política internacional a través de los ciclos de larga duración vinculados con los cambios en los subsistemas económico, político y eidético-cultural. Como teoría sistémica, se concentró sobre un subsistema distinto de las construcciones teóricas sistémicas del Norte.

Otros autores latinoamericanos, cercanos en algunos aspectos al estructuralismo, como Jaguaribe²⁰ (Brasil) y Puig²¹ (Argentina) habían señalado, en sus estudios de los años setenta e inicios de los ochenta, la estrecha relación que había entre modelo de inserción y política exterior así como también otros -tal los que he denominado parte de la "Escuela de Brasilia"²²- pondrían la atención sobre la rela-

ción existente entre modelo de desarrollo y política exterior. Todos ellos utilizarían las categorías epistemológicas del estructuralismo.

En síntesis, con los aportes de los años noventa, el estructuralismo, con sus dos tipos de categorías que explican el orden de disposición internacional y la mecánica básica de funcionamiento del capitalismo, *centro y periferia*, permitió construir nuestro relato histórico sobre cómo sucedieron los hechos de la historia. Más tarde, los neoestructuralistas pusimos atención en el análisis de las nuevas características del capitalismo contemporáneo.

Por ello, el pensamiento sistémico-estructural latinoamericano ha sido la única respuesta teórico-empírica que ha confrontado con el llamado "pensamiento único".

²⁰ Cfr. Helio Jaguaribe (1970;1972;1972^a;1979;1982).

²¹ Cfr. J.C. Puig (1984^a;1984b).

²² Cfr. Amado Luiz Cervo (2000;2001).

Bibliografía

- Bernal-Meza, Raúl (1991), *Claves del Nuevo Orden Mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Bernal-Meza, Raúl (1994), *América latina en la economía política mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Bernal-Meza, Raúl (1996), "La globalización: ¿Un proceso y una ideología?", **Realidad Económica**, Buenos Aires, IADE, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, N° 139, abril-mayo de 1996; p. 83-99.
- Bernal-Meza, Raúl (1997), "La mundialización. Orígenes y fundamentos de la Nueva Organización Capitalista Mundial", **Realidad Económica**, Buenos Aires, IADE, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, N° 150, agosto-septiembre de 1997; p. 33-52.

- Bernal-Meza, Raúl (2000), *Sistema Mundial y Mercosur. Globalización, Regionalismo y Políticas exteriores Comparadas*, Buenos Aires, Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano y Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (1969), {1987}, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México D.F., siglo XXI editores, 1987, 21ª edición.
- Cervo, Amado Luiz (2000), “*Sob o signo neoliberal: as relações internacionais da América Latina*”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, Ano 43, Nº 2, p. 5-27.
- Cervo, Amado Luiz (2001), *Relações Internacionais da América Latina. Velhos e novos paradigmas*, Brasília, FUNAG/Instituto Brasileiro de Relações Internacionais.
- Dos Santos, Theotônio (1970), “La crisis de la teoría del Desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina”, en H. Jaguaribe, A. Ferrer, M.S. Wloneczek, y Th. Dos Santos, *La dependencia político-económica de América Latina*, México D.F., Siglo XXI Editores; p.147-188.
- Dos Santos, Theotônio (1978), *Imperialismo y dependencia*, México D.F., Ediciones Era.
- Escudé, Carlos (1992), *Realismo periférico. Fundamentos para la nueva política exterior argentina*, Buenos Aires, Editorial Planeta.
- Ferrer, Aldo (1976), *Economía internacional contemporánea*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.; cap. I, p. 12-50.
- Ferrer, Aldo (1996), *Historia de la Globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Aldo (1997), *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, Aldo (2000), *Historia de la Globalización II. La Revolución Industrial y el Segundo Orden Mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- González, Guadalupe (1984), “Incertidumbres de una potencia media regional: las nuevas dimensiones de la política exterior mexicana”, en Juan Carlos Puig (comp.), *América latina: Políticas exteriores comparadas*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, Vol. 2, pp. 403-469.
- Jaguaribe, Helio (1970), “Dependencia y autonomía en América Latina”, en Helio JAGUARIBE et. al., *La dependencia político-económica de América Latina*, México D.F., Siglo XXI Editores.
- Jaguaribe, Helio (1972), *Desarrollo político: una investigación en teoría social y política y un estudio del caso latinoamericano*, Buenos Aires, Editorial Paidós (tres volúmenes autónomos).
- Jaguaribe, Helio (1972a), *Desarrollo político: sentido y condiciones*, Buenos Aires, Editorial Paidós.

- Jaguaribe, Helio (1979), "Autonomía periférica y Hegemonía céntrica", *Estudios Internacionales*, Santiago, Año XII, No. 46, abril-junio.
- Jaguaribe, Helio (1982), "Hegemonía céntrica y Autonomía periférica", en Eduardo Hill y Luciano Tomassini (comp.), *América Latina y el Nuevo Orden Económico Internacional*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, p. 17-48.
- Prebisch, Raúl (1949), *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, Santiago, CEPAL.
- Prebisch, Raúl (1951), *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, México D.F., CEPAL.
- Prebisch, Raúl (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl (1964), *Nueva política comercial para el desarrollo*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl (1987), [1981], *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México D.F., Fondo de Cultura Económica; Segunda reimpresión.
- Puig, Juan Carlos (1980), *Doctrinas internacionales y autonomía latinoamericana*, Caracas, Instituto de Altos Estudios de América Latina/Universidad Simón Bolívar.
- Puig, Juan Carlos (1984), [comp.], *América Latina: políticas exteriores comparadas*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Puig, Juan Carlos (1984a), "Introducción", en Juan Carlos Puig (comp.), *América Latina: políticas exteriores comparadas*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, Tomo 1, p. 24-90.
- Puig, Juan Carlos (1984b), "Política exterior argentina: incongruencia epidérmica y coherencia estructural", en Juan Carlos Puig (comp.), *América Latina: políticas exteriores comparadas*, op. cit.
- Rapoport, Mario (1997), "La globalización económica: ideologías, realidad, historia", *Ciclos*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires; Año VII, Vol. VII, N° 12, 1er. Semestre de 1997, p. 3-42.
- Rapoport, Mario (2000), [y colaboradores], *Historia económica, social y política de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- Russell, Roberto (1990), [comp.], *Política exterior y toma de decisiones en América Latina*, Buenos Aires, RIAL/Grupo Editor Latinoamericano.
- Russell, Roberto (1992), *Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano/Programa RIAL.
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro (1973), *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México D.F., Siglo XXI Editores; Tercera edición.
- Tomassini, Luciano (1984), [comp.], *Transnacionalización y Desarrollo nacional en América latina*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

- Tomassini, Luciano (1987), "Elementos para el análisis de la política exterior", *Estudios Internacionales*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Año XX, N° 78, abril-junio de 1987; p. 125-157.
- Tomassini, Luciano (1988), "Enfoques Teóricos para el estudio de la política internacional", en Manfred Wilhelmy (org.), *Política Internacional: Enfoques y realidades*, Buenos Aires, CINDA/Grupo Editor Latinoamericano; Cap. 2, p. 35-77.
- Tomassini, Luciano (1989), *Teoría y práctica de la política internacional*, Santiago, Ediciones de la Universidad Católica de Chile.
- Tomassini, Luciano (1991), [con la colaboración de Carlos J. Moneta y Augusto Varas], *La política internacional en un mundo postmoderno*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- Tomassini, Luciano (1996), "El proceso de globalización. Sus impactos políticos", en I.A.E.A.L., *Integración Solidaria. América Latina en la era de la globalización*, Caracas, Universidad Simón Bolívar e Instituto de Altos Estudios de América Latina, p. 147-175.
- Tomassini, Luciano (1996^a), "El proceso de globalización. Sus impactos políticos", *Estudios Internacionales*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Año XXIX, N° 115, julio-sep. de 1996; p. 315-353.
- Tomassini, Luciano (1997), "La inserción de América Latina en el Proceso de Globalización", en FUNAG, *Globalização na América Latina: Integração Solidária*, Brasília, Fundação Alexandre de Gusmão; p. 15-48.
- Viotti, Paul R. y Kauppi, Mark V. (1993), *International relations theory. Realism, Pluralism, Globalism*, MacMillan Publishing Co. New York; Second Edition.
- Wallerstein, Immanuel (1979), *El moderno sistema mundial*, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Wallerstein, Immanuel (1985), *Le Capitalisme historique*, Paris, Éditions La Découverte.

La pequeña producción rural y la cadena frutícola en el Valle del río Negro hacia fines de la década de los '90

*Alejandro Rofman**

En este trabajo el autor se propone analizar los fenómenos que provocó, hasta su cierre, la década de la estrategia del tipo de cambio fijo, mal llamada "Convertibilidad" sobre el circuito agroindustrial de la fruta de pepita, localizado en el norte de la Patagonia. Las consideraciones vertidas surgen de un estudio en proceso de elaboración acerca de las consecuencias de las políticas económicas nacionales antes y después del derrumbe de la estrategia económico-social de los '90 sobre diversos procesos productivos regionales. Este estudio es una continuación de las investigaciones realizadas previamente en torno de la misma temática, publicadas en sendos libros editados al cierre de la década anterior.

* Profesor Honorario de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires- Investigador Principal del CONICET

Introducción

El trabajo sobre el circuito agroindustrial de la fruta de pepita (pera y manzana) instalado en el Valle del Río Negro comprende un primer apartado donde se describe el perfil general del circuito hacia el cierre de los '90 y un segundo apartado en el que se analiza la situación socioeconómica del mayoritario segmento de pequeños productores de la región, fuertemente castigados por las estrategias de política económica implantadas en la referida década. Como conclusión se formulan algunas hipótesis sobre el comportamiento futuro de la cadena y los posibles efectos que podría implicar un cambio drástico de la política económica hasta entonces vigente sobre el sector estructuralmente más débil- los pequeños productores independientes-. En una próxima contribución se intentará verificar la validez de tales hipótesis ante las evidencias reunidas sobre el transcurrir histórico de la actividad frutícola y de sus principales actores económicos a partir de fines de 2001, cuando se modifica la estrategia del tipo de cambio fijo, hasta bien entrado el ciclo productivo de 2004.

1. Perfil general de la actividad frutícola en el Valle del Río Negro en el cierre de la década de 1990

La actividad frutícola del Valle del Río Negro y del río Neuquén, en el norte de la Patagonia, tuvo como destino, inicialmente, el abastecimiento al mercado interno y luego se fue complementando progresivamente con su inserción internacional, a través de la exportación de la manzana y la pera, tanto en fresco como en jugo.

La producción de frutas de pepita, en la década bajo análisis, ronda el millón de toneladas en el caso de la manzana y las 400.000 toneladas en la pera. Los montes frutales se distribuyen en unidades productivas pequeñas y medianas, y la totalidad del proceso productivo se nutre de agua proveniente de los ríos Negro y Neuquén mediante un planificado sistema de riego. La dotación de perales y manzanos se distribuye en alrededor de 9.000 unidades productivas, que se van desplegando en las márgenes de los ríos Neuquén y Río Negro y algunos afluentes, por centenares de kilómetros, con dos grandes áreas identificables: el Alto Valle, centrado sobre Neuquén y General Roca y el Valle Medio, con eje en Villa Regina. Esta estimación del número de predios en explotación, efectuada al cierre del siglo anterior por un estudio técnico, asignaba al área del Valle del río Negro la absoluta mayoría de dichos productores: la cifra llegaba a 7.092 unidades de producción, restando, para los predios asentados sobre el sistema regado por el río Neuquén los 1.513 productores restantes (GTZ, 1999:33).

Predomina notablemente la pequeña producción intensiva, con predios donde los de menos de 25 h representan el 91 % del total, mientras que los de mayor dimensión se reparten entre los que poseen una dimensión entre 25 a 50 hectáreas -el 6 %- y los que superan dicho límite superior, el restante 3 % (Filadoro, 2000:14). A la vez, se estima que las unidades productivas frutícolas que tienen menos de 10 hectáreas dedicadas al cultivo son poco más del 50 % de las explotaciones. Predominan las explotaciones de tipo familiar, en chacras de limitado tamaño, con abundante fuerza de trabajo provista por el productor y

sus allegados directos y con ocasional contratación de fuerza de trabajo temporaria.

La característica más destacada del monte frutal, que va a signar el derrotero de los pequeños agricultores en la década de los '90, es que precisa una permanente actividad en labores culturales, por ejemplo entre otras, la apertura de surcos, la limpieza de acequias, la poda, raleo, tratamientos sanitarios, fertilización, defensa climática, colocación, cosecha de frutas, llenado de *bins* y carga en el transporte, etc. (Tappatá, 1997:18).

Este conjunto tan variado de tareas implica un componente de costos muy elevado en el proceso de tratamiento del monte de frutales y en la ulterior recolección de la fruta. Entre ellas se destacan básicamente, las labores de la poda y la cosecha. A diferencia de otras producciones regionales, como las del algodón y la caña de azúcar, que en los últimos años implantaron la recolección mecánica, la cosecha de la fruta tiene que seguir siendo manual debido a la necesidad de preservar el fruto en el mejor estado de conservación.

El pequeño agricultor valletano puede encarar una actividad en torno de su plantación acorde con las exigencias de calidad de las empacadoras, si está en condiciones económico-financieras como para afrontar el costo; es decir, si la rentabilidad de su explotación garantiza que pueda destinar excedentes anuales para mantener en plena producción y con elevada eficiencia el conjunto de los frutales que explota. A la vez, la capacidad de acumular del pequeño productor condicionaba, en el período estudiado, sus posibilidades de renovación del monte frutal para adecuarlo a las cambiantes modalidades de la de-

manda externa y a la necesidad de bajar costos, dada la rigidez del tipo de cambio. Otro factor central en la limitación en la posibilidad de acumular de dicho productor se vinculaba con la relación de subordinación que poseía con el empacador que, al imponerle condiciones de sujeción, le extraía excedente potencial como resultado de las vinculaciones de diferente orden en que se manifestaba tal relación. El sistema de plantación conocido como tradicional suponía una productividad inferior al más moderno, denominado "por espaldera", que garantizaba un rendimiento superior en un 50 % al anterior. La adopción de uno y otro métodos estaba directamente relacionada con la capacidad de cada agente económico de efectuar las inversiones necesarias para que el monte plantado en forma "libre" o "tradicional" se transformara en una finca con defensas adecuadas, plantación mucho más densa y con especies de mayor calidad. Además, debía contar con recursos adicionales de modo de aguardar el crecimiento de los nuevos árboles para que den frutos, en un plazo no inferior a los cuatro o cinco años.

La dimensión del predio no debería constituir una barrera insalvable para el proceso de conversión. Así, si se aplican apropiadas estrategias es factible bajar la superficie mínima para que las fincas puedan incorporarse al nuevo escenario productivo a una dimensión de, al menos, 8 hectáreas. Por otra parte, un estudioso de la problemática frutícola, Oscar Miranda, afirma que "...en la fruticultura, ni el tamaño de la explotación ni la organización social del trabajo son restricciones importantes para la adopción de tecnología biológica moderna y su incorporación representa un cambio técnico relativamente neutral respecto

de la escala, ya que las pequeñas como las grandes explotaciones logran similares niveles de eficiencia". Pero, seguidamente, aclara: " Esto no invalida el hecho de que los establecimientos de menor tamaño son los que evidencian el retraso más significativo en cuanto a la renovación de los plantales frutales y que en las explotaciones minifundistas la nueva relación tecnológica tampoco es viable económicamente" (Miranda, 1999:105-106).

La explotación típica del pequeño productor es la realizada bajo el método de monte tradicional, donde la densidad registrada sólo alcanza a 180 plantas por hectárea. En tal categoría incorporamos a los chacareros que tienen predios de menos de 10 h y que, como ya dijimos, superaban la mitad de las explotaciones frutícolas según los últimos relevamientos de fines de los '90. El resto de la superficie destinada a esta actividad agrícola está en manos de pequeños y, especialmente, medianos productores capitalizados -minoritarios en cantidad pero con mayor cobertura productiva- que han estado dedicados, durante la última década, a impulsar la implantación del monte con conducción por espaldera que tolera, como mínimo, 700 plantas por hectárea.

Esta brecha de eficiencia productiva está en permanente expansión. Los productores más pequeños y con serias dificultades de capitalización, al estar imposibilitados de acceder a créditos a baja tasa de interés, no disponer de ahorros acumulados ni excedentes en el mediano plazo y no tener suficiente apoyo estatal, son los que sufrieron el proceso crítico más serio y, en numerosos casos, de carácter terminal. Los productores capitalizados, en cambio, se fueron adaptando a las exigencias de la competencia internacional, bajando costos y

mejorando la calidad del producto final, para poder acceder a los requerimientos que al respecto les planteaban las firmas exportadoras.

Este era el panorama de los '90, con una política económica que cerraba las fuentes crediticias a los más débiles de las cadenas agroindustriales y tornaba altamente inestable el margen de beneficios de quienes no tenían una ubicación privilegiada en su relación con el segmento oligopsónico de emparadoras.

La inmovilidad del tipo de cambio en la Argentina y las sucesivas devaluaciones de competidores en las transacciones internacionales se constituyeron en una de las principales causas para desplazar progresivamente del mercado a los productores con incapacidad para reestructurar su modelo productivo y mantenerlo actualizado en el tiempo.

Así, las consecuencias de las crisis cambiarias de países competidores, que concluyeron en elevadas caídas de los valores de las monedas locales en relación con el dólar, afectaron la capacidad de penetración de la producción valletana destinada al exterior. Primero, hacia 1998, fue la devaluación del rublo, en Rusia, que provocó dificultades de acceso a un mercado pequeño por entonces. Luego, se produce la devaluación del peso chileno, nuestro principal competidor en Europa y el Brasil y, finalmente, la devaluación del real brasileño, a principios de 1999.

Si observamos la evolución del precio de las frutas de pepita en el mercado brasileño medido en reales, el alza de los valores respectivos es una de las causas del menor volumen de estos frutos exportados desde la Argentina al Brasil.

En manzanas, en enero de 1997 su

cotización interna por kilogramo ascendía a 1,64 reales. En la pera, el valor era de 1,45 reales. Hacia el cierre de 1999, tales montos se habían elevado sustancialmente pues la manzana ya se cotizaba a 2,13 reales por kg y la pera a 2,74 el kilogramo. Entonces, se justifica el fuerte descenso en las importaciones de ambas pomáceas procedentes de nuestra producción nacional por el mercado brasileño. Si tomamos los datos mensuales, dado que la variación del tipo de cambio fue paulatina, el dato de diciembre de 1997 (con estabilidad del tipo de cambio) consigna un valor importado de 11.181 toneladas. Exactamente dos años después, en diciembre de 1999, la información oficial da cuenta de que dicho monto se redujo a 4.474 toneladas. En peras ocurrió similar proceso, aunque menos intenso; la caída fue de 1.787 toneladas en diciembre de 1997 a 1.548, en diciembre de 1999 (Giacinti, 2001: 3-4).

Cuando finaliza el año 1999, las reducciones en la exportación total de la fruta de pepita producida en el país a todos los mercados internacionales son notorias, influyendo en ello, en forma decidida, la caída de la demanda brasileña. Los datos oficiales consignan que de las 221.000 t de manzanas exportadas en 1998 se pasa a 152.000 t en 1999. En el caso de la pera la reducción es algo menor pero no por ello menos destacable. Se pasa de 274.000 a 256.000 t vendidas en el mercado externo. Como la recesión interna en la Argentina ya estaba generando impactos negativos en la capacidad de consumo de la población, la demanda de ambas frutas en el mercado nacional también experimentó una reducción elevada. La manzana fue consumida en un monto inferior al 33 % del año anterior y la pera cayó en las preferencias de los

demandantes en un 7,5 por ciento.

Como consecuencia de lo comentado, los productores pequeños y medianos no convertidos tuvieron que destinar lo que no pudo venderse en el Brasil, y en otros mercados externos, hacia su procesamiento industrial. Ello repercutió negativamente en los ingresos de tales productores dado el precio promedio muy inferior de la fruta destinada a la industria jugará que la que se destina a su consumo en fresco.

El fenómeno persistió en el año 2000, con nuevas reducciones. Con referencia a los 5,4 millones de cajas que exportó la región valletana durante 1995 en manzanas, la caída del valor anual en los años siguientes hasta 1999 determina que el Brasil dejó de importar cerca de 4 millones de bulbos, "... lo que significa una pérdida de facturación para las empresas de la región de alrededor de 37 millones de dolares" (Diario *Rio Negro*, 27.02.00).

Tal quebranto y la disparidad social de sus efectos, recaen exclusivamente sobre la política económica del cambio fijo y del ajuste permanente llevada adelante por el gobierno nacional en su estrategia de inserción pasiva y complaciente en el proceso de globalización mundial. Está claro por lo expuesto que en este aspecto de la realidad económico-social en donde se enfrentan dos economías vecinas, se reconocen, al mismo tiempo, dos enfoques contrapuestos. El brasileño, activo en la búsqueda de favorecer sectores productivos nacionales, a partir de la movilidad del tipo de cambio y de las políticas concertadas de fomento a la sustitución de importaciones. A ello habría que agregar la adopción de medidas específicas para arancelarias que, en diversas ocasiones, trabaron el ingreso de fru-

tas argentinas al mercado brasileño. Incluso el citado fomento a la sustitución de importaciones tuvo, como ingrediente central, el estímulo a calidades de fruta de reconocida aceptación en el muy exigente mercado europeo (especie Gala) a diferencia del tipo de manzana que tradicionalmente se recoge en el Alto Valle (especie Red Delicious), de difícil colocación dentro del Brasil y también de Europa. Frente a este esquema de política económica, asentado sobre políticas activas, la estrategia propiciada por el gobierno argentino fue de total pasividad. Ninguna medida de estímulo planificado para inversiones a largo plazo y reconversiones asistidas fue puesta en marcha. Hubo negativa firme para propiciar un sistema de precios sostenido, con el fin de asegurar al productor un ingreso con rentabilidad adecuada y, lo que es central al respecto, se mantuvo, con tozudez y absoluta rigidez, la muy peligrosa estrategia de no permitir que el tipo de cambio se acomode a las variaciones de los precios relativos internacionales de largo plazo.

Entonces, mientras hubo inversores dispuestos a arriesgar sus recursos en el proceso de expansión acelerada de la producción frutícola en el Brasil, aquí se verificaron varios fenómenos concurrentes altamente negativos: fuertes pérdidas acumuladas en los pequeños y medianos productores no convertidos y expulsión de la actividad de numerosos pequeños agricultores familiares.

Un balance efectuado a principios de 2000 acerca de la evolución de la actividad frutícola brasileña en la década indica que la tasa de crecimiento anual de producción de manzana fue ascendente y llegó al 11 % en la temporada 1998/1999 y ya alcanza-

ba, al final de dicho ciclo temporal, la importante cifra de 805.000 toneladas, sólo un 20 % menos que la producción argentina. Ello significó que hacia el cierre de los '90 la adquisición de fruta argentina por parte del mercado brasileño sufriera una constante disminución, de casi el 30 % del volumen registrado a mediados de la década. El cuadro descrito se agravó en el ciclo 1999/2000 por cuanto el salto productivo de la cosecha de manzana brasileña fue del 37 % respecto de la temporada previa, cuando una creciente porción del mercado exportador mundial redujo la demanda hacia la fruta argentina en 75 % en relación con lo importado en 1998.

La década se cierra, entonces, en una situación de suma turbulencia en cuanto al tema de la colocación de productos frutícolas en el exterior- ya sea en fresco o en jugo-, en los precios obtenidos por el productor individual, en la rentabilidad alcanzada, en la capacidad de convertirse por parte de quien todavía maneja tecnología atrasada y en la subsistencia como tales de miles de pequeños agricultores en sus fincas.

2. La situación estructural de los agentes económicos que se desempeñan en la cadena agroindustrial de la fruta de pepita

Un comentario periodístico de varios años atrás resume el panorama descrito a partir de las características estructurales de la producción. La manzana producida, en su mayoría, es de mala calidad. Se estima que del total de la producción de ese fruto- un poco más de 1 millón de toneladas cuando concluye la década- más de la

mitad tenía un perfil tal que no podía ingresar en el mercado internacional. Entonces, más allá de lo que se deriva hacia el mercado interno -una porción minoritaria de la producción- el grueso se destina a la obtención de jugo, por lo que el productor agrícola la vende al sistema industrial respectivo. Las consecuencias inexorables de este destino de la producción es la caída de ingresos para el productor. El comentario periodístico sintetiza en pocas palabras esta situación: "El 75 % de la producción mundial se destina al comercio en fresco mientras que el restante 25 % se coloca en la industria. Estas proporciones no se mantienen en la región valletana. Aquí, el 43 % de la producción se destina al mercado en fresco y el 57 % se cosecha para industrializar. ¿ En qué repercute esto? En los **retornos** (resaltado del autor) que obtiene la actividad" (Diario *Río Negro*, General Roca, 29-6-99).

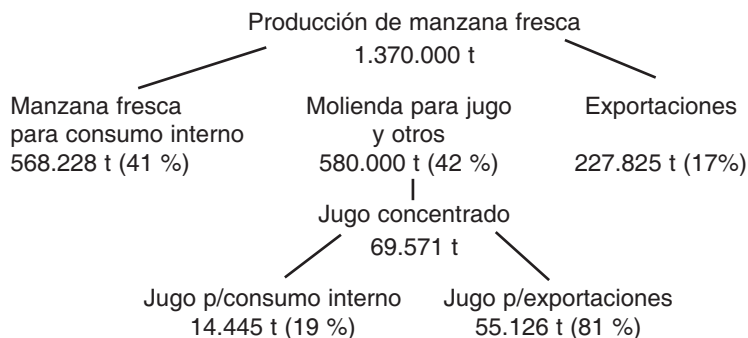
Tales retornos restringen la capacidad de acumular de quien está más necesitado de cambiar su perfil productivo. Entonces, parecen oportunas y certeras algunas consideraciones que, por entonces, se formulan al respecto: "Los fruticultores poseen un horizonte dominado por las incertidumbres del cálculo económico. No hay posibilidad de apelar a la racionalidad basada sobre el criterio de maximización porque la espera de cinco años puede cambiar el cuadro de costos/beneficios" (Miranda, 1996:116). Este comentario da cuenta de la presencia de una característica relevante del productor que no puede afrontar la conversión con sus propios recursos: el período de espera hasta que el monte frutal renovado dé frutos- al menos un quinquenio- lo coloca al margen de la tentativa de renovación

de las especies plantadas si no cuenta con respaldo financiero, dado que carece de posibilidades de autofinanciar tan dilatada espera.

Claro está que esta debilidad estructural del segmento productivo de menor tamaño y reducido poder de negociación no puede observarse sólo a partir de un análisis puntual, focalizando al productor como si su relación con los eslabones que lo vinculan con otros actores fuera totalmente transparente y con similar poder negociador. A las falencias que exhibe como actor económico disminuido por problemas de información de ejercer la defensa de sus derechos en el mercado se agregan condiciones de sujeción en las relaciones con el oligopolio de empacadores y frigoríficos exportadores. Tales vinculaciones comerciales se expresan a través de mecanismos de subordinación institucionalizados a partir de las modalidades con que se han ido difundiendo, en toda la etapa de la modernización productiva de finales de siglo, los contratos de aprovisionamiento de frutas entre el pequeño productor independiente y el adquirente ubicado en el eslabón de empaque. Estos contratos, aunque mantienen la autonomía formal del productor, en especial de los más pequeños, suponen, en realidad, una clara subordinación a los criterios de gestión, de organización del trabajo y de requerimientos técnicos del adquirente, incluyendo la determinación final del precio de transacción de los frutos.

Veamos, para contar con mejor información, el esquema de relaciones de acumulación que se planteaba entre los agentes económicos inscriptos en el circuito productivo de la fruta de pepita. Escogemos el caso de la manzana, que operaba en forma muy se-

Gráfico N° 1. Circuito productivo de la manzana en el Valle del río Negro. Año 1998



Elaboración propia sobre Bruzzone, Alfredo (1999), *Jugo concentrado de manzana. Año 1998*, Subsecretaría de Alimentación y Mercado. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, Buenos Aires, página 37.

mejante al de la pera, adjuntando los datos de la dimensión de los niveles de producción alcanzados en 1998, agregando la forma en que cada eslabón del circuito o cadena participó de la actividad global

El **gráfico N° 1** permite identificar las actividades basadas sobre la manzana, en su secuencia técnica dentro de la respectiva cadena. En cada uno de los eslabones de esta cadena operan agentes económicos que, por un lado, ejercen relaciones de acumulación dominantes y por el otro, están subordinados en su desenvolvimiento a la dinámica de acumulación de la actividad frutícola valletana.

Las formas alternativas de dicha relación, tal como se presentaban a fines de los '90, se formalizaban:

a. Sin un contrato por escrito pero funcionando como si éste existiera. En esta opción de compra-venta entre productor y empacador, el fruticultor entrega la fruta convenida, recibe del empacador un pago a cuenta y el saldo se cobra me-

dante deuda documentada en plazos que suelen cubrir hasta todo el ciclo que media entre una cosecha y la otra. Este procedimiento hace recaer en el productor independiente la posible variación de los gastos de subsistencia familiares. Además, dada la vinculación directa entre vendedor y comprador, sin la presencia del Estado como referente y regulador, deja en manos del empacador el control de la relación, con la fijación del precio de modo unilateral, que favorece al empresario, como principal consecuencia de la desigualdad en el poder negociador.

b. A través de un contrato escrito de la operación de compra-venta. En esta modalidad de transacción el comprador fija el precio a cambio de financiar los insumos que requiere el productor para obtener un mejor perfil de los frutos cosechados. Además, para asegurarse tal perfil, el empacador está autorizado a efectuar un control técnico de

la plantación, incluyendo la especificación de la calidad a recibir, con el consiguiente porcentual de descarte, para la industria juguera, convenido con antelación a la recolección. Este contrato fija claramente las condiciones del mecanismo de subordinación a que antes aludíamos de modo genérico pues impide al pequeño productor optar por otras soluciones comercializadoras -que no sea la que lo ata al emparador contratante-, en búsqueda de mejor precio, cuando recoge los frutos

- c. A través de un contrato de consignación. En este caso, la debilidad estructural del vendedor se acrecienta pues el contrato solamente estipula el volumen de fruta a entregar, sin especificación de precio o descarte para la industria juguera. Cuando el productor pone la fruta en la planta de empaque, se negocia el precio y qué cantidad de lo recogido se destina a su eventual uso como insumo principal para la industria del jugo, reservando la fruta de mejor calidad para su procesamiento en fresco. La posibilidad de opción permanece cerrada al productor frutícola, como en el caso anterior, con un agravante: el precio aparece cuando el productor ya ha recolectado su fruta y se la ha entregado al emparador y su margen de negociación, entonces, es por demás estrecho.

Esta descripción deja en claro las formas muy desiguales de intervención del pequeño productor independiente y del emparador en los procesos de negociación que desempeñan cuando diferentes modalidades contractuales los colocan en la necesidad de fijar condiciones previas o simultáneas al perfeccionamiento de la ope-

ración de compra-venta. Se confirma así aquella hipótesis que expresa que las empresas que están en el empaque y en la comercialización de la fruta en fresco para su consumo en mercados externos son las que desempeñan el papel estratégico en la inducción de los comportamientos de los productores que les proveen de fruta, especialmente en la definición de su perfil tecnológico. El control del proceso de producción se formaliza desde la demanda, perdiendo el productor independiente su supuesta autonomía para decidir sobre el derrotero más apropiado para negociar su cosecha. El contrato desnuda las reales condiciones de la puja intersectorial y explica las diferenciadas características de uno y otro negociador: "Los fruticultores, muchos de ellos pequeños productores familiares, tienen una participación marginal en una oferta de fruta atomizada; por otro lado, el segmento emparador tiene una estructura de mercado oligopolizada" (Miranda, 2000: 214-215).

Esta formalización contractual no evitaba, pese a sus diversas versiones, las fricciones entre productores y empaadores, cuando todavía regía el esquema de política económica basado sobre el tipo de cambio fijo y la estabilidad de precios parecía desterrar conflictos de magnitud. Así "... los productores requieren vender con precio firme o al menos con precio firme mínimo en disconformidad con la incertidumbre de la situación actual..." (Tappata, 2003: 49) se expresaba en un informe sobre la situación objetiva del enfrentamiento a comienzos de este siglo. La exigencia de un valor de referencia por parte del Estado -pues de eso trata la fijación de un precio mínimo- era imposible de aceptar por la política económica vigente que ensalzaba la desregulación de los

mercados como estrategia fundamental; el precio mínimo hubiera evitado, al menos, la situación de incertidumbre citada

Sin embargo, en ese mismo documento oficial se consignaba, en un esquema sintético de las demandas del sector privado recogidas para reflejar los principales aspectos coyunturales y estructurales que afectaban en 2001 la cadena agroindustrial de frutas de pepita la “incertidumbre de precios al productor” (Tappatá, 2003: 51).

Está claro que era imposible esperar una respuesta positiva a ese reclamo generalizado por parte de los productores, en el marco de un esquema de política económica que privilegiaba las relaciones de mercado a cualquier decisión que pudiera interferirlas.

La figura de estos productores aparecía, de este modo, muy asociada con la de un “capataz”, por sus funciones de efectivo cumplidor de los estrictos requisitos impuestos a la entrega de la fruta, tal como si fuera un empleado del empacador antes que un productor independiente. En el cierre del siglo, este ingreso es insuficiente para cumplir la doble función de reproducir la fuerza de trabajo familiar y constituir un fondo de acumulación para transformar el perfil técnico de la actividad.

En el consolidado modelo organizativo de la actividad es dominante el sistema contractualizado, de precios y condiciones administradas e impuestas por la fracción del capital concentrado que ejerce relaciones hegemónicas dentro de la cadena. El oligopsonio constituido por las empresas agroindustriales exportadoras integradas o semiintegradas impone estos modelos de contrato centrados sobre relaciones jerárquicas (Landriscini, 2003: 9)

De allí que el reclamo del precio sosten oficializaba una situación de serio deterioro en la calidad de la fruta. Este reclamo afirmaba que debía fijarse en 30 centavos por kilo de manzana recolectado, cuando el que regía en el mercado rondaba los 20 centavos para el producto destinado a la exportación en fresco y un valor mucho menor (10 centavos por kilo) cuando iba a la industria del jugo. Tal petición, repetidamente expresada en los últimos años del cierre del siglo, nunca fue aceptada por las autoridades oficiales, ya fuera de la Nación o de las respectivas provincias.

Resulta muy ilustrativo, al respecto, dar cuenta de una exposición realizada por un agricultor familiar, en ocasión de un corte de rutas, a mediados de 2001, en la que narra muy acabadamente su desventura como productor independiente. Este corte, organizado en toda la provincia como una manifestación más de la lucha colectiva de los pequeños productores familiares, estuvo motivado por el pedido de que se les otorgara un precio fijado por el Estado que les permitiera acumular lo suficiente como para satisfacer sus necesidades básicas. El texto del relato dice así “*La chacra es como un carro que el único que lo tira es uno, es un carro muy pesado del cual todos creen que por el hecho de tener un carro va sobre ruedas, pero ese carro el único motor que tiene es el dueño, que tiene que sacrificarse y dormir pensando qué es lo que va a pasar con su trabajo, con lo que está produciendo porque está arriesgando todo. El dinero que cobra por la fruta lo está reinvertiendo en la chacra, en abono, en fertilizante, en plaguicida, en mano de obra, en reconvertir, en plantas nuevas; tratando de estar al día con los impuestos, tratando de estar al día con las cargas sociales, con*

todo lo que implica tener un empleado; tratando de que el frutero le pague lo mínimo para producir; hoy los costos son más caros. Años atrás, un productor chico; metiéndose abajo de las plantas, con nueve centavos por kilo, podía producir tranquilamente, buena calidad, hoy no creo que con doce centavos pueda producir un kilo de fruta de buena calidad, donde lo pagan a quince centavos, tiene que vivir con dos centavos por kilo de fruta. Si tiene mucha producción, puede vivir más o menos dignamente; si no tiene que andar privándose de un montón de cosas, atrasándose en los impuestos, rogando que no le caiga una piedra, que no le hiele, porque defensa contra heladas puede hacer a medias; porque si tiene que andar comprando calefactores nuevos y fuel oil, es una inversión muy grande, entonces qué tiene que hacer, fabricarse sus propios calefactores con tachos de veinte litros, hacer las chimeneas con un caño de cuatro pulgadas; andar juntando aceite quemado y ponerle un poco de gasoil, para que sea más carburante, para que no haga humo y por sobre todas las cosas, que el frutero no se funda ni convoque, ni quiebre, porque si no, no se levanta más. Un año, una producción que pierda; si cae al banco es chacra que va a remate, porque no la saca más.” (GESA, Tres fuegos, Neuquén, 2003)

En tres ocasiones, este grave desfase entre costos y precios de entrega al mercado supuso la presencia del Estado para otorgar subsidios compensatorios excepcionales. Ello ocurrió en el principio de la década (1993), cuando se cerraba (1999) y a mediados de 2001, pero esas decisiones del Estado Nacional fueron aisladas, sin que formaran parte de un programa integral de conversión, pensadas solamente para sostener el ingre-

so de subsistencia de la mayoría de los productores, calmar la presión social e impedir la emigración masiva hacia las ciudades.

A esta altura del desarrollo de nuestros argumentos es importante estimar, de modo aproximado, cuál es el costo de la conversión, en valores de antes del descalabro económico de fines de 2001. La referida información permitiría reconocer, por un lado, el piso necesario de generación de ingresos que tendría que tener a su favor cualquier productor interesado en cambiar su perfil productivo y su tecnología de organización y gestión. Por el otro lado, nos habilitaría para identificar cuáles serían los productores agrícolas capaces de afrontar tal proceso de conversión incluyendo la posibilidad de reembolsar aquellos onerosos y exigentes créditos ofrecidos por la banca estatal o privada. Una primera referencia da cuenta de las resoluciones de una asamblea de productores pequeños y medianos convocada para analizar la propuesta del gobierno provincial conocida como Plan Verde, destinada a llevar adelante la conversión del sector. El encuentro celebrado el 16 de julio de 1998 concluyó con un rechazo total de la propuesta oficial, por parte de los 300 agricultores neuquinos reunidos para considerarla. En cambio, insistieron con sus permanente peticiones: subsidios urgentes para recomponer el ingreso por entonces de resultado negativo; plan frutícola provincial consensuado a prepararse en los meses siguientes entre el Estado y los agentes económicos dispuestos a tomar parte de dicho plan y un programa de créditos articulado, a tasas reducidas, pues de lo contrario los mismos se convertirían en “salvavidas de plomo“. Días después, en Cipolletti, una asamblea en la que participaron diri-

gentes de varias ciudades concluyó que, si el gobierno no inyectaba 30 millones de pesos la actividad frutícola podía entrar en una crisis peor que la de 1993. El encuentro, convocado por la Cámara de Productores de Cipolletti y a la que asistieron dirigentes y chacareros de Allen, Fernández Oro, Plottier y El Chañar fijó con claridad el rumbo final: precios sostén para los productores primarios y subsidios inmediatos para salvar el desfase entre ingresos y egresos. En este punto, los reclamos fueron similares a los planteados por los productores neuquinos a su gobierno provincial dos días antes.

Los cuatro puntos aprobados fueron:

1. precio sostén para la fruta de 30 centavos el kilo,
2. convocatoria urgente a la mesa de concertación frutícola,
3. compromiso del gobierno a fin de que la remesa de fondos llegue en forma inmediata dada la angustiosa situación existente y
4. propuesta a la Federación de Productores para que encabezara los reclamos.

En lo referente específicamente a la conversión, que surgiría de ese plan concertado, tendría que incluir necesariamente un subsidio por el término de ocho a diez años para que los agricultores, en ese lapso, además de tener recursos para invertir de los que hoy carecen, puedan subsistir. La respuesta oficial fue negativa y, entretanto, los productores resolvieron, dada la excesiva tasa de interés de los créditos ofrecidos por el Estado, no firmar el acuerdo con el programa oficial que estaban cuestionando.

Las tratativas siguieron por un extenso período y tanto el gobierno na-

cional como el provincial de Río Negro terminaron por negar cada una de las peticiones formuladas (Diario *Río Negro*, ediciones desde 1-7-98 hasta 20-4-99)

Un año más tarde se publica un trabajo del INTA, a través de su Estación Experimental del Alto Valle del Río Negro, acerca de las pautas tecnológicas para la conversión productiva en manzanos y perales. Dicho documento contiene información basada sobre las experiencias de generación de tecnología y de conversión desarrolladas en la región. Así, se indica que una estimación en el nivel de los costos de 2000 para un proceso de transformación integral de la actividad ofrece un elevado costo por hectárea. El proceso es calificado como de "valor a nuevo" es decir, contiene la inversión necesaria para que una plantación de manzanos alcance las condiciones de producción óptima para que los respectivos frutos tengan capacidad de colocación en los altamente competitivos mercados internacionales. La inversión debería alcanzar a aproximadamente \$ 22.000 la hectárea neta y su monto podría recuperarse entre los séptimo y octavo años, al momento de que los frutos estén en plenas condiciones de acceder al mercado (Diario *Río Negro*, 9.01.00).

Los propietarios de los predios más pequeños, que como vimos superaban la mitad de las explotaciones, debieron haber contado, ya fuera con fondos propios o con apoyo crediticio, con ahorros no menores a \$ 200.000, si aceptamos las estimaciones realizadas por el INTA. Para este cálculo, estimamos la superficie media de las fincas con incapacidad de financiamiento para la reconversión en 9 ó 10 hectáreas.

Si el productor intentaba capitalizarse con fondos propios, (dada la total ausencia de créditos de fomento) ello suponía que los montos de ahorros necesarios, descontados los recursos necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo familiar, no podían bajar de 20.000 pesos por año, si la acumulación se realizase desde diez años atrás o de 40.000 pesos si cubría el último quinquenio. Para contrastar estos valores con la realidad económico-financiera de la década de los '90, podemos acudir a la información disponible sobre los ingresos por kilogramo promedio de fruta, preferentemente manzana, que es la especie con mayor preferencia entre los pequeños productores tradicionales. Así, teniendo en cuenta todas las oscilaciones producidas entre las diversas campañas, un promedio de entre 10 a 15 centavos el kilo de manzana en fresco que obtuvieron los pequeños productores -tomando en cuenta entregas a los empacadores y a los industrializadores de jugos- parece un cálculo razonable. Dado que una hectárea de las pequeñas explotaciones tradicionales produce aproximadamente 30.000 kg de fruta, ello implica que los ingresos brutos del agricultor tipo que estamos considerando no pudo ser mayor a 4.500 pesos al año por cada hectárea. Si dicho agricultor explota un predio de 10 hectáreas, el ingreso bruto total llegaba a 45.000 pesos. Comparado este monto con los 20.000 pesos anuales, en diez años, necesarios para invertir, que previamente calculamos, es fácil colegir que es imposible un ahorro de esa magnitud para este agricultor tipo. Si, por lo contrario, en el hipotético caso de que el productor hubiese accedido a un crédito de apoyo a su objetivo de convertir su perfil productivo, habría carecido de fondos suficientes como

para afrontar cualquier plan de amortización de la deuda en el largo plazo. Ello, por supuesto, sin considerar lo necesario para subsistir a la espera de que la nueva plantación le otorgue, otra vez, ingresos netos para sostener su unidad familiar.

Este cálculo, hecho a partir de las evidencias proporcionadas por organismos oficiales y por el contenido de las peticiones de los pequeños productores, muestra la inviabilidad de cualquier iniciativa de reconversión basada sobre los precios relativos existentes durante la década pasada y más específicamente a partir de la segunda mitad. La realidad, como vimos, transitó por otro carril y fue la causa fundamental de un fenómeno inédito en el Valle del Río Negro, (citado por comentarios periodísticos y por referencias de informantes clave) como lo constituyó la emergencia de un proceso de exclusión social y de expulsión de las fincas. Se hizo presente así la figura del abandono o venta de las fincas, en un proceso de reversión de la experiencia colonizadora de casi un siglo. Aunque no hay datos precisos al respecto, todas las evidencias recogidas en el área confirman la profundidad de este proceso emigratorio.

Cerramos este apartado referido a la inestable y muy débil capacidad de acumular de los sectores sociales vinculados con la pequeña explotación frutícola con un análisis de la rentabilidad media anual de los productores según tamaño de explotación, que refuerza nuestra argumentación.

Se han seleccionado algunos años del ciclo de largo plazo entre 1938 y 2000. Este último, por otra parte, es ampliamente representativo de lo acontecido durante todo el final de la

Cuadro Nº 1. Tasas de ganancia de los productores independientes según tamaño del predio. Período 1938-2000. Años seleccionados

Cosecha	5 h	7/8 h	12 h	15 h	25 h
1939	-	27,2 %.	-	-	-
1983	-	- 5,4 %	-1,0 %	2,8 %	6,0 %
1992	5,7 %	7,4 %	8,2 %	10,4 %	—
2000	-2,2 %	-0,9 %	3,1 %	6,0 %	12,0 %

Nota: El concepto de tasa de ganancia incluido en este cuadro surge del cálculo mediante la ecuación $g = G / Kd \times 100$. G es el monto de la ganancia bruta constituido por la diferencia entre ingresos y egresos monetarios del establecimiento frutícola. Estos ingresos son: insumos, fuerza de trabajo, gastos de mantenimiento y fondo de reposición de capital fijo. No incluye remuneración al jefe de familia y sus miembros que trabajan en el predio en forma permanente o temporaria. Kd es el monto de capital desembolsado, o sea la suma del saldo ingresos/egresos del año en cuestión, con el acumulado previo del capital fijo relevado en la explotación agrícola. Esta información fue suministrada a la autora del trabajo por un calificado informante clave.

Fuente: Adriana Sacroisky, *La producción de manzanas en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén: comprende la década de los '90 a partir de un análisis estructural*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Seminario de Integración y Aplicación, 2003, página 15.

década y el inicio del nuevo siglo, hasta la devaluación.

Este análisis da cuenta de las correspondientes tasas de ganancia de los pequeños productores independientes tradicionales, cotejadas con las obtenidas por productores medianos capitalizados, que van jalonando un proceso de desigual ubicación frente a la capacidad de acumular de unos y otros.

De la lectura del **cuadro Nº 1** surgen algunas conclusiones que avalan las consideraciones previas.

En primer lugar, el análisis incluye solamente a los productores independientes, es decir a los predios que no están integrados al capital de las grandes empresas agroindustriales de la región.

En segundo término, se advierte en el transcurso de la década de los '90, años de comportamiento disímil entre los productores, pues en la temporada 1992 los predios más reducidos tuvieron una rentabilidad moderada mientras que los de mayor tamaño lograron resultados favorables crecientes a medida que se incrementaba la dimensión de la unidad agrícola productiva. A la vez, en el año 2000, las explotaciones de menor tamaño presentaron resultados negativos en su tasa de ganancia, aunque a medida que se incrementaba la dimensión de la unidad agrícola, aparecía rentabilidad, en aumento incesante, pero sólo significativa en el tramo superior.

Estos comportamientos divergentes, sin duda, se deben haber repetido en otros años del ciclo de los '90 (como

en el año 1993 y a partir del inicio de la segunda mitad de dicha década), en los que han alternado cosechas con buenos niveles de precios con otras de fuerte quebranto, las que sólo obtuvieron, como ya lo citamos, el aporte compensador del Estado en forma de subsidios coyunturales e incapaces de generar la base de un proceso de acumulación capaz de posibilitar la necesaria conversión pre-dial.

Las alternancias de ciclos productivos rentables con otros en que se experimentaron resultados negativos constituyen uno de los factores centrales para impedir- si tuvieran los necesarios recursos acumulados- una inversión de largo plazo. La incertidumbre que ello genera en el productor es un elemento de intenso desaliento para encarar una iniciativa como la citada.

En tercer lugar, los únicos productos que en este desarrollo temporal exhiben tasas de retorno en su actividad capaces de habilitarlos para reconversiones altamente onerosas y de dilatado tiempo de maduración son los que poseen establecimientos frutícolas de dimensión superior a las 15 hectáreas. Sin embargo, aun en el año favorable de la década reciente (1992) y en el año 2000, cuando la pequeña producción fue deficitaria, la tasa de ganancia no resulta espectacular, habida cuenta de que el excedente económico calculado para su estimación no incluye la manutención del jefe de hogar y sus familiares. Dado que las explotaciones de ese tamaño incluyen la mano de obra familiar como signo característico de la actividad, el restar lo que corresponde a mantenimiento de la familia de la ganancia bruta reduce la ganancia neta a valores poco relevantes. En ningún

caso, los montos arriba consignados se acercan a los que los colonos que iniciaron el proceso de ocupación territorial, cuando la empresa de capital británico era la comercializadora de la producción regional, obtenían en su actividad. Fue precisamente en tal período en que el proceso de implantación colonizadora posibilitó que se amortizaran los créditos de la empresa intermediaria de capital británico y se iniciara un ciclo ascendente de beneficios y lógica acumulación que abarcó la amplia gama de productos independientes en proceso de asentamiento. Esta característica se prolongó luego de la nacionalización del ferrocarril, que incluyó a la firma británica que abrió el Valle a la colonización agrícola.

El sesgo proexportador que se acentúa con el tiempo induce en la región la presencia de las siguientes modalidades que adopta, obligadamente, dicho proceso productivo: significativos cambios varietales, acentuada expansión de las peras, incorporación de técnicas de automatización en los procesos de la clasificación y el empaque y, sobre todo, estricta regulación internacional de los controles de calidad. No puede dejarse de lado que tales fenómenos obedecen a cambios significativos que en nivel internacional asume el perfil de la demanda de alimentos frescos. En las últimas décadas, los sistemas alimentarios quedaron sujetos a profundos cambios estructurales movidos por sustanciales modificaciones en las preferencias de los consumidores de más altos ingresos, en escala internacional. Dichos consumidores, localizados tanto en los países centrales como en las zonas de mayor poder adquisitivo de las naciones de la periferia fueron ajustando sus criterios de consumo a patrones diferentes a los

preponderantes antes de la segunda guerra mundial. Así, en países y áreas donde habitaban poblaciones de altos ingresos se fueron instalando nuevos gustos en el proceso de consumo. Las economías proveedoras debieron ajustar su perfil técnico y organizativo de la producción a la satisfacción específica de dicha demanda emergente. Los mercados de oferta localizados en el sur del sistema de naciones, permiten que su producción sea de contraestación, abasteciendo la demanda selectiva en períodos que la propia producción es incapaz de hacerlo por condiciones ecológicas y climáticas. Pero, además, la especialización de la producción en la periferia en rubros de alimentos frescos que se pueden obtener en condiciones de calidad y costos aceptables, induce a su expansión sólo teniendo como objetivo su provisión a esa masa de consumidores ávida de incorporar a su dieta diaria productos frescos sofisticados y de alta calidad. Se verifica, así, un nuevo escenario para las cadenas agrolimentarias, que desde el punto de vista territorial atraviesa fronteras y vincula oferta con demanda a distancias crecientes, uniendo mercados de oferta en Chile, la Argentina, el Brasil y Oceanía con mercados de demanda en Europa y Estados Unidos de América. En este enlace operó, como un especial factor coadyuvante, el perfeccionamiento de los sistemas de enfriado para traslado de frutas frescas. De ahí que rápidamente sobresale en este nuevo proceso secuencial de relacionamiento entre el origen de la producción y su lugar de absorción, la comercialización programada para que tal encuentro sea eficaz y eficiente. Entonces, el capital multinacional, ausente en las etapas anteriores, se hace presente en forma más intensa, vinculándose

con las firmas locales en forma de *joint ventures* en el proceso comercializador que termina en el lugar de consumo del exterior.

No se podría comprender la dinámica de acumulación del circuito frutícola descripto y la posición dentro del mismo de la franja específica de los pequeños productores si no se lo inscribe en el proceso de modernización de la agroindustria argentina. La presencia de grandes conglomerados productivos y el auge de las exportaciones de bienes agroindustriales impusieron en el comercio internacional una puja competitiva creciente. No es casual, entonces, que en el caso argentino hacia finales del siglo pasado, se haya verificado un importante ascenso en la presencia entre el conjunto de empresas integradas emparadoras y exportadoras de conglomerados que no revistaban diez años antes entre los comercializadores más destacados de la cadena. A la vez, conglomerados productivos nacionales sufren las consecuencias de la política económica de los '90: endeudamiento bancario imposible de afrontar, caídas de precios, dificultades de competir en los mercados externos y baja del consumo por achicamiento del mercado interno son los datos salientes de la agudización de la crisis económica nacional que repercuten desfavorablemente sobre la solidez del desenvolvimiento financiero y la rentabilidad de varios de dichos grupos económicos (Gasparri Hnos.S.A. y Moño Azul S.A., entre otros). Solamente aparece emergiendo claramente de ese proceso de crisis, con creciente presencia y mayor capacidad de control del mercado, la principal empresa multinacional del circuito -Expofrut SA- y aquellas que han renovado su parque tecnológico sin afectar su solvencia financiera, espe-

cialmente dedicadas a la venta de frutas al mercado internacional, dado su acceso al mercado crediticio

Esta empresa, fundada en 1971 por un empresario local, se asocia con capitales internacionales y comienza un veloz ascenso en su presencia en el mercado frutícola regional. Diez años después de constituida, ocupaba el segundo lugar en el *ranking* de exportaciones de manzanas. Pero su principal influencia en la región está dada por su modalidad productiva, que lidera un proceso innovador singular: el de la integración vertical de la actividad agroindustrial. Para ello, la empresa adquiere tierras no explotadas previamente, lo que le posibilita "... no sólo aumentar la oferta comercializable conformada hasta ese momento por fruta proveniente de productores bajo modalidades contractuales diversas sino, además, ampliar su presencia productiva territorial, fortaleciendo su poder de negociación en tanto formadora de precios en el mercado regional" (Bendini y Steimbregger, 2002:45). Tal comportamiento produce efectos singulares.

En primer lugar, la empresa incorpora una forma de explotación agrícola desconocida hasta entonces en la región: la utilización de grandes predios para la obtención de la fruta bajo formas de organización del trabajo similares a las economías de plantación. Tal estructura de organización de la actividad conlleva otro modelo de gestión económica, de consecuencias novedosas para el sector frutícola. La contratación de trabajadores permanentes y temporarios, como fuerza de trabajo, excluye la presencia del tradicional productor independiente o "chacarero", hasta entonces principal protagonista del proceso de producción. Ello implicaba controlar en forma

directa la provisión de fruta, en condiciones de calidad, tamaño y variedad demandada internacionalmente, y reducir los eventuales conflictos con los pequeños productores en cuanto ritmo de entrega y características de las frutas recibidas. En segundo término, también queda descartada la permanente puja por la fijación del precio entre agricultor y empacador. A ello se agrega que la singular presencia de la empresa, como agente dominante en la fase inicial de la cadena agroindustrial, le otorga una fuerte preeminencia en el manejo de la oferta y le permite controlar, para sí y para los demás competidores, mucho más el mercado de comercialización de la fruta y, por ende, su precio. Finalmente, es de destacar que la ocupación territorial se vuelve significativa y ello supone una modificación del perfil regional de asentamiento de la población y un especial impacto sobre las aglomeraciones urbanas cercanas al área de producción frutícola. Hacia principios de la década de los '90, la política de ocupación de tierras aptas para la implantación de nuevos montes frutícolas con tecnología actualizada, se orienta hacia el Valle Medio del río Negro, dadas las ventajas comparativas que ella ofrece. Son tierras no explotadas o con muy baja ocupación de actividades orientadas, en especial, hacia la horticultura. Así se obtienen tierras a menor precio que las de la zona altamente densificada del Valle Superior además de la existencia de infraestructura urbana y de servicios en los centros urbanos cercanos, como Villa Regina, la menor distancia al puerto de San Antonio, salida natural de la exportación frutícola del norte patagónico, y la posibilidad de obtener frutas de primicia, adelantándose a la cosecha del Alto Valle. En su nueva estrategia, la firma

construye o adquiere plantas industriales para procesar su creciente producción frutícola, proceso que muestra su punto culminante cuando, a fines de 2001, resuelve comprar 830 hectáreas en plena producción pertenecientes a la que fuera una firma muy arraigada en la región, víctima de la recesión económica de fines de los '90: la empresa Gasparri Hnos. SA. Esta firma, en proceso de quiebra, está obligada a vender su planta productiva de empaque y el predio que poseía plantaciones de peras y manzanas, ubicados en el valle medio del río Neuquén. De este modo, la empresa multinacional amplía en forma sustancial su capacidad operativa desplazándose hacia las zonas de más reciente implantación del Valle Medio del río Neuquén. En octubre de 2002, la empresa expande su actividad al iniciar la construcción de dos plantas de empaque con elevada tecnología para la producción de fruta de carozo y pepita y cámaras de atmósfera controlada y convencional (Bendini y Steimbregger, 2002: 53). Esta nueva adquisición preanuncia lo que poco después encararía la citada empresa: la venta masiva de su producción no solamente en el mercado externo sino también en el interno.

Aunque en este análisis hemos traspasado el límite temporal de diciembre de 2001, que es el que cierra esta parte del estudio, es de señalar que la línea estratégica de la empresa no parece haberse afectado por el quiebre de la política de cambio fijo sino que revela un trazado de largo plazo. Este comenzó treinta años atrás y le permitió convertirse en principal productor y exportador regional y, como vamos a ver más adelante, fue principal promotora de cambios fundamentales en las vinculaciones entre la actividad empaedora y los productores inde-

pendientes. Entretanto vale la pena consignar los resultados concretos de tales cambios, a partir de su posición dominante en el mercado exportador, con una cuota de alrededor del 40 % del total de envíos de frutas frescas al exterior en los años más recientes:

1. Abastecimiento directo a supermercados y desarrollo de una red comercial desde la producción frutícola -propia o ajena- hasta la góndola estableciendo así una directa vinculación entre dicha producción y la gran distribución minorista, en super e hipermercados, en los países compradores,
2. Adaptación a los requerimientos de los consumidores para la producción de la fruta, favoreciendo las variedades más demandadas en los países receptores, transformando así una práctica dominante en la zona productora donde el chacarero independiente establecía qué producir, de acuerdo con sus capacidades, y, luego, intentaba colocar la producción en el mercado externo.
3. Intensificación del proceso de "tercerización" en sus más diversas modalidades, externalizando actividades previamente desarrolladas dentro de la empresa, subcontratando servicios y formalizando acuerdos específicos, como la "agricultura de contrato" con la producción independiente que eliminan los puntos en conflicto anteriormente citados como paradigmáticos en la relación histórica entre plantas de empaque y chacareros, que subordina las decisiones de éstos al poder dominante de la empresa empaedora.
4. Diversificación del riesgo climático al poseer unidades de producción de fruta con diferente localización

dentro de la región.

5. Incorporación de un sistema de programado de salidas de buques con producción frutícola en fresco para el mercado europeo, única exportadora que lo practica, adaptando el calendario de embarques, además, a la entrega preconvenida de materia prima por parte de los productores independientes que trabajan por contrato.

En todos los casos, estas características salientes del accionar de Expofrut marca dos aspectos relevantes a tener en cuenta para el análisis posterior. Por un lado, son innovaciones que no tienen antecedentes en la región y que sólo pueden ser llevadas adelante por una empresa integrada de la envergadura de la que consideramos. Por otro lado, tal comportamiento -al que podrían agregarse otras estrategias novedosas- muestran en toda su dimensión la presencia de procesos derivados de una plena inserción en el fenómeno de la globalización: producción según los cambiantes gustos del consumo, desmembramiento de las tareas de la empresa junto a tecnología de punta, como indicación de la incorporación actualizada del cambio técnico vigente en escala universal, subordinación de la producción independiente a las directivas de la empresa dominante en el mercado, planeamiento estratégico de largo plazo, diversificación de mercados, control directo en todas las etapas del encadenamiento productivo, etc. Es decir, un modelo de organización empresarial con una drástica modificación de las pautas prevalecientes hasta entonces en la actividad agroindustrial frutícola de la región.

Esta modalidad organizativa y de estructuración vertical integrada en la empresa líder del mercado no es pri-

vativa, solamente, del perfil de la citada firma. Es así que este modelo de vinculación de las diferentes etapas del proceso agroindustrial en las empresas empacadoras que concentran la mayor actividad frutícola es, también, el esquema dominante que se ha ido imponiendo en aras de la búsqueda de mayor eficiencia productiva a través de la generación de crecientes economías de escala. Tal proceso está ilustrado por dos fenómenos que lo ratifican. Uno de ellos, es el que da cuenta de la citada tendencia a obtener rentas de escala: "En la última década, se incrementó sustancialmente la participación de aquellos establecimientos con una capacidad de empaque de más de 500.000 cajones, disminuyendo relativamente la cantidad de fruta procesada en establecimientos de menor capacidad" (Miranda, 2000: 210). Dichos establecimientos mayores reúnen el 4,6 % del total pero procesan el 37% del volumen anual de fruta empacada. Esta primacía del grupo empresarial más concentrado está acompañada por la modalidad que vincula las diferentes etapas del proceso productivo, y que muestra en Expofrut el mejor ejemplo. Así, hacia mediados de la década de los '90, cuando este proceso de integración no había alcanzado plena madurez, un censo de galpones de empaque realizado en la provincia de Río Negro por la Subsecretaría de Fruticultura indicó la ya fuerte tendencia de los empacadores a establecer relaciones integradoras con otros eslabones de los circuitos productivos frutícolas. Es interesante observar las diferentes formas de integración adoptadas por los empacadores y, a la vez, resaltar el dominante peso que posee la combinación producción- empaque, lo que indica la notoria debilidad de la producción independiente, que fue el es-

Cuadro Nº 2. Provincia de Río Negro. Integración vertical de la actividad frutícola. Tipo de Integración Cantidad de Establecimientos

	Número	%	Número	%
Empaque	20	6,3		
Empaque-producción	142	44,5		
Empaque-frigorífico	3	0,9		
Empaque-exportación	4	1,3		
Empaque-producción-frigorífico	28	8,8		
Empaque-producción-exportación	25	7,8		
Empaque-frigorífico-exportación	15	4,7		
Empaque-producción-frigorífico-exportación	82	25,7		
Totales	319	100,0		
Sólo empaque			20	6,3
Empaque sin producción pero con otras etapas del circuito			22	6,9
Empaque con producción con o sin otras etapas del circuito			277	86,8
Totales			319	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre: Subsecretaría de Fruticultura. Censo Agroindustrial: Galpones de Empaque. Provincia de Río Negro. Ministerio de Economía, año 1995. citado por Omar Miranda.

quema tradicional desde la implantación de la actividad agrícola regional.

Los datos del **cuadro Nº 2**, aunque no indiquen la dimensión operativa de cada etapa del circuito productivo, son reveladores de la fuerte interrelación entre el proceso de empaque y la propiedad por parte de estas empresas de tierras productivas dedicadas a frutas de pepita. Nada menos que en casi 87 % de los establecimientos sus propietarios son, al mismo tiempo, poseedores de unidades agrícolas con monte frutal. Las unidades empacadoras que cubren todo el ciclo producción primaria -producción industrial- enfriado y transportes son algo más de la cuarta parte del total. Entre ellas, por la diversidad y dimensión de las actividades involucradas, se en-

cuentran las empresas más concentradas de la región. Una característica adicional es que, en un momento en que el proceso al que hacemos referencia no había avanzado como se pudo apreciar al final de la década, los productores independientes sólo poseían demanda cierta de poco más del 13 % de los galpones de empaque de la provincia rionegrina. El resto de los adquirentes de la producción en fresco deben competir parcial o totalmente con producción propia de las mismas empresas de empaque. Ello es índice concluyente de la debilidad estructural del productor individual y de la innegable importancia de las formas de relación entre dichos actores sociales y los dueños de los galpones de empaque, que pone frente a frente

a agentes económicos de muy desigual poder negociador.

En síntesis, en los veinte años previos al cierre del siglo se ha venido operando un proceso multifacético, que se expresa en la concentración creciente de la actividad agrícola e industrial, en la difusión heterogénea de cambios técnicos significativos, especialmente en la selección y manejo del monte frutal, en la creciente dominación de los agentes económicos responsables de la etapa de la producción primaria por los grandes grupos exportadores y en la escasa capacidad de regulación de un mercado con marcadas diferencias en el poder negociador de sus principales agentes económicos. De todo ello ha resultado un claro ensanchamiento de la brecha entre los “exitosos” del proceso productivo regional -pocos y muy poderosos, pero cada vez menos- y los que no se pudieron integrar a tal dinámica, los “perdedores” -empobrecidos, marginados o excluidos- de gran mayoría en número aunque con reducida cuota productiva en el aporte a los primeros.

Un comentario basado sobre un estudio al que nos hemos referido previamente es muy ilustrativo a esta altura del análisis. En dicho estudio se afirma: “En la etapa actual (se refiere al período 1995-1999, nota nuestra) el complejo frutícola regional ha entrado en una profunda crisis de competitividad y ha dejado de ser competitivo e innovador en su conjunto. El funcionamiento del sistema se ha basado, preferentemente, sobre la exacción de la utilidad de los productores independientes, lo que trajo aparejada la virtual “campesinización” de la racionalidad de los otrora “farmers” que constituían el pilar de todo el sistema.” (GTZ, 2000: 29).

Esta afirmación coincide plenamente con nuestros argumentos ya expuestos, ratifica la hipótesis inicial de este análisis y muestra una situación objetivamente crítica en torno del desempeño del complejo frutícola regional hacia el final de la década cuando el régimen de acumulación basado sobre la valorización financiera produjo a los agricultores independientes de reducido tamaño graves daños estructurales, de perdurable impacto. En el texto de la cita se pone un énfasis especial en la relación subordinada de los productores independientes por parte del oligopolio emparador-frigorífico. Seguramente se refiere al desempeño de los dueños de los predios más pequeños en tanto usa la figura de la “exacción”, o extracción del excedente de dichos productores por parte del citado oligopolio a través de los mecanismos de la relación desigual del “contrato”, en sus diversas modalidades. Así, reconoce la causa del empobrecimiento del segmento social más débil de la cadena productiva en los mecanismos de transferencia intrasectorial, producto de los procesos de dominación ya analizados. Esta realidad aparece ratificada cuando el mismo estudio, más adelante, afirma que el valor agregado de la cadena agroindustrial es menor, en valores constantes, al que exhibía el complejo en el año 1960. Pero ello no ha sido óbice para que, al interior del circuito, a partir de las transferencias de excedente y de los diferenciales de productividad, fruto del desigual proceso inversor, hayan sido los segmentos de productores frutícolas los que perdieron terreno ante el sector del empaque y el frigorífico. “La producción de frutas ha perdido trece puntos en la participación (23 %) y esta pérdida es la que explica, en parte, el atraso tecnológico y la falta de cali-

Cuadro N° 3. Producción de frutas de pepita. Indicadores estructurales de comportamiento

Variable	Manzana	Pera
Calidad de la fruta para comercialización en fresco (%)	50 %	80 %
Edad promedio de las plantas	50 % mayores de 20 años	67 % mayores de 20 años
Control de calidad	Bajo	Bajo
Sistemas de conducción de árboles	30 % moderno	56 % moderno
Estructura varietal	88 % tradicionales	54 % tradicionales
Sistemas de protección climática	Baja adopción	Baja adopción

Características comunes a ambas especies frutícolas

- Escasa información disponible para los segmentos medios y pequeños de productores
- Bajo grado de asociacionismo y declinación de la capacidad de maniobra institucional de las organizaciones de pequeños y medianos productores
- Insuficiente vinculación formal entre el Estado y los pequeños productores para realizar políticas conjuntas de transformación productivas
- Alta proporción de montes frutales- especialmente de manzanos- en abandono o con muy poca renovación.
- Falta de coordinación entre los actores económicos y los organismos estatales de producción de innovación tecnológica
- Atención preferencial de los organismos de estatales en la creación de tecnología innovativa para la modernización de la actividad hacia los segmentos capitalizados de los productores frutícolas.
- Ausencia de políticas estatales nacionales para el sector
- Inexistencia de una estrategia crediticia de la banca pública y privada para cooperar en la conversión de los segmentos de productores de baja o nula capitalización.

Elaboración propia sobre: 1. Tapatá, 2003: 21 , 2. Entrevistas a informantes calificados, 3. Entrevistas a autoridades de la agencia INTA- Neuquén

dad que afectan al sector“ (GTZ, 2000: 29-30).

No podría cerrarse este documento sin hacer referencia al rol del Estado en su gestión permanente. Ello se advierte en las inadecuadas estrategias de las instituciones estatales de generación de innovación y conocimiento, muy alejadas del pequeño productor y a la ausencia de políticas regulatorias por parte del Estado -en un todo de acuerdo con la estrategia nacional-. Así, se dejó sin cobertura a los pro-

ductores más pequeños frente a contingencias climáticas, caídas de precios internacionales, devaluaciones sistemáticas de países competidores (como Chile y el Brasil) y políticas impositivas que no alentaban la producción y la inversión y recortaban aún más los ingresos. Tal circunstancia se admite en un informe de la Dirección de Agricultura de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, fechado en el mes de abril de 1999, cuando afirma que una conjunción de factores nega-

tivos han determinado que la situación de los productores de manzanas sea "sumamente comprometida". Entre tales factores, citan varios que son propios del modelo económico entonces vigente y que, por ende, no pueden modificarse so pena de alterar la ya endeble estructura del llamado Plan de Convertibilidad. En el citado informe se comenta el fuerte respaldo de otros estados nacionales a las políticas promotoras de la exportación de frutas en fresco, a diferencia de lo que tiene lugar en nuestro país. Se cita el caso paradigmático de EUA, cuyo sistema bancario estimula la exportación de manzanas en fresco a través de créditos de apoyo con largos plazos de financiación "... frente a los cuales, los exportadores argentinos no están en condiciones de competir", lo que ha contribuido a deprimir el interés brasileño por las frutas argentinas. (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, 1999: 2)

Un comentario adicional en el informe oficial que estamos analizando hace alusión a la baja de precios ocurrida en 1998 y en 1999, que traba el proceso de conversión entre los productores independientes, pues la caída de la cotización de la fruta en el exterior se traslada a la fase inicial de la cadena agroindustrial, reduciendo los valores de mercado de la producción en la etapa primaria. "La falta de re-

cursos tiende a producir un descuido en ciertas tareas culturales (aplicación de agroquímicos, fertilización)... que lejos de ser una solución coyuntural es la causa de una espiral hacia abajo, ya que se resiente la calidad de la fruta, obteniéndose un mayor porcentual de fruta destinada a la industria de muy bajo precio" (SEAGPYA, 1999: 3).

Finalmente, este informe oficial, reconoce que como en cosechas anteriores, la mayor proporción de la producción de manzanas se derivó hacia la industria del jugo, destino que en el año 1999 sólo estaba abonando 4 centavos el kilo de manzana descartable. Con ese ingreso, "... no se recupera el costo de la cosecha" (S.A.G. P. y A., página 3). Ello produce, concluye este documento oficial, efectos negativos en la rentabilidad integral del sistema productivo regional

3. Conclusiones

Cerramos este trabajo con un panorama global del sector que marca el perfil de la actividad en las vísperas del derrumbe del edificio de la mal denominada política de la convertibilidad.

Como se puede observar de la lectura del **cuadro Nº 3**, el conjunto de las falencias y procesos estructurales regresivos afectan, en lo fundamental, a

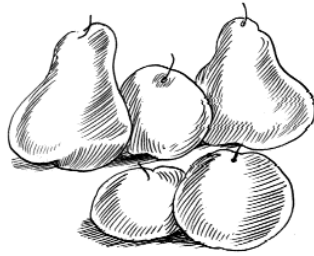
los mayoritarios sectores productores más desprotegidos.

Bibliografía

- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma (2002), "Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el sistema agroalimentario de fruta fresca", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Nº 17, Buenos Aires.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (2003), "Región agroexportadora, complejo agroalimentario y producción familiar: controles y resistencias", *Cuadernos del GESA* Nº 4, Editorial La Colmena, Buenos Aires.

Diario Río Negro. Ediciones varias

Filadoro, Ariel (2000), *La fruticultura en el valle del Río Negro*. Facultad de Cien-



cias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

GESA, Universidad Nacional del Comahue (2003), *Tres fuegos*. Publicación interna. Neuquén.

Giacinti, Miguel Angel (2001), *Situación económica en el sector de manzanas y peras. Provincias de Río Negro y Neuquén*. Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires.

GTZ / INTA (1999), *Fruticultura moderna. 9 años de cooperación técnica*, Neuquén.

Landriscini, Graciela (2003), *Globalización y metamorfosis de la fruticultura del Alto Valle del Río Negro*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Comahue. Documento de Trabajo, Neuquén.

Miranda, Omar (1999), "Tecnología moderna y relaciones tradicionales 1999: reestructuración productiva y trabajo estacional en la fruticultura del norte de la Patagonia", *Desarrollo Económico*, N° 153, Buenos Aires, abril-junio.

Miranda, Omar (2000), "Proceso de trabajo y competitividad: el empaque de manzanas y peras en el Norte de la Patagonia", **Realidad Económica**, N° 169, Buenos Aires.

Rofman, Alejandro (1999), *Las economías regionales a fines del siglo XIX*. Buenos Aires, Ariel.

Rofman, Alejandro (1999), *Desarrollo regional y exclusión social*. Buenos Aires, Amorrortu.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, Alimentos Argentinos, edición especial MERCOSUR, Buenos Aires, julio de 1999.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (1999), *Manzana, Análisis de la cadena alimentaria.*, Ing. Agr. Gustavo Bruzzone, Buenos Aires.

Sacroisky, Ariana (2003), *La producción de manzanas en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén: comprendiendo la década del 90 a partir de un análisis estructural*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Tappatá, Anahí Rodríguez de (1997), *El poder de la agroindustria*, CAFI-IERAL. Gral.Roca, Río Negro.

Tappatá, Anahí Rodríguez de (2003). Estudios sectoriales. Industria frutihortíco-

Trabajo

Algunas implicancias del proceso de transformación científico-tecnológica en relación con el trabajo, la organización del colectivo y el derecho social*

*Pedro Enrique Pérez***

El artículo analiza los cambios científico-tecnológicos en relación con el trabajo en sus implicancias sociopolíticas, en particular de los cambios en la organización del trabajo actual, con respecto de la modificación de los estilos de gestión y la incorporación de nuevas tecnologías de base informática. Del pasaje del esquema disciplinario de la experiencia fordista al control del posfordismo, resulta una realidad caracterizada por un elevado componente tecnológico, una nueva gestión de la fuerza de trabajo que utiliza las capacidades más altas de los sujetos, implica unidades funcionales de mayor autonomía, y es descentralizada, integrando un nuevo esquema -antes fabril- que ha perdido cierta visibilidad, localización, densidad y límites temporales. Estos hechos implican un cambio sobre el trabajo obrero, es un sistema que funciona desde dentro, en el que la movilización general no se impone desde un centro o torre de control, sino que el sujeto movilizado se convierte (o se pretende que lo sea) en colaborador activo, en microcentro o centro subsidiario, en estación reproductora del mensaje, para lo cual necesita una libertad de movimientos, y es dotado de una autonomía para decidir lo que conviene al otro (empresa). Ello como parte de un ejercicio difuso del poder, a través de una red flexible que constituye a los ciudadanos y los implica en sus estrategias globales, movilizándolos o excluyéndolos. La fragmentación, individualización y flexibilización toman otra dimensión en este análisis, y se expresan en la lógica de conformación del salario, en la constitución de la representación obrera y de la definición de su ámbito de actuación.

Se impone en este contexto una redefinición del espacio gremial y el derecho social, que implica asumir una posición diferente respecto de la agenda educativa y de la ciencia y tecnología, así como el desarrollo de estrategias de lucha obrera que requieren una apropiación de las cuestiones científico-tecnológicas propias de la nueva organización de la producción y comercialización, y del componente tecnológico comunicacional relevante para una estrategia obrera global. Esto como componente que potencia acciones de apropiación de estos desarrollos científico-tecnológicos en aras de un proyecto de certidumbre en términos de inclusión social.

* Versión corregida de la conferencia presentada en el Xº Congreso Nacional del Equipo Federal del Trabajo "Trabajo y Futuro", Necochea, 9 al 11 de octubre 2003.

** Abogado. Magister en Ciencias Sociales (FLACSO). Profesor titular de Derecho I en la Facultad de Ciencias de Salud y Servicio Social de la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP). Integrante de la mesa de la CTA Mar del Plata. Asesor gremial.

Introducción

Un abordaje de las cuestiones científico-tecnológicas en relación con el trabajo impone el tratamiento de una diversidad de aspectos, casi todos sometidos a interesantes debates en los que se reeditan algunas cuestiones de vieja data, tal es el caso, por citar un ejemplo, las implicancias del luddismo y la resistencia obrera.

En estas reflexiones, nos centramos sobre algunas dimensiones sociopolíticas de los cambios en la organización del trabajo actual, en relación con la modificación de los estilos de gestión, la incorporación de nuevas tecnologías de base informática, ello en un contexto de transformación de la economía capitalista cuya configuración tampoco está exenta de discusión ni están dimensionados de modo certero los efectos de tales cambios.

Se pretende hacer un análisis minucioso de los efectos adversos de estas tecnologías, en particular su dimensión de desempleo, aunque algunas menciones puedan rozar esta cuestión. Tampoco es el objetivo revisar el supuesto fin del trabajo que se impondría en esta transformación económico-social.

Proponemos algunas reflexiones respecto de la organización del trabajo desarrollada en el siglo que finalizó y su cambio por un

nuevo paradigma productivo, pero centrados sobre la perspectiva del colectivo obrero. Vinculado con ello, interesa esbozar algunas problemáticas que se imponen en los cambios que están en proceso, y las posibilidades que pueden /deben abrirse para el colectivo de los trabajadores, y al respecto, pensar una agenda de implicación, de desarrollo en el trabajo.

Nos centramos sobre el concepto amplio de tecnología como conjunto ordenado de instrumentos, conocimientos, procedimientos y métodos aplicados en las distintas ramas de actividad y, en particular, en lo que habitualmente se señala como tecnologías blandas, y sus efectos no en la perspectiva de productividad, de abaratamiento de costos, sino en sus impactos sociales y sobre el colectivo obrero.

1. Contexto. Los cambios en la sociedad capitalista

Con referencia al contexto de los últimos desarrollos tecnológicos, existe un amplio consenso sobre la necesidad de situarnos en un capitalismo que "ha logrado sobrevivir a través de lo que se ha definido como 'autorrevoluciones' mediante la aplicación incesante de los cambios tecnológicos a los procesos de trabajo"¹, proceso que ha llevado, entre numerosos efectos, hacia la conformación de

¹ Godio J., *Sociología del trabajo y política*, pág. 9.

un sistema productivo que requiere menos trabajadores y en el que se discute hasta dónde puede llegar el factor tecnológico a constituirse en variable determinante de esa prescindencia del trabajo humano.

La sociedad capitalista actual ha sido caracterizada a través de diversos rasgos, tal vez con un grado relevante de interconexión entre ellos; nos referimos a una marcada financierización de la economía, transnacionalización de la tecnología, hipercompetencia, instauración de nuevas formas culturales y una sociedad civil global. Este último rasgo, tal vez, sea el más discutible en sus alcances aunque pueda observárselo muy embrionariamente en nuestras sociedades.

Esta transformación del capitalismo se ha impuesto no sólo a través de una modificación en el sistema de generación de riqueza de base fordista (aunque se reconocen las limitaciones que pueden observarse respecto de la extensión de este modelo), sino incorporando el factor tecnológico con una centralidad indiscutida, y conjugando este proceso con una financierización de la economía, de la mano de la conformación de mercados globales también facilitados por la revolución en el nivel informático y de las comunicaciones que interconectan el mundo en tiempo real. La expansión financiera se constiye en una limitación a los desarrollos productivos con los cuales compite e im-

planta una necesidad de adaptación permanente, por la dinámica de los mercados, que deriva en una variabilidad temporo-espacial de la producción y del producto que torna las actividades económicas sumamente inestables y trastrueca, en consecuencia, el mundo del trabajo.

Las transformaciones en dicho ámbito se expresan claramente en las formas de organización producto de nuevos componentes tecnológicos y de gestión, cambios en las relaciones laborales con diferentes y variables niveles de implicación, heterogeneidad en las contrataciones laborales, nuevos roles (cuando no retirada) de la regulación estatal, y configuración de otros escenarios (regionales, cuando no globales) en los cuales analizar esas relaciones laborales.

En tales condiciones, la transformación económica se ha orientado hacia una forma de la producción desregulada y hacia una acelerada instalación de plantas productoras que no pueden ser controladas por las reglas tradicionales del derecho laboral e industrial. Más aún, así como se instalan fuentes de trabajo, éstas también se cierran según las necesidades y exigencias de los mercados, los costos laborales y los requerimientos impositivos y tributarios, con las consiguientes perturbaciones de los mercados de trabajo locales y fuertes caídas en la ocupación.

En términos de organización del

trabajo, se han creado y desarrollado las posibilidades técnicas y organizativas para una fragmentación de los procesos productivos, y la reestructuración de descentralización productiva. Estas transformaciones tienen como componente fundamental las innovaciones organizativas del trabajo y las nuevas tecnologías de la información, en relación con una vinculación entre producción-distribución-consumo casi directa.

Sobre este aspecto Julio Godio ha descrito que emerge una nueva realidad sociolaboral diversificada, cuyos extremos son, por un lado, la transformación de las empresas (simplificada en la fórmula del "toyotismo") y la matriz laboral de la "sociedad de la información", que desplazan los viejos valores de la estabilidad laboral por las nuevas formas de contratación temporales y sistemas de remuneraciones por productividad y, por el otro, el desempleo y subempleo masivos en los países periféricos por la desarticulación de las estructuras productivas y la transformación del sector informal de la economía como la principal fuente de empleo y trabajo.

Esta realidad deriva en problemas que en algunos casos se profundizan a partir de ciertas mutaciones en el Estado. El Estado promueve acciones tendientes a profundizar estos cambios, más allá de sus efectos sociales adversos, o comienza una retirada que implica un nuevo escenario donde

el empresario y asalariado se relacionan en una negociación desequilibrada y de la cual deben surgir nuevas regulaciones laborales. La flexibilidad se impone disociada de la discusión de la agenda de la distribución, planteándose un escenario incierto al colectivo de los trabajadores. La desocupación y la precariedad laboral serán elementos constitutivos de una exacerbación de la competitividad en el mercado de trabajo, caracterizando este escenario incierto.

Resultan discutibles los ensayos prospectivos que puedan hacerse respecto de los efectos de esta gran transformación, considerando que viene de la mano de una revolución científico-tecnológica que, a diferencia de las anteriores, suprime una importante parte de los puestos de trabajo actuales y hace poco necesario el trabajo humano en una importante cantidad de actividades. El sistema social del capitalismo actual no es capaz de garantizar una distribución que pueda proveer un ingreso de subsistencia a todos los ciudadanos. Por otra parte, pone severas limitaciones a otras actividades de trabajo alternativo, tal es el caso de ciertas experiencias ubicadas en lo que se define como economía solidaria.

Interesa hacer mención más detallada de las nuevas necesidades de control y disciplina obrera, y de cómo los cambios del fordismo al denominado esquema posfordista, dan razón de esta cuestión.

Ello nos permitirá dimensionar ciertas características de los nuevos fenómenos laborales y sindicales, que imponen nuevas relaciones entre la política como articulación de diferentes modalidades de acción colectiva (obrero y no obrero) y los cambios técnicos y sociolaborales en el mundo del trabajo y en las empresas. En este marco nos interesa situar algunos problemas en particular, que entendemos ocupan, entre otros, la agenda futura de los trabajadores y sobre los cuales se requiere expresar posición.

2. Tecnologías de disciplina y control

Disciplina y experiencia fordistas

Es conveniente efectuar algunas consideraciones desde otra perspectiva -no nueva-, y sobre la cual ya se han efectuado aportes interesantes y desde miradas diferentes (M. Foucault, G. Deleuze, y B. Coriat entre otros). ¿Cómo analizar ciertas tecnologías en su implementación e impacto sobre los trabajadores, sus organizaciones y los dilemas para el derecho social? ¿Cómo analizar respecto de las recientes tecnologías blandas, tecnologías de gestión, en algunas de sus implementaciones en nuestra sociedad, en el pasaje de la fábrica a la empresa, de la disciplina al control? ¿Cómo pensar el sujeto social y la necesidad de una redefinición, en la búsqueda

de un pasaje de un sistema fragmentado a un sistema multiactorial con mayores niveles de articulación? ¿Cómo redefinir el derecho social en relación con estos cambios en el mundo del trabajo, un derecho que se caracteriza por su centrifugación, fragmentación, heterogeneidad y volatilidad?

En este sentido retomamos algunas líneas de reflexiones sobre estas tecnologías de control, en una perspectiva que nos remite a los aportes de Michel Foucault respecto de los dispositivos disciplinarios, y Gilles Deleuze y los dispositivos abiertos de control. En una línea de desarrollo en el sentido del primer autor, encontramos los estudios del trabajo, en los aportes de Cristophe Dejours y otros investigadores del Centro Nacional de Investigaciones Científicas de Francia. Si bien pueden no compartirse algunos aspectos de la obra foucaultiana, a los efectos del tema en estudio entiendo que debemos hacernos de algunas de sus lecturas, y apropiárnoslas, en el sentido expuesto por el mismo autor citado, como una caja de herramientas. El análisis de Dejours está en sintonía con un planteo de raíz foucaultiana, del último Foucault, que centró sus reflexiones sobre una genealogía de la racionalidad política moderna y una reflexión sobre la figura del Estado y la razón de Estado, donde deja de lado el plano ideológico e institucional, y se enfrenta con las técnicas específicas

de gobierno de las poblaciones en tanto que conjunto de individuos.

Un aporte de interés en la obra de este pensador es el análisis de los espacios de encierro y de la racionalidad política en el Estado, pero en un sentido microfísico, que da razón de técnicas específicas de gobierno de las poblaciones, de aquellas técnicas de poder orientadas a los individuos e interesadas en orientarlos en una dirección continua y permanente; una relación saber -poder que se expresa en sus tecnologías. En los dispositivos tecnológicos de organización del trabajo se ponen en funcionamiento -se implican- las diferentes maneras en que los hombres han desarrollado un saber acerca de sí mismos, tal es el caso de la economía, la psiquiatría, la psicología.

En este sentido es que el citado autor distinguía cuatro tipos de tecnologías: tecnologías de transformación o producción de cosas; tecnologías de sistemas de signos, que nos permiten utilizar signos, sentidos, símbolos o significaciones; tecnologías del poder, que determina las conductas de los individuos, los somete a cierto tipo de fines o de dominación y consisten en una objetivación del sujeto y tecnologías del yo, que permiten a los individuos efectuar, por cuenta propia o con la ayuda de otros, cierto número de operaciones sobre su cuerpo y su alma,

pensamiento o conducta, o cualquier forma de ser, obteniendo así una transformación de sí mismos con el fin de alcanzar cierto grado de felicidad. Observaba el autor que estas cuatro tecnologías casi nunca funcionan por separado, aunque cada una de ellas esté asociada con algún tipo particular de dominación.

El mismo pensador destaca que cada una de estas tecnologías implica ciertas formas de aprendizaje y de modificación de los individuos, en sus habilidades y actitudes. Convoca a Carlos Marx cuando en *El Capital* expone la evidente relación entre la manipulación de las cosas y la dominación, donde cada técnica de producción requiere la modificación de la conducta individual, no sólo de las habilidades sino de las actitudes².

En esta perspectiva aludía al Estado y la fábrica con su organización, como expresión de un poder y un desarrollo de tecnologías individualizantes. Las tecnologías de gestión del trabajo en su versión taylorista y fordista, constituyeron no sólo una alternativa que puede analizarse desde el aumento de la productividad, sino desde el control obrero, como tecnologías de sumisión del cuerpo y el disciplinamiento³, y de neutralización de la actividad mental. Los aspectos de sujeción e invasión que implicaba el modelo tayloris-

² Foucault M., *Tecnologías del yo*, págs. 48 y 49.

³ Dejours C., *Trabajo y desgaste mental*, pág. 18.

ta-fordista en cuanto imponía la conformación de un obrero, una física de los gestos y del comportamiento del "obrero masa", una dominación de la vida mental del obrero por la organización del trabajo y ocultamiento de sus deseos en el escondite secreto de una clandestinidad impuesta. Este esquema de gestión buscó apropiarse al máximo de un saber obrero que se destaca en la resistencia obrera como secreto, pero interesa destacar un rasgo, en un saber secreto guardado colectivamente por la corporación obrera. Saber-secreto-clave de la relación de fuerzas del que Taylor intentará y logrará apropiarse⁴.

Los estudios del nivel micro en que operaban estas tecnologías permitieron reconstruir el pasaje de un comportamiento libre a un comportamiento estereotipado.

Una consecuencia de implicancias sociopolíticas, que merece análisis, será la división del obrero, la fragmentación, la disminución de los puntos de encuentro, el establecimiento de una uniformidad que aniquila defensas colectivas, atomiza, aísla, borra la iniciativa espontánea, atenta contra una concepción del saber y una responsabilidad compartida, deja cuerpos dóciles desprovistos de iniciativa, y pasibles de la mirada omnipotente de la supervisión y control⁵. El sufrimiento del otro, no será problema del conjunto,

será personalizado, indemnizable, reparable, y tratado desde una perspectiva de reconstrucción en una relación de generación causal, mecánica, que simplifica en la explicación culpabilizadora que convierte a la víctima del trabajo en su propio victimario.

La tecnología de subjetivación, que se apropia del saber colectivo y lo desmantela, continuará su desarrollo procurando la adaptación de los átomos y los organismos a un gran dispositivo de organización de la producción, donde las psicotecnologías harán su labor.

La psicología, la sociología, la antropología son ciencias pertenecientes al saber-mirar disciplinario. El objetivo de las disciplinas era producir fuerza corporal y almas dóciles -trabajadores- actuando con violencia dosificada y secreta. Se comprometían en conformar un tipo humano, producir hombres útiles, eran reinsertivas para que el individuo se ajustara al modelo requerido. La intervención disciplinaria contribuía a un poder que era masificador e individualizador, que constituía en cuerpo a aquellos sobre los que actuaba, y moldeaba la individualidad de cada miembro.

Esta experiencia estuvo posibilitada en tanto se diseñó en un escenario privilegiado: la fábrica. La fábrica expresó uno de los lugares de encierro, en el cual se concentraba el colectivo ahora fragmen-

⁴ Dejours C., op. cit. págs. 27 y 42.

⁵ Dejours C., op. cit. pág. 44.

tado, se asignaban espacios y ordenaban tiempos de trabajo, para -como describe Deleuze- componer en el espacio-tiempo una fuerza productiva cuyo efecto debe ser superior a la suma de las fuerzas elementales.

La versión de la fábrica en la cual se piensa la tecnología de organización del Taylor y Ford, hizo posible el esquema productivo propio de la posguerra.

La forma-fábrica sería el paradigma que corresponde a este modelo social «disciplinario»: la sociedad organizada en torno del trabajo productivo, de acuerdo con la ley del valor (la medida en tiempo del trabajo individual productivo), garantizándose la cohesión social por medio de la espesura de coerciones disciplinarias que despliegan las instituciones normativas.

El derecho social se construyó sobre una concepción jurídica y colectiva de las relaciones de trabajo, y en el escenario de la fábrica "fordista" industrial, de grandes dimensiones, con una organización jerárquica y piramidal, con una marcada división social y técnica del trabajo, en la que los trabajadores están clasificados según categorías rígidas inscriptas en el convenio colectivo. El colectivo se identificaba con la actividad económica, con un empleador. El gran acuerdo incluía como contrapartida el salario (que interesaba como demanda agregada) directo e indirecto, y la estabilidad.

El derecho social tenía en los convenios colectivos de trabajo un componente estructurante fundamental. Un efecto principal de esta construcción era la homogeneización de los trabajadores.

A los pocos años de funcionamiento el esquema taylorista-fordista comenzará a ser cuestionado, pero las manifestaciones de quiebre recién se evidencian a fines de los años '60 y '70, cuando la confluencia de factores socio-culturales y político-económicos, ponen en cuestionamiento abiertamente dicho modelo.

En relación con ello es que se expresa una crisis generalizada de todos los lugares de encierro: prisión, hospital, fábrica, escuela. Se comienza a observar un pasaje de la sociedad disciplinaria a la sociedad de control.

Control y posfordismo

En el tema particular de estas reflexiones, se produce un giro en el lugar de la fábrica como componente de los dispositivos de disciplina, ahora se impone la empresa como instancia más difusa, como escenario en el cual se despliega la sujeción propia de una sociedad de control.

Las instancias de control son diversas, desde los sistemas de primas que modulan el salario al extremo de hacer un salario para cada trabajador, y la noción de competencia en un uso que instala la calificación como problema de na-

turalidad individual; todo ello bajo el supuesto de un trabajador que sabe y debe cumplir, en el que el control está incorporado. Ya no se opera en un sistema cerrado, sino en un escenario abierto, más incierto, de mayores riesgos.

Como señalamos, estamos ante un cambio del capitalismo actual, en que no reviste centralidad la producción, la que relega a regiones periféricas, sino que es un capitalismo que compra productos terminados o monta piezas, vende servicios, y donde la producción cede ante el mercado. Se produce así un efecto de dispersión y volatilidad, en el que la fábrica deja su lugar a la empresa, y el control es a corto plazo y rápido.

Se proponen grupos de producción como un cambio organizativo de la nueva gestión de la fuerza de trabajo que utilice las capacidades más altas de los sujetos y que sea compatible y combinable con la introducción de nuevas tecnologías. Los rasgos de esta nueva organización serían: una tendencia de unidades funcionales con mayor autonomía, con niveles más cercanos al trabajador directo que posibiliten tomar decisiones en contextos de incertidumbre actuando, a su vez, dentro de una orientación única global de la em-

presa. Estos cambios en la cultura industrial, interna a la gran empresa, se transfieren y extienden a la red de subcontratistas, empresas o centros de trabajo que componen el proceso de producción de un bien o servicio, tendiendo a ceder más responsabilidad e iniciativa, y por ende, capacidad de innovación. Debe considerarse respecto de algunos rasgos de la nueva organización, que no se encuentran ejemplos abundantes en nuestra región, aunque también existen tendencias a relacionar estos desarrollos en el marco de posibilidades de experiencias de descentralización productiva, de una economía sumergida o informal, de desarrollo local.

Lo cierto es que en parte del esquema antes fabril, se observa que ha perdido cierta visibilidad, localización, densidad y límites temporales. Estas estrategias flexibles de las organizaciones actuales no serían viables en la dimensión alcanzada, sin el desarrollo electrónico e informático⁶.

¿Cómo actúa esta nueva organización del trabajo obrero? Se promueve un sistema que funciona desde dentro, es decir, que la movilización general no se produce de forma impuesta desde un centro o torre de control, sino que el

⁶ En este aspecto, debemos tener presente que las tecnologías de la información tienen una doble cara y permiten múltiples usos alternativos que –sin caer en utopías informáticas– no deben desdeñarse, como son la transmisión y recepción inmediata de información a cualquier parte, la comunicación sin mediaciones, la posibilidad de tener acceso a datos, tratarlos. Un ejemplo, ilustrativo de ese uso alternativo, es la utilización que las organizaciones de los pueblos originarios, hacen de este medio.

sujeto movilizado se convierte (o se pretende que lo sea) en colaborador activo, en microcentro o centro subsidiario, en estación reproductora del mensaje, para lo cual necesita una libertad de movimientos, una autonomía, que el esquema disciplinario no permite con facilidad. Es decir, dotado de una autonomía para decidir lo que conviene al otro (empresas).

El toyotismo en la fábrica, los círculos de calidad, el salario según mérito, la oposición y la competencia entre iguales, y la promoción, el reemplazo del concepto de fábrica por el de empresa, el neocorporativismo de ciertos mensajes respecto del trabajo en equipo, la descentralización de la producción, son algunas de las dimensiones de este profundo cambio en escala productiva.

A través del control se administra otra violencia, es una violencia distributiva que no modifica conductas ni capacidades, no produce, moldea ni reforma hombres, sino que asigna lugares a cada capacidad, pone límites «por fuera». No actúa por reinserción, sino que excluye. El castigo es la exclusión, el dejar afuera, la dispersión.

Estos cambios no implican el abandono de los recursos de la sociedad disciplinaria, aunque sí una pérdida de eficacia al menos en ciertas áreas.

En términos más generales, los dispositivos de control se caracterizarían por un ejercicio difuso del

poder, que se extiende a todo el territorio y ya no pasa prioritariamente por instituciones normativas y autoritarias que actúan externamente sobre la voluntad individual, sino que consiste más bien en una red flexible que constituye a los ciudadanos y los implica en sus estrategias globales, movilizándolos o excluyéndolos.

Ahora bien, una de las derivaciones riesgosas de cambios es la imposición de esquemas de fragmentación a través de la individualización y flexibilización.

El sociólogo alemán Ulrich Beck (2002) ha observado que con la flexibilización, *“el trabajo es desmembrado en sus dimensiones temporales, espaciales y contractuales: de esta forma cada vez hay más pseudoautónomos, empleados a tiempo parcial, contratos basura..., trabajos sin contrato, trabajos que se hallan en esa zona gris entre trabajo informal y desempleo. Esto se aplica también, por cierto, al trabajo de mayor cualificación y retribución”*. A ello se suma, la subcontratación, la tercerización, con lo cual se eluden los regímenes existentes. Concluye en vinculación con lo expuesto, que en el centro de la sociedad y su sistema laboral también gobierna ahora el régimen del riesgo, en tanto la flexibilidad también significa traspasar los riesgos del Estado y las empresas al individuo.

En relación con esta flexibilización, se impone lo que el mismo

autor describe como un modelo biográfico, es decir, de trayectorias de trabajo cada vez más individualizadas. Es una individualización que tiene una contrapartida en las contrataciones laborales; se observa -en términos de Castells- una descolectivización los registros y se pretende avanzar hacia una individualización del derecho del trabajo.

El efecto de esta parcelación e individualización será imponer a la persona una cantidad de cargas que anteriormente eran soportadas por colectivos (colectivos obreros, sindicales, regulaciones generales del derecho del trabajo) y que ahora recaen sobre cada trabajador. Imponer derechos en esta situación está en el centro de las dificultades actuales.

Un aspecto que puede observarse -en ciertas circunstancias- respecto del nuevo modelo posfordista y que puede expresar tal tendencia individualizante incorporada en los actores, es la referencia al tema de la formación en vinculación con el concepto de las competencias laborales.

Se ha descrito con acierto que la noción de competencia en el mundo de las empresas se ha efectuado correlativamente con la implementación de políticas de empleo orientadas a la búsqueda de flexibilidad y políticas de cambio de la organización del trabajo o de la gestión del personal, políticas que, a su vez, se inscriben en un contexto marcado por una con-

tracción masiva de los empleos, cambios acelerados de las tecnologías de producción y procesamiento de la información, una mayor competencia en los mercados, y también una crisis de las organizaciones sindicales.

Al margen de las disquisiciones conceptuales que pueden plantearse respecto de esta noción y la de capacidades, lo cierto es que en la perspectiva del presente análisis, puede juzgarse el uso de tal noción en el marco de la explicación/ justificación de las nuevas diferencias salariales a que se aludía, y fundamentalmente en el entendimiento de estas diferencias como resultantes de propiedades y acciones individuales, en los que la evaluación es autoevaluación, la evaluación es incorporada.

En el pasaje de una lógica de “a igual puesto igual salario” a por una lógica de “a cada quien según sus competencias”, se instala una lógica que moviliza al individuo a la par que lo hace responsable de su fracaso, de su desactualización, de su pérdida de trabajo, de su inempleabilidad.

Otro aspecto que se presenta profundizando la tendencia de fragmentación del colectivo trabajo y afectando su representación es no sólo la existencia de una amplia gama de situaciones de trabajo (laborales y no laborales), la emergencia de una mayor heterogeneidad en los ámbitos burocráticos de gestión pública estatal

(de jurisdicciones y administración) y privados, que se suma a la ampliación de los espacios económico-político-territoriales de discusión y desarrollo de instrumentos jurídicos y generación de otras jurisdicciones, lo que va desde lo local-particular hasta un acuerdo regional.

Lo cierto es que esta fragmentación, como lo afirma Julio César Neffa cuando revisa el debate teórico respecto del fin del trabajo, no es obstáculo definitivo para la organización obrera y sus acciones de reivindicación. Ello no quita la necesidad de revisar la constitución de nuevas mediaciones y relaciones, en la que las representaciones gremiales deban asumir en su agenda las problemáticas de otros actores con los cuales tradicionalmente no se vinculaba, así como compatibilizar temas de su agenda con los de otras organizaciones (de consumo, ambientales, etc.). También se plantea la necesidad de avanzar en la construcción de un poder no sólo en relación con la empresa, sino con base territorial.

3. Para una agenda futura

Efectuadas estas breves consideraciones, nos podemos preguntar: *¿cuáles son las posibles cuestiones para debatir en una agenda futura, que nos permitan constituir desarrollos alternativos de trabajo, que escapen a las instancias de disciplina y control, y*

posibiliten pensar en un trabajo más humano?

En lo gremial, se impone la necesidad de superar cierta fragmentación en los espacios de representación, así como pensar en instancias de representación de nuevas parcialidades del trabajo que no son precisamente situaciones de trabajo-empleo tradicional pero que básicamente son formas alternativas (nuevas o viejas recicladas) que deben entenderse como parte de un colectivo de trabajadores. Esto implica, por ejemplo, pensar niveles de articulación más vastos pero que permitan un mejor posicionamiento ante los grandes conglomerados de empresas; tal es el caso de federaciones de actividad en niveles nacional y regional (industria, energía, educación), que es un camino que recién empieza a recorrerse. Es una constitución y gestión de la organización obrera, más abarcativa y comprensiva, que requiere un avanzado nivel de articulación-negociación y de desarrollo de las acciones gremiales, capaz de plantear una mejor posición ante empleadores que en algunos casos, se tornan difusos, volátiles, y se mueven en el escenario global o regional.

También desde el espacio gremial, resulta necesario incorporar o aprender de las posibilidades que abren algunas experiencias de interés social que en algunos casos hacen uso de las tecnologías de gestión que señalábamos

anteriormente, pero en el marco de un proyecto sociopolítico diferente, de una economía alternativa con un componente fundamentalmente moral. En las fábricas recuperadas se han dado experiencias de reestructuración con polivalencia, flexibilidad, niveles de responsabilidad asignada y compartida, se fijan tiempos que se respetan con flexibilidad, se garantizan espacios de discusión y debate, se discute la reintroducción de tecnologías de control en vinculación con un problema de trabajo con personas con trayectorias laborales, se enfrentan los problemas de las vacantes por ausentismo, la sobrecarga de trabajo, se ha suprimido la función del encargado y reformulado categorías laborales y salariales, y se ha evaluado el salario como instancia de redistribución del colectivo.

Desde este esquema gremial y en el contexto científico-tecnológico actual, interesa asumir una posición diferente respecto de la agenda educativa y de la ciencia y tecnología. Se impone la necesidad de un fortalecimiento de la función del Estado en la agenda educativa, no limitada a la formación de trabajadores o de mero proveedor de alimentos, sino de formación del ciudadano. Si la riqueza de las naciones está en la formación de sus ciudadanos, no puede sostenerse el desfasaje del sistema educativo actual, donde parecería que la universidad debe formar analistas simbólicos (en términos de Reich) cuando re-

cibe alumnos con problemas de desarrollo de las categorías de abstracción.

En relación con esa necesidad de profundización de la apuesta educativa, se requiere avanzar en un mayor compromiso del Estado y la sociedad civil en la definición de las políticas científico-tecnológicas. Con acierto ha señalado Hugo Nochteff que las políticas científicas y tecnológicas nunca fueron prioritarias en la agenda del Estado ni de la sociedad civil.

Respecto de la necesidad de un mayor desarrollo científico-tecnológico y de una mayor implicación gremial, debe avanzarse en una estrategia de gestión del conocimiento de esos desarrollos que habilite la posibilidad de superar la respuesta gremial de naturaleza adaptativa y que, en algunos casos, nos plantea un trabajador o grupo de trabajo que incorpora el cambio en una conducta sólo adaptativa al cambio.

Por diversas razones puede ser necesaria una mayor implicación de la organización gremial con todos los componentes científico-tecnológicos de la economía actual.

Por un lado, es necesario y útil un manejo de todos los componentes tecnológicos para dimensionar la nueva formación productiva y de comercialización de ciertas organizaciones empresariales, para avanzar en una detección de los puntos neurálgicos de estas nuevas organizaciones. Si bien es

cierto que exhibe cierta debilidad la medida de fuerza obrera tradicional -la huelga-, también lo es que ésta no desaparece, sino que, en algunos casos se articula con otras acciones que involucran a otros sujetos, y en otras situaciones, reaparece (o así debería plantearse) pero conociendo los puntos nodales de un sistema flexible, que plantea la necesidad de diseñar un conflicto con una figura patronal que no tiene una forma clara y una visibilidad o localización inmediata, sino con organizaciones local-globales, que actúan en un entramado flexible, dinámico, que torna su identificación más oscura. Este esquema de funcionamiento implica necesidad de conocer la organización de la producción y comercialización y, sobre tal entramado, plantear las acciones posibles en un desarrollo del conflicto.

Por otra parte, el componente tecnológico comunicacional también resulta relevante para una estrategia obrera global, en el que se pueden generar nuevas articulaciones que trasciendan a la comunidad de trabajadores vinculados con una organización, para implicar otras parcialidades, por ejemplo, los consumidores. Es decir, no se piensa en un pasaje del trabajador al consumidor, sino la necesidad de reconstruir el colectivo trabajo y asumir la necesidad de ampliar el espectro de articulaciones posibles.

Por último, en relación con el componente científico tecnológi-

co, se plantea la necesidad de comprometer a las organizaciones gremiales en la definición de una agenda de innovaciones que no quede circunscripta a los científicos y tecnólogos, y que en el caso de las actividades económicas, no tenga al empresario como único actor. Se piensa en un escenario alternativo donde se proponga una agenda de innovaciones científico-tecnológicas que interese a la sociedad, de modo que ésta se la apropie y defina las prioridades de las tecnologías posibles y las tecnologías convenientes, y que ello se posibilite en un diálogo amplio y transparente sobre estas prioridades, las áreas productivas, sociales, etc. sobre las cuales interesa efectuar ciertas innovaciones.

Estas alternativas implican un desarrollo participativo que instaura otra centralidad del sistema educativo y de desarrollo científico-tecnológico. En los '90 se evidenciaron ciertas tendencias con un sesgo que debe revertirse: primero, la agenda de las innovaciones tecnológicas al interior de las empresas, de ciertas empresas, tenía como tratamiento niveles de negociación y desarrollo en que la formación y capacitación comprendía un alto grado de definición entre la empresa y el sindicato, cuando no sólo en la primera, contando con la respuesta adaptativa de estos últimos. Ello imponía un límite en el desarrollo de las capacidades de trabajadores, cuyo alcance estaba dado por las

prioridades de la agenda empresarial. Segundo, estas prácticas, profundizaban cierta brecha entre el sistema educativo, el sistema de innovación tecnológica y el sistema productivo. Tercero, se intentó promover una agenda de promoción científico-tecnológica de la mano de la mercantilización de la educación, con lo cual se desarrolló una tendencia del conocimiento no como bien social sino como bien particular, de unos pocos, transable. En tanto posible proveedor de recursos al sistema educativo y de ciencia tecnología, inscripto en esta lógica de mercantilización de la educación, se introdujo el riesgo que implica sólo producir y transferir aquellos adelantos que podían venderse. También se relativizó, al menos desde el discurso, la posibilidad de ciertos desarrollos científico-tecnológicos que podían contribuir a transferencias de interés común y a transferencias de interés para una economía social.

A modo de cierre, puede afirmarse que se impone la necesidad de salir de esta tendencia de estructuración ideológica del mundo del trabajo en perdedores y ganadores, donde lo colectivo ha sido relativizado como factor constitutivo de lo laboral, y donde los desarrollos científico-tecnológicos han sido desplegados de modo funcional a tal desarrollo.

Los cambios en la sociedad actual, en particular en nuestra re-

gión, han implicado la instauración de un modelo carente de sustentabilidad social. Asistimos, con diferentes realidades, tanto en los países centrales como en nuestra región, a la conformación de sociedades de riesgo, producto de lo que el citado Beck califica como una "irresponsabilidad organizada". Los derechos se han puesto a merced del mercado y las tecnologías que le son características, las que no han acarreado *per se* -por que ello no puede ocurrir- sus efectos benéficos.

Ante este panorama, se impone la necesidad de correr el velo de los desarrollos científico-tecnológicos del proyecto que las contiene, y de no pensar que son el punto débil de nuestra civilización, ya que no es un problema de racionalidad técnica, sino que el punto cuestionable es el proyecto en el que se insertan, que se las apropia y las desarrolla.

En este sentido, resulta interesante pensar en las posibilidades de potenciar acciones de apropiación de estos desarrollos científico-tecnológicos, con vista a un proyecto de certidumbre en términos de inclusión social. Se trata de incorporar las cuestiones científico-tecnológicas a las luchas obreras, en aras del fortalecimiento del proyecto político alternativo conducente al desarrollo de una "economía moral".

Bibliografía

- Beck, Ulrich (2002). "Libertad o capitalismo: el incierto futuro del trabajo". *El País*, 24 de febrero.
- Castillo, Juan José (2000). "La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma", en *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, Enrique de la Garza (comp.), El Colegio de México-FLACSO-FCE.
- De la Garza, Toledo Enrique (2001). "Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo" en *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*. de la Garza Toledo Enrique, Julio César Neffa (comps.). Buenos Aires: CLACSO, octubre.
- Dejours, Christophe (1992). *Trabajo y desgaste mental. Una contribución a la psicopatología del trabajo*. Ed. Humanitas. Buenos Aires.
- Deleuze, Gilles (1991) "Posdata sobre las sociedades de control", en Christian Ferrer (Comp.) *El lenguaje literario*, Tº 2, Ed. Nordan, Montevideo.
- Dessors, Dominique y Guiho-Bailly, Marie-Pierre (1998). *Organización del trabajo y salud. De la psicopatología a la psicodinámica del trabajo*. Ed. Lumen. Buenos Aires.
- Fernández Alvarez, María Inés (2003). "Transformaciones en el mundo del trabajo y procesos de ocupación/recuperación de fábricas". **Realidad Económica**. Nº 197 1º julio al 15 agosto, Buenos Aires.
- Foucault, Michel (1995). *Tecnologías del yo*. Paidós / I.C.E.-U.A.B. España.
- Godio, Julio (2001). *Sociología del trabajo y política* Ed. Atuel. Colección Punto Crítico. Bs. As.
- Neffa, Julio César (2001). "Presentación del debate reciente sobre el fin del trabajo" en *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*, op. cit.
- Nochteff, Hugo y Daniel Azpiazu (1990). *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina*. FLACSO / TESIS Grupo editorial NORMA S.A..
- Quintar, Aida (1990). "Flexibilización laboral. ¿Requerimiento de las nuevas tecnologías o fragmentación del movimiento obrero?", *Desarrollo Económico*, 30 (118).
- Tanguy, Lucie (2001), "De la evaluación de los puestos de trabajo a la de las cualidades de los trabajadores. Definiciones y usos de la noción de competencias" en *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*. op. cit.

Regímenes monetarios

La integración monetaria en el marco del TLCAN (NAFTA)*

*Héctor Guillén Romo***

La unión monetaria es una solución de concertación y de reparto del poder monetario que la dolarización excluye. Los elementos constitutivos de dicha unión son tres¹:

-La convertibilidad de las monedas de los países miembros de la unión, es decir, la capacidad de intercambiarse sin restricción ni discriminación por divisas en el mercado de cambios. Dicha convertibilidad representa para un país la posibilidad de insertarse en la economía mundial.

-La libertad total de movimientos de capitales.

-La fijación irrevocable de los tipos de cambio, lo que supone que los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros de la unión permanecen rigurosamente fijos. Sin embargo, dichos tipos permanecen flexibles respecto de las monedas del resto del mundo.

La unión monetaria, cuyo funcionamiento no supone necesariamente la existencia de una moneda única entre los países que participan, ha sido objeto de un largo debate en el análisis económico que ha tratado de responder a la siguiente pregunta: ¿A partir de qué criterios se puede considerar que los espacios monetarios nacionales tienen interés en reunirse y formar una sola zona monetaria con una estructura de paridades fijas e irrevocable o una moneda única?

* Congreso internacional de Economía Mundial, Conferencia Magistral Manzanillo, noviembre 2004, Facultad de Economía, Universidad de Colima (México). Este trabajo completa el publicado en RE 212 (mayo-junio 2005).

** Universidad de París 8, Departamento de Economía y de Gestión, h.guillen@wanadoo.fr

¹ Pascal Kauffmann, *L'Euro*, Paris, Dunod, 1997. Capítulo 1.

El inicio del debate remonta a principios de los años sesenta cuando el economista canadiense Robert Mundell introdujo el concepto de zona monetaria óptima². La zona monetaria óptima es un espacio económico, por lo general un grupo de países, que tienen interés en poseer una moneda única, más que múltiples monedas con tipos de cambio variables. La teoría trata de definir los criterios que permiten identificar estas zonas de manera óptima. El primer criterio de optimización se refiere a la movilidad de los factores de producción, capital y trabajo. Mundell sostiene que dos países deben fijar su tipo de cambio sólo si la movilidad de los principales factores de producción entre ambos es suficientemente elevada. Los países entre los cuales existe una fuerte movilidad de factores son buenos candidatos para firmar un acuerdo de integración monetaria, ya que dicha movilidad puede ser un buen sustituto de la flexibilidad de la tasa de cambio en la búsqueda del ajuste de las cuentas externas.

El planteamiento de Mundell debe ser matizado para tomar en cuenta, por un lado, el grado de apertura de los países considerados y, por el otro, el grado de diversificación del tejido productivo.

Respecto del primer punto, Ro-

nald Mc Kinnon sostuvo que los beneficios resultantes de los menores costos de transacción aumentarían directamente a la par que el comercio y, por lo tanto, los países con un fuerte intercambio comercial serían buenos aspirantes a la integración monetaria³. Además, hizo notar que la depreciación de una moneda puede ser considerada un sustituto de una difícil baja de salarios en un país afectado negativamente por un choque. Ahora bien, la depreciación tiene por efecto un aumento del precio de los bienes importados lo que produce, *ceteris paribus*, una baja de los salarios reales. Este fenómeno cuya amplitud es limitada en una economía poco abierta, puede ser de importancia para un país con un alto grado de apertura hacia el exterior. No se entiende en este caso por qué los asalariados aceptarían más fácilmente una pérdida de poder de compra resultante de una variación del tipo de cambio más que de una baja directa de sus ingresos nominales. Si los asalariados integran las importaciones en el índice de precios que apoya las reivindicaciones salariales, la eficacia del ajuste a través del cambio será reducida, tanto más si las importaciones representan un porcentaje elevado del PIB. En estas condiciones el criterio de McKinnon surge sin dificultad: dos

² Robert Mundell, "A Theory of Optimum Currency Areas" *American Economic Review*, 1961. vol. 51.

³ Ronald Mc Kinnon, "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 1963. vol. 53.

economías tendrán tanto menos que perder fijando su tipo de cambio mientras más abiertas estén una respecto de la otra.

En relación con el segundo punto, Kenen propuso el criterio del grado de diversificación de la economía argumentando que las economías con mayor diversificación sectorial estarían en mejor posición para enfrentar disturbios de oferta y demanda sin requerir ajustes en el tipo de cambio⁴. En efecto, Kenen puso énfasis en el hecho de que el razonamiento de Mundell asocia estrechamente un país con una actividad dada. Ahora bien, cuando un país tiene un tejido productivo muy diversificado cada sector tiene un peso muy limitado en la actividad económica. En consecuencia, un choque específico en un sector sólo requiere un ajuste limitado sin necesidad de modificar el tipo de cambio. Además, en tanto una variación del tipo de cambio modifica los precios relativos entre todos los bienes producidos en un país y todos los bienes extranjeros, en caso de choque sectorial, sólo se requiere que un producto o grupo de productos ajuste su precio. La flexibilidad en el tipo de cambio es entonces un mal sustituto de la flexibilidad de los precios y los sa-

larios. De lo anterior Kenen deduce que dos países estarán en mejores condiciones de vincular su tipo de cambio si sus aparatos productivos están diversificados.

En los años setenta W. Corden agregó otro criterio referente a las preferencias o a las aversiones de los gobiernos por la inflación y el desempleo⁵. Al constatar que dos economías que se vinculan a través de un tipo de cambio fijo se condenan a tener los mismos resultados en materia de inflación y de desempleo, Corden consideró que si las preferencias de dos países por estas dos patologías no son idénticas, los países deberían conservar los cambios flexibles, ya que no están en condiciones de constituir una zona monetaria óptima. En los ochenta el análisis de la homogeneidad de las preferencias fue profundizado por Kindleberger, a partir de la idea de la unión como un bien colectivo, reflejo de una demanda común de las diferentes naciones⁶. Para avanzar hacia la unión monetaria es indispensable que estas últimas busquen la convergencia en materia de estabilidad interna y que acepten el mismo compromiso entre desempleo e inflación.

En virtud de lo anterior, la mar-

⁴ Peter Kenen, "The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View" en Robert Mundell y Alexander Swoboda (eds), *Monetary Problems in the International Economy*, Chicago University Press, 1969.

⁵ W. Corden, "Monetary Integration", *Essays in International Finance*, N° 93, Princeton University

⁶ Charles Kindleberger, "International Public Goods without International Government", *American Economic Review*, 75, 1986.

cha hacia la unión monetaria reposaría en la convergencia de las preferencias pero la optimización o la viabilidad de la construcción estaría condicionada por datos objetivos como la movilidad de los factores, el grado de apertura, la diversificación de la producción, la interdependencia de las economías, etc. En estas condiciones la zona monetaria óptima se vuelve una referencia como lo es la competencia pura y perfecta en el caso de las estructuras de mercado⁷.

Posteriormente, la literatura dedicada a las zonas monetarias óptimas fue agregando otros criterios como la integración financiera, pero sobre todo orientó su análisis a examinar, **las ventajas** y los **costos** asociados con una unión monetaria⁸.

La principal ventaja que los países que forman una unión monetaria obtienen de la existencia de una moneda única es la disminución de los costos de transacción (en la terminología de Ronald Coase), en particular la eliminación de los costos vinculados con las operaciones cambiarias. A esta ventaja se agregan otras dos vinculadas también con el intercambio de bienes y servicios. La primera es que en materia contable se opera una simplificación para los agentes cuyas actividades se desempeñan en varios paí-

ses de la unión. La segunda es que con una moneda única resultará más difícil practicar la discriminación de precios, ya que en presencia de una sola moneda las diferencias de precios se volverán flagrantes y se reabsorberán, al menos parcialmente, en beneficio de los consumidores.

Los defensores de la unión monetaria consideran que ésta es garantía de una mayor estabilidad inflacionaria. En efecto, se piensa que la estabilidad de precios está positivamente correlacionada con el tamaño de la zona monetaria. Por ejemplo, una mala cosecha de granos en un país presiona al alza los precios de los alimentos que los utilizan como materia prima. Cuando un país tiene su propia moneda, esa elevación de precios en los alimentos provocará un aumento en el nivel general de precios. Sin embargo, ese efecto inflacionario se vería diluido si, en forma simultánea, se dan cosechas abundantes en otra región del país que resulten en una baja de los precios de frutas y legumbres. De una manera general, es mayor la probabilidad de que ocurra una situación como la descrita: la caída en los precios de otro sector económico que permita mantener el índice general de precios sin cambio: mientras mayor sea el número de regiones y más diversificada sea la economía. Por

⁷ Armand-Denis Schor, "La théorie des zones monétaires optimales : l'optimum, le praticable, le crédible et le réel » *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol 76, n°4, diciembre 2000.

⁸ Pascal Kauffmann. Op cit pp. 29-34.

esta razón, se piensa que una unión monetaria tendría precios más estables que cada uno de los países operando aisladamente con sus propias monedas.

Se considera que una unión monetaria actúa como reductora de la incertidumbre, en la medida en que suprime la importante fuente de riesgo económico que representa la volatilidad del tipo de cambio. La supresión de la volatilidad debería actuar positivamente sobre las tasas de interés. En efecto, estas últimas incorporan primas de riesgo vinculadas con la incertidumbre en los proyectos de los prestatarios. Estas primas deberían ser menores cuando los cambios son fijos, sobre todo para las economías muy abiertas sobre el exterior. El paso de un régimen de cambios flexibles a un régimen de cambios irrevocables y, forzosamente, a un régimen de moneda única, debería acompañarse por una baja de la tasa de interés y favorecer así la actividad económica. A esto responden los críticos de la unión monetaria, demostrando que la reducción de la volatilidad de los cambios puede convertirse en un alza de la variabilidad de otras magnitudes macroeconómicas como las tasas de interés o el PIB. En este último caso se habla de la hipótesis de transferencia de la volatilidad.

Finalmente, la evidencia empírica referente a la relación entre régimen cambiario y crecimiento económico es poco concluyente. En el mejor de los casos el efecto

benéfico sobre la actividad económica de una disminución de la volatilidad parece débil.

Entre los **costos** provocados por una unión monetaria a menudo se hace referencia a la pérdida del instrumento de ajuste que constituye el tipo de cambio. En este punto se retoma el análisis de optimización de Mundell en términos de choques macroeconómicos. *Grosso modo*, dichos costos dependen de dos conjuntos de características inherentes a los países considerados. Por un lado, estos costos crecen con la probabilidad de que ocurran choques asimétricos, por oposición a los choques que afectan simétricamente las economías consideradas. Por otro lado, estos costos disminuyen en caso de que existan mecanismos de ajuste diferentes al tipo de cambio.

Por lo que toca a los choques asimétricos estos serán menos factibles si los países se parecen más y si tienen una estructura de producción diversificada, como señala el criterio de Kenen.

Respecto de los mecanismos de ajuste diferentes al tipo de cambio se pueden mencionar tres: la flexibilidad de los precios y los salarios, la movilidad de los factores de producción y la existencia de transferencias automáticas de ingreso en nivel de la unión tomada en su conjunto (en caso de choques transitorios a través de presupuestos centrales las regiones favorecidas pueden transferir in-

gresos a las regiones desfavorecidas).

El país tendrá que hacer frente a las crisis internas o externas sin recurrir a la creación monetaria o a las variaciones del tipo de cambio. La política monetaria se vuelve así una cuestión colectiva más que un proceso de decisión unilateral, limitando lo que el país puede hacer para afrontar choques transitorios o cíclicos.

Con la unión monetaria el “señoreaje” no desaparecerá para los países miembros de la unión como en el caso de la dolarización sino que lo percibirán por intermedio de una eventual banca central supranacional, única habilitada para emitir la moneda. Sin embargo, será muy inferior en porcentaje del PIB a lo que es hoy en ciertos países, ya que se espera que el desempeño en materia de inflación de la banca supranacional será mejor que el de las bancas centrales nacionales actuales. Además, la imposibilidad de crear moneda les prohibirá a los Estados aligerar el peso de su deuda recurriendo al expediente de la inflación.

La integración monetaria como la integración económica en general, es tanto un fenómeno político como económico. Desde el punto de vista político, la decisión de participar en una unión monetaria no la toma un planificador social benévolo que mide los costos y ventajas para la sociedad. Es más bien el resultado de costos y

ventajas para el gobierno de turno. La elección del régimen cambiario se opera tomando en cuenta las preferencias de los electores. La apreciación que estos últimos tienen del movimiento hacia la integración es un elemento que influye en la decisión gubernamental. Sin embargo, al igual que en el caso de la dolarización, la unión monetaria no afecta del mismo modo a todos los sectores. Existen ganadores y perdedores en el proceso. Los **ganadores** son los exportadores y los que invierten en el extranjero que se aprovecharán de un régimen monetario que los pone al abrigo de las vicisitudes del tipo de cambio. Por lo contrario, los agentes involucrados en actividades principalmente orientadas a la satisfacción de las necesidades nacionales están más preocupados por la estabilidad interna y le dan una gran importancia a la preservación de la independencia nacional. Tales grupos corren el riesgo de **perder** mucho con una moneda común en la medida que sus intereses locales resultarán ahogados en una zona monetaria mucho más amplia. En estas condiciones, la integración monetaria es apoyada por ciertos grupos de interés y combatida por otros, según las consecuencias que ejerce sobre su propia utilidad y no sobre el bienestar colectivo. El gobierno actúa bajo la presión de las preferencias de los electores, tomando en cuenta el efecto sobre el voto de su decisión en materia de integración

monetaria. La adhesión a una zona monetaria no puede asimilarse a la gestión cotidiana (cambios flexibles) o periódica (cambios fijos) del tipo de cambio, ya que la participación en una zona monetaria es una decisión, en principio, definitiva. El momento escogido para pasar a la moneda única debe tomar en cuenta la opinión de los electores sobre la integración monetaria⁹.

Hacia finales de la década pasada un efecto de mimetismo vinculado con la creación del euro y la necesidad de disciplinar las políticas gubernamentales en el ámbito macroeconómico nutrieron en América del Norte una serie de reflexiones, entre académicos, políticos y público en general, sobre las ventajas y desventajas que podría tener el abandono de la soberanía monetaria por parte de los tres países miembros del TLCAN y la creación de una moneda única¹⁰. Lo que está en juego ya no es sólo la estabilización macroeconómica y monetaria de los países latinoamericanos, sino igualmente la formación de una zona monetaria dólar que haga

frente a la zona monetaria euro. En estas condiciones, "la dolarización cambia de escala y de lógica: de escala, ya que afecta ahora a países como Canadá y México, ampliamente integrados económicamente a Estados Unidos con el Tratado de Libre Intercambio norte americano (TLCAN); de lógica, ya que de ahora en adelante puede ser activada por Estados Unidos en una confrontación con Europa euroizada"¹¹. La integración monetaria en el marco del TLCAN sólo sería el primer paso para lograr una integración de todo el continente americano en el marco del proyecto de la Zona de libre cambio de las Américas, lo que explica que una eventual dolarización se haya discutido en Estados Unidos¹². La idea de una dolarización que retroalimente la orientación de los flujos comerciales podría estar detrás de los intentos actuales de establecer una zona de libre intercambio en escala del continente americano. En un mercado único de todo el continente americano, en el plano comercial la adopción del dólar como mone-

⁹ Benjamín J. Cohen, op cit p 192; Armand-Denis Schor, op cit p 562.

¹⁰ Para el debate mexicano véase: Carlos A. Roza y Juan Carlos Moreno-Brid, "Teoría y condiciones de la dolarización en México", *Comercio Exterior*, octubre 2000; Raúl Morales Castañeda, "Unión monetaria de América del Norte. Una perspectiva" *Comercio Exterior*, junio 2001; Alcides José Lasa, "Los usos fiscales de la moneda y la soberanía monetaria: México 1970-1995" *Investigación Económica*, enero-marzo 1997; Arturo Guillén R., "México: régimen cambiario e integración en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en *México y la economía mundial, análisis y perspectivas* (Gregorio Vidal, Coordinador) México, Miguel Ángel Porrúa – Universidad Autónoma Metropolitana, 2001.

¹¹ Bruno Théret op cit "La dollarisation: polysémie et enflure d'une notion" pp. 66-67.

¹² Henry Bourguinat y Larbi Don, op cit p 80.

da común constituiría una especie de prolongación natural y crearía un efecto de reserva de mercado. Estados-Unidos en particular encontraría la ocasión de atribuirse un verdadero *hinterland* en el cual el uso del dólar les otorgaría un acceso privilegiado (economías de costos de transacción, eliminación de riesgo cambiario). Esta ventaja comercial los podría inducir a aceptar algunos sacrificios en materia de retrocesión del señoreaje o de consideración de la situación de sus socios en el momento de definir la política monetaria. En esta perspectiva sería interesante comenzar por estudiar los efectos de una posible integración monetaria de los países del TLCAN como un primer paso de un proyecto más ambicioso en la escala de todo el continente americano.

Una de las proposiciones más acabadas en este sentido fue presentada por el economista canadiense Herbert G. Grubel¹³. Este último veía en la moneda común a los tres miembros del TLCAN una institución capaz de proteger a las generaciones futuras de economistas de un redescubrimiento del keynesianismo. De una manera más general se pensaba que la eliminación de la opción de devaluación vinculada con la unión monetaria obligaría a los produc-

tores a aumentar la productividad y a los trabajadores a moderar sus demandas salariales¹⁴.

Según el plan Grubel, la Unión Monetaria de América del Norte debería fijarse un plazo, que podría ser de 10 años, para comenzar a funcionar:

- El 1 de enero de 2010, Canadá, Estados Unidos y México reemplazarían sus monedas nacionales con el **amero**. Ese día, los billetes y monedas denominados en dólares de los Estados Unidos se cambiarían a razón de uno a uno por el **amero**. Canadá y México cambiarían sus respectivas monedas, el dólar canadiense y el peso mexicano, a un tipo de cambio que deje inalteradas la competitividad y la riqueza de ambos países. Se trataría de encontrar un tipo de cambio que deje inalteradas las exportaciones, las importaciones, las tasas de interés, los flujos de capital, la producción y el nivel de empleo de Canadá y de México. En los tres países miembros de la unión, los precios de los bienes y servicios, salarios, inversiones y pasivos serían convertidos simultáneamente al mismo tipo de cambio utilizado para convertir las respectivas monedas nacionales.

¹³ Herbert G. Grubel, *El amero, Una moneda común para América del Norte*, México, Ediciones cal y arena. 2001.

¹⁴ Eric Helleiner, "Canadá y el debate sobre la unión monetaria en América del Norte: ¿regreso al futuro?" en Carlos A. Roza (Coordinador) *Capital global e integración monetaria*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2003.

- Los billetes y monedas en amero tendrían sus símbolos propios en un lado y los emblemas nacionales de cada país en el otro, conservando así símbolos importantes de la identidad nacional. Se imprimirían y acuñarían en cada país según su propia demanda. Las monedas circularían a su paridad facial en los tres países y los billetes y monedas que se gasten en otro país miembro de la unión serían devueltos al país de origen en cuanto los bancos comerciales de la región los reciban. Luego entonces, los ciudadanos de cada país usarían predominantemente, aunque no en forma exclusiva, las monedas y billetes que lleven sus propios símbolos nacionales.
 - Los bancos centrales de los países miembros de la unión no desaparecerían pero quedarían subordinados al Banco Central de América del Norte. Dicho banco operaría de manera similar al Banco Central Europeo y con total independencia del poder político. Su única misión sería la de mantener la estabilidad de los precios sin preocuparse por alcanzar o mantener el pleno empleo ni por determinar el tipo de cambio del amero. La Junta de Gobierno del Banco Central de América del Norte se integraría con ciudadanos de los tres países postulados por sus respectivos gobiernos en una proporción que refleje tanto su importancia económica como su población. Como en Europa, para ser miembro de la unión se requeriría que los países no incurran en déficit presupuestarios persistentes.
 - Los bancos centrales nacionales continuarían emitiendo billetes, pero por indicación y bajo el control del Banco Central de América del Norte. Cada país continuaría reteniendo los ingresos que se deriven de su “señoreaje”. Las ganancias podrían ser incluso mayores ya que muchas de las operaciones tradicionales de los bancos centrales nacionales no serían necesarias, lo que redundaría en la reducción correspondiente de sus costos de operación.
- Para Grubel, el comercio entre los miembros de la unión monetaria aumentaría por la disminución de los costos de transacción y la eliminación de los riesgos implícitos en el intercambio de divisas. Habría una mayor estabilidad de precios y la tasas de interés bajarían en Canadá y más aún en México. Las ganancias en la eficiencia económica en ambos países superarían con creces posibles pérdidas mínimas en el desempeño macroeconómico. La independencia política y la soberanía cultural de Canadá y México no se verían afectadas por la unión monetaria. La unión monetaria no le impediría ni a Canadá ni a México adoptar políticas tributarias, presupuestarias, sociales, regulato-

rias y respecto de terceros países diferentes a las adoptadas por Estados Unidos. Según Grubel, Estados Unidos obtendría menos beneficios potenciales de una unión monetaria que Canadá y México pero alcanzaría ganancias no despreciables. Una unión monetaria como la descrita reduciría la amenaza de que el dólar se viera desplazado por el euro en su función de moneda internacional. Además Estados Unidos resultaría beneficiado de tener países económicamente más prósperos y estables como vecinos. Por último y no menos importante, para Grubel la Unión Monetaria de América del Norte podría extenderse con relativa celeridad a los países centroamericanos y del Caribe que tienen ya relaciones estrechas con los tres países fundadores de la unión.

Benjamín Cohen se plantea varias cuestiones respecto de propuestas como la de Grubel referente a la creación de una Unión Monetaria de América del Norte que expresan los puntos de vista de muchos economistas norteamericanos: “¿Qué ganan los estadounidenses con una unión monetaria?”, “¿Qué interés pueden tener los estadounidenses en formar parte de una Unión Monetaria de América del Norte, perder la singularidad de su moneda y darle a representantes extranjeros un lugar en el Sistema de la Reserva Federal o subordinarla al futuro

Banco Central de América del Norte?”, “¿Por qué estaría dispuesto Estados Unidos a firmar un acuerdo que limite su capacidad de incurrir en déficit públicos cuando esto nunca ha sido un objetivo explícito de la política económica?”. Para Cohen, dichos cuestionamientos demuestran que la decisión de formar o no una unión monetaria no será tomada en función de consideraciones puramente económicas como las señaladas en la teoría de las zonas monetarias óptimas. Todas las experiencias de uniones monetarias conocidas hasta hoy demuestran que su creación se ha logrado sobre todo a partir de consideraciones políticas.

En relación con el caso de Canadá se ha señalado que la unificación de monedas haría perder a este país una variable de ajuste esencial¹⁵. Aunque la sofisticación de la economía canadiense debería progresar en el futuro, nada prueba que no se necesite, para que los productos canadienses encuentren su lugar en el proceso continental de especialización, que estos se benefician de la flexibilidad del tipo de cambio. Sin esta flexibilidad, una confrontación brutal con la producción de Estados Unidos podría en muchos casos originar cierres y relocalizaciones fatales para la economía del país. Una preocupación del mismo tipo interviene respecto del régimen social cana-

¹⁵ Henri Bourguinat y Larbi Donhni, op cit pp. 85-88.

diense sensiblemente más avanzado: la unidad monetaria correría el riesgo de empujar hacia abajo los progresos sociales debido a una competencia más directa, en la que los precios se expresan en la moneda común. Por otro lado, con una sola moneda desaparecería para Canadá la posibilidad de tener una política de tasas de interés independiente y entonces la oportunidad para las autoridades monetarias de fijar una meta de inflación propia. Canadá tendría que someterse pura y simplemente al impulso dado por la Reserva Federal de los Estados Unidos.

Los economistas latinoamericanos también analizaron el proyecto de establecer una unión monetaria entre los países miembros del TLCAN. Entre estos destacan los planteamientos de David Ibarra y Juan Carlos Moreno-Brid. Para dichos autores las abundantes asimetrías entre México y Estados Unidos vuelve muy difícil la formación de una zona de moneda única. “En la práctica, acercar rápidamente y sin preparación los parámetros de la economía mexicana a los estándares que privan en los Estados Unidos supondría probablemente caer en otro doloroso proceso de ajuste que se sumaría a los experimentados en la últimas dos décadas...En tales circunstancias, la unión monetaria sería un lastre para el sector productor de bienes comerciables y

llevaría a ampliar el desempleo y el subempleo, así como el cierre de muchas empresas en el país... El debate inesperadamente amplio que han provocado las propuestas sobre la unión monetaria de América del Norte o la creación de una junta monetaria, más que la solidez de los argumentos, refleja...dogmatismos ideológicos o simplemente la desesperación de empresarios, banqueros y hasta trabajadores por encontrar remedios pronto a la inestabilidad financiera y de precios de la economía mexicana¹⁶”.

Si se busca evaluar el grado de optimización de las zonas monetarias constituidas a partir de las economías dolarizadas o candidatas a la dolarización se constata que pocas de ellas cumplen con la economía emisora de la xenomonedas la condición de zona monetaria óptima. A pesar de una integración comercial y financiera elevada, la ausencia de mecanismos de ajuste- entre los que destaca para México la movilidad del trabajo- y de sensibilidad común a los choques no abogan en favor de la integración monetaria.

Formar una zona multinacional de integración monetaria supone un gran esfuerzo de construcción institucional basado sobre una fuerte voluntad política y reglas comunes de manejo macroeconómico. La formación de una zona de integración monetaria exige

¹⁶ D. Ibarra y J.C. Moreno-Brid op cit

una compleja tarea de construcción institucional que no existe en el caso de América del Norte. No hay que olvidar que la construcción monetaria europea tomó más de una década y se gestó a partir de una serie de condiciones previas en materia de integración que se crearon en cerca de treinta años: mercado único de mercancías, movilidad de la fuerza de trabajo, fondos estructurales de desarrollo en favor de las zonas o países atrasados, etc. No obstante la armonía del ciclo económico mexicano y canadiense con el de Estados Unidos, hay asimetrías exorbitantes que cuestionan los beneficios de la integración monetaria.

Conclusión

La caja de convertibilidad es una reliquia monetaria colonial incapaz de resolver las fallas estructurales de los sistemas económicos nacionales de las economías emergentes y los ciclos desestabilizadores que conocen dichas economías. Frente a choques externos, las autoridades responden con mecanismos de ajuste que afectan negativamente sobre todo las variables reales: producción, empleo e ingreso. Con una caja de convertibilidad, el crecimiento de la economía depende de la evolución de los mercados financieros internacionales más que de la capacidad para utilizar plenamente sus recursos. En caso de

que exista baja liquidez y altas tasas de interés en los mercados financieros internacionales, las economías emergentes no podrían salir de la recesión, ya que no podría recurrirse a una política monetaria activa aunque existiera desempleo y capacidad productiva ociosa. Ni el gobierno ni la banca comercial pueden recibir crédito de la caja de convertibilidad y, por lo tanto, no se puede reactivar el ciclo económico. Aunque en el corto plazo la caja de convertibilidad fortalece la confianza subrayando la decisión del gobierno de sostener a cualquier costo la convertibilidad monetaria, en mediano y largo plazos no representa una solución ya que se utiliza la recesión y la baja salarial como único mecanismo de ajuste como lo demostró la experiencia argentina.

Dejando de lado situaciones muy específicas, como territorios anexados por Estados Unidos o insulares (Guam, Puerto Rico, Islas Marshall...) , en situación de dependencia económica (Panamá) o en contexto de hiperinflación y de crisis social con erosión extrema de las funciones monetarias (Ecuador), **la dolarización** aparece como una operación de salvamento de último recurso que comporta contrapartidas tan fuertes que no puede considerarse como una panacea para reformar el sistema monetario internacional.

La idea de que muchos países

latinoamericanos deberían abandonar su moneda nacional y adoptar el dólar es bastante peligrosa al menos por cuatro razones¹⁷:

- Se abandona el tipo de cambio y la política monetaria como instrumentos de ajuste macroeconómico acarreando deterioros más severos y más prolongados en el empleo y en el ingreso que bajo un régimen de paridad cambiaria flotante. Se abandona así el último reducto de la autonomía económica nacional que constituye el manejo monetario-cambiario, ya que en virtud de las reformas económicas neoliberales instrumentadas en América latina, hace tiempo que muchos de los instrumentos tradicionales de intervención del gobierno en la esfera económica fueron eliminados para favorecer el libre cambio mundial y la operación de las fuerzas del mercado en la asignación de recursos productivos.
- Se apoya sobre una filosofía peligrosa según la cual los desequilibrios de los países emergentes sólo serían curables recurriendo a la credibilidad del país más poderoso y más estable. Al hacer esto, se remite excesivamente la carga del reequilibrio sobre el exterior y se niega o se aminora el esfuerzo doméstico de cada país.
- Se subestima el costo simbólico y político del abandono de la soberanía monetaria sometiendo casi enteramente el país dolarizado a su tutor o al país más poderoso de los que se integran monetariamente.
- A diferencia de la unión monetaria, en el caso de la dolarización la soberanía monetaria no es compartida. Las orientaciones monetarias son definidas por el emisor de la xenomonedá en función de sus intereses.

Finalmente, por lo que toca a **la integración monetaria** la condición de su éxito radica -entre otras cosas- en que los países miembro no tengan necesidad de aplicar políticas monetarias independientes, lo que presupone la similitud estructural de las economías participantes. En efecto, en ese caso los choques macroeconómicos tendrán efectos semejantes en cada país y podrán ser enfrentados con una política común. Cuando las economías son estructuralmente diferentes como las de México y Canadá y más aún, la de Estados Unidos, los choques macroeconómicos tendrán efectos muy distintos en cada una de ellas, incluso en direcciones opuestas. En estas condiciones, los países miembros del TLCAN no podrán contar con instrumentos que permitan responder adecuadamente a dichos choques, por lo que la integración monetaria entre los países miembros

¹⁷ H. Bourguinat y L. Dohni, op cit pp. 90-91.

del TLCAN será muy costosa y con beneficios inciertos.

El éxito de la integración monetaria supone una fuerte integración regional de los mercados de capital y de trabajo en la medida en que la movilidad perfecta de los factores vuelve redundante la pluralidad monetaria. Dicha movilidad está lejos de constatarse entre los países del TLCAN. Muy por lo contrario, a diez años del TLCAN se han profundizado las asimetrías económicas y sociales volviendo poco convincente cual-

quier proyecto de unión monetaria.

De cualquier manera ningún régimen cambiario (flotación, caja de convertibilidad, dolarización unilateral o unión monetaria) es óptimo para todos los países ni en todo momento y en todo caso su adopción se hará en función de consideraciones políticas y de la correlación de fuerzas entre los ganadores y los perdedores frente al cambio institucional que representa un nuevo régimen de cambio.

La bibliografía correspondiente al artículo completo se publicó en **RE** N° 212 (mayo-junio 2005), páginas 112 a 115.

También puede consultarse en el sitio web del IADE (<http://www.ia-de.org.ar>): Héctor Guillén Romo "La caja de convertibilidad, la dolarización y la integración monetaria en América latina".

Educación y economía*

*Julio H. G. Olivera***

Este encuentro de los claustros de la Universidad de Buenos Aires, en el que participan todas las Facultades que la integran, realizado con motivo de la apertura de las discusiones sobre el Plan Fénix de desarrollo económico, simboliza de manera elocuente una de las relaciones fundamentales de la Economía Política: el nexo entre Economía y Educación.

La Ciencia Económica, al par de las otras ciencias sociales, se nutre de la controversia. No sólo puede afirmarse que es compatible su índole científica con la multiplicidad de teorías, modelos analíticos, métodos y enfoques, sino que necesita de tal diversidad. A pesar de esa circunstancia, existe un núcleo sobre el cual concurren sin excepción las escuelas de pensamiento económico antiguas y modernas, un punto fijo en el oleaje de las opiniones y doctrinas económicas: es la importancia

* Discurso pronunciado en el acto de apertura de las Jornadas “El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario”, el 2 de agosto de 2005, Biblioteca Nacional.

** Presidente de la Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires.

crucial de la educación como base y fuerza motriz del crecimiento económico. Las razones que apoyan este concepto son tan sólidas, y tan concluyentes las verificaciones empíricas realizadas, que no dejan margen para el disenso o la duda.

Educar es enriquecer, pero también es civilizar y moralizar. Aun en el campo estrictamente económico es necesario distinguir entre los fenómenos de crecimiento, desarrollo y progreso. Un país puede crecer sin desarrollarse, y puede crecer y desarrollarse sin progresar. Cuando el Plan Fénix define como objetivo y a la vez como criterio de la política económica el desarrollo económico con equidad, sintetiza en una frase los tres fenómenos: el aumento de la producción, la mayor y mejor utilización de los recursos productivos, y el bienestar para todos. Pero solamente la educación, en particular la educación científica y tecnológica, puede asegurar que el crecimiento implique el desarrollo económico; y solamente la educación, en cuanto educación ética y cívica, puede garantizar que el desarrollo económico vaya unido al progreso económico y social.

No menos importantes que los efectos económicos de la educación son los efectos educadores, positivos o negativos, del sistema económico. La mayoría de las personas pasan la mayor parte de su tiempo y de su vida ocupadas en actividades económicas. Por esta causa las circunstancias en que se desenvuelve el proceso económico afectan intensamente los caracteres de su personalidad. No existe en el mundo contemporáneo aparato de educación que actúe de modo tan ubicuo y permanente como el sistema económico. Puede ser apto para robustecer o para enervar las facultades superiores del hombre, para restringir o para estimular sus apetitos inferiores. Para el desarrollo económico interesa la capacidad de la organización económica como productora de bienes. Para el progreso económico importa además la organización económica como productora de hombres.

Los efectos educadores de la organización económica son particularmente amplios y profundos en la actual fase de la historia económica universal. Nadie desconoce la aptitud del capitalismo para generar y sustentar un fuerte ritmo de

avance tecnológico y para explotar las economías de la producción en gran escala. Pero es innegable que el mercado forma y educa mercaderes. No simplemente comerciantes sino mercaderes: personas animadas por una visión mercantil del mundo y de la vida, siempre dispuestas, como decía Baltasar Gracián, a “hacer negocio del no-negocio”. Al sistema educativo incumbe la ardua pero necesaria misión de prevenir tales deformaciones, preservando y fortaleciendo la personalidad ética. Su contribución al progreso económico, como parte del progreso humano integral, no se limita a las capacidades intelectuales; abarca también los sentimientos morales y las normas de conducta.

El renovado interés científico que se ha manifestado en los últimos años por los problemas del desarrollo económico ha incorporado nuevas direcciones de análisis, especialmente al

vincular la teoría económica del desarrollo con la noción interdisciplinaria de pobreza. Pero el mensaje básico sigue siendo el mismo:

¿Queréis elevar la tasa de crecimiento económico en forma persistente? Promoved la educación. ¿Deseáis que el crecimiento económico se traduzca por un desarrollo económico duradero? Promoved la educación. ¿Anheláis que el desarrollo económico traiga progreso y bienestar para todos? Promoved la educación. Invertid la mayor cantidad posible de recursos en la mejor educación posible. Fomentad las ciencias, las letras y las artes, las ciencias de la naturaleza y las ciencias de la cultura. Sembrad en el espíritu, como aconsejaba el Apóstol. El camino seguro que conduce de la penuria a la abundancia no diverge del que lleva de la ignorancia al conocimiento y del error a la verdad.

La política energética del gobierno de Raúl Alfonsín

*Gustavo A. Calleja**

Una característica de RE es la admisión de réplicas a trabajos anteriores publicados en la revista.

En el N° 206 (agosto-septiembre 2004), el geólogo Luis Galand cuestiona algunas afirmaciones contenidas en una entrevista a Gustavo Calleja, relacionada con el sector energético, que había aparecido en el N° 203 (abril-mayo 2004).

La respuesta de Calleja se convierte en un detallado y extenso análisis de la política energética del gobierno del Dr. Raúl Alfonsín y sus protagonistas -entre los que se cuenta el autor de este trabajo- que probablemente impulsará nuevas controversias.



Ex ministro de Economía
Dr. Bernardo Grinspun

* Ex subsecretario de Combustibles (diciembre 1983-abril 1986). Director del Instituto de la Energía de la Fundación Illia. Vicepresidente y fundador del MORENO.

Introducción

En el Nº 206 de **Realidad Económica**, con motivo de una entrevista que me realizó APYME y que fue incluida en el Nº 203, se publican críticas del geólogo Luis Galand hacia la política petrolera del gobierno del Dr. Alfonsín y a mi actuación dentro del mismo y en los momentos actuales. Como a cualquier ciudadano le cabe al citado el derecho de opinar libremente sobre las gestiones presidenciales y de pedirnos a quienes fuimos funcionarios la correspondiente rendición de cuentas, pero debemos exigirle seriedad y honestidad intelectual en el tratamiento de los temas. En este caso se: a) intercalan épocas y tipos de contratos; b) sectoriza el sector petrolero, concretamente a Yacimientos Petrolíferos Fiscales SE (Y.P.F.) no considerando que integra el área energética y que ésta es un sector fundamental de la economía pero no el todo y, además, que Y.P.F. fue creada para estar al servicio de la Nación y no a la inversa; c) manifiesta una incomprensión del funcionamiento del sector hidrocarbúrico en general, pero especialmente en cuanto hace al modelo nacional, racional, estatal y centralizado vigente hasta la gestión de Carlos Menem; d) toma párrafos aislados de distintos reportajes y trabajos y se desecha el todo, con lo cual arriba a conclusiones erróneas; e) deja de lado la historia sectorial; f) prorroga mi permanencia en la Subsecretaría de la que me retiré en abril de 1986, no en 1987 y g) “olvida” la situación hereda-

da y la posteriormente entregada y también gran parte de los hechos sucedidos desde diciembre de 1983 hasta julio de 1989, e incluso posteriores, reflejados en las correspondientes normas legales, varias de singular importancia.

Más que aspectos personales, enfocaré una época que todavía carece de los análisis que su importancia merece. Trataré sobre el sector energético, pero sin dejar de lado su relación con la situación económica en aquellos temas vinculados con la apropiación de las rentas generadas por el sector. Se verá claramente que desde el alejamiento de Bernardo Grinspun, se hizo ostensible un proceso en el cual el gobierno de la UCR antepuso los objetivos financieros por sobre los sociales; en términos concluyentes se optó por los poseedores y se dejó de lado a los desposeídos. El discurso presidencial de abril de 1985 anunciando la economía de guerra y la privatización de todo lo que resultara posible y la enunciación programática de derecha de Parque Norte -una especie de tercera vía latinoamericana donde, por ejemplo, a la limosna permanente se la llama Ética de la Solidaridad- muestran la transformación doctrinaria involutiva sucedida de la cual el sector de la energía, a pesar de su carácter estratégico, no sólo no fue excluido o preservado, sino que se convirtió en el “campo de batalla” principal entre las resucitadas concepciones neoliberales y el radicalismo krausista, inspirado en la Declaración de Avellaneda de 1945¹.

¹ **Involución doctrinaria y cambios de funcionarios:** la adopción del neoliberalismo fue acompañada por el relevo de funcionarios de origen “illista”, tales como Bernardo Grinspun, Carlos Alconada Aramburú, Roque Carranza, Conrado Storani, Germán López, Alfredo Concepción, por neoliberales, entre los que deben destacarse los integrantes del equipo económico de Juan Sourrouille, José L. Machinea, Roberto Lavagna, Mario Brodersohn, Adolfo Canitrot, Mario Vincent, etc, autodenominados economistas heterodoxos, cuando en realidad son neoliberales vergonzantes, y los desarrollistas como Rodolfo Terragno. En el caso de Y.P.F., Héctor Fiorioli y Ro-

Tampoco se puede ignorar la situación de los derechos humanos, generadora de crisis institucionales de gravedad, que desplazaban la consideración de los otros temas gubernamentales. La UCR fue votada no solamente por su historia, en la cual prevalecían los recuerdos favorables de la presidencia de Arturo Illia, sino también por su no aceptación de la autocracia dictada por la dictadura, que lo diferenciaba claramente del Justicialismo, y por su programa de gobierno que surgía de la respectiva Plataforma Electoral, indudablemente progresista, aunque en la parte energética, a diferencia de la de 1963 que prometía anular los contratos y reconocía la propiedad nacional del subsuelo, no hacía mención a los contratos y otorgaba a las provincias la citada propiedad. No era esta última la posición de Illia, Alvear e Yrigoyen, quienes sostenían que las autonomías provinciales pertenecen a sus pueblos y no a sus gobiernos, mientras que Alfonsín en carácter de convencional bonaerense, en 1994 votó la provincialización del subsuelo.

Las secuelas del conflicto con Chile y el interés creciente del Vaticano para ponerle fin no fue un tema menor y también relacionado con YPF, en cuanto el contrato de exploración (ley 21.778 de Contratos de Riesgo) adjudicado a Shell estaba en un área ubicada en la boca oriental del Estrecho de Magallanes.

El gobierno constitucional, además de ser el campo de enfrentamiento de concepciones ideológicas incompatibles, se encontró con una administración pública integrada por muchos

funcionarios de carrera imbuidos de ideas liberales, cuando no manifiestamente procesistas, que dificultaron en todo lo posible la nueva gestión. Recordemos a la Sindicatura General de Empresas Nacionales (SIGEN) que continuó en manos de los mismos marinos retirados que, pasivamente, habían visto pasar el proceso de endeudamiento de las empresas estatales; también a la Fiscalía Nacional de Investigaciones Administrativas (FNIA) cuyo Fiscal Adjunto el Dr. Roberto Carlos Solá, actuando de acuerdo con el Cnel. Roualdes, había sido interrogador de detenidos-desaparecidos económicos, tal como surge del Juicio a las Juntas en el caso de los directores de Industrias Metalúrgicas Grassi Hnos, no fue removido y desarrolló una campaña de falsas denuncias destinadas a deteriorar a las empresas e instituciones estatales. Tampoco es olvidable la "catarata" de leyes y decretos firmados a partir del 30 de octubre de 1983, entre los que se cuenta el correspondiente al área petrolera de Cerro Wenceslao.

La herencia recibida

La situación económica

En diciembre de 1983 se recibió el gobierno en condiciones de extrema gravedad y con aspectos muy comprometidos en corto y mediano plazos. El alza generalizada de los precios era significativa y creciente. La situación de Tesorería mostraba un agudo desequilibrio, originado en una caída importante de la recaudación y en un desbordado gasto público, generado por las transferencias al sector

dolfo Otero fueron reemplazados por Juan Carlos Colombetti y Daniel Montamat. La Declaración de Avellaneda aprobada en 1945 sólo admite como límite a la intervención del Estado en pos de "la liberación del hombre en contra de todas las formas degradantes del imperialismo y del absolutismo", a "los derechos del espíritu, morada de la libertad humana".

privado, pues desde marzo de 1976 se habían consolidado y creado grupos económicos que, tal como puede corroborarse hoy, fueron los únicos ganadores del llamado Proceso de la dictadura.

Existía una desenfrenada especulación financiera favorecida por la premeditada ausencia de controles por parte del Banco Central de la República Argentina (BCRA, responsable también de la falta de una política crediticia orientada a la producción. El endeudamiento externo había sido elevado a una magnitud desconocida y no existían reservas de divisas para afrontar los compromisos en corto y mediano plazos; estábamos inmersos en la crisis o el “estallido de la deuda externa” sucedido a fines de 1982. Como las divisas eran administradas por el BCRA, resultaba imposible para las empresas públicas y privadas acceder a apertura de una carta de crédito, generándose falta de insumos, repuestos y equipamiento. Los avales otorgados a firmas insolventes, los subsidios indiscriminados tales como la estatización de la deuda externa privada, el funcionamiento perverso de la llamada Cuenta de Regulación Monetaria, obligaban a una emisión incontrolada que era una de las causas principales de la creciente inflación.

La participación de los trabajadores en el ingreso llegó a ser menor a un tercio, mientras que los salarios reales mostraban un deterioro del 33 % en comparación con 1975 y el índice de desocupación llegó al 10 % de la población activa. La regresiva distribución del ingreso se había agravado a causa de la disminución operada en los gastos destinados a la educación, vivienda y salud, aumentándose la marginalidad social y potenciándose la eventualidad de situaciones socia-

les conflictivas. Se encontraba desarticulada la estructura productiva, en especial la de las PYMES y dañada la integración vertical de la industria; por lo tanto, ante un aumento de la oferta de bienes aparecían serias limitaciones originadas en el sector externo. Las economías regionales fueron prácticamente devastadas y acentuado el atraso tecnológico en relación con el resto del mundo.

El sector energético

Políticamente, a través de 22 contratos subsidiados firmados en su mayoría entre 1977 y diciembre de 1983 y revitalizados los dos originados en el facto de Juan C. Onganía (Bridas y Pérez Companc) que habían pasado indemnes las gestiones de Cámpora, Perón y Martínez de Perón, se creó, en palabras de José A. Martínez de Hoz, el “*empresariado petrolero nacional*”, integrado por Bridas (Familia Bulgheroni), Pérez Companc (Familia Pérez Companc y Oscar Vicente), Astra (Familias Gruneisen y Aguirre), Petrolera San Jorge (Familias Priu y Ostry más Jorge Ferioli y Pluspetrol-Luis Rey-) como las principales; extraían, aproximadamente el 15 % del petróleo. La importancia creciente que este grupo adquirió con la dictadura y mantuvo en la gestión de Alfonsín, lo convirtió en actor determinante en todo el proceso privatizador, del que fueron los más importantes ideólogos y beneficiarios. Este poder de influir adquirido por algunos de sus principales actores se mantuvo y mantiene intacto en todos los gobiernos que sucedieron al de Menem. Finalmente, esos grupos familiares terminaron vendiendo sus empresas a multinacionales, permaneciendo como accionistas minoritarios o convirtiéndose, al igual que sus ejecutivos, en *lobbyists* de lujo, es decir, abrepuestas.

El empeoramiento de la situación económica bajo la gestión Martínez de Hoz provocó que se echara mano a dos de las fuentes de ingresos más importantes y menos deterioradas: la provincia de Buenos Aires y las empresas públicas. A la primera se la privó de dos puntos en la distribución secundaria de la coparticipación tributaria; es decir, de aportar el 40 %, retirar el 30, pasó a llevarse el 28 por ciento.

Las sociedades estatales que inicialmente constituían objetivos a privatizar -no logrados en esos tiempos especialmente por la oposición de un sector del Ejército nucleado en Fabricaciones Militares (FM) y encabezado por el general Diego Urricariet- se convirtieron en herramientas para obtener préstamos externos que debían ser entregados al BCRA destinados a ser volcados al mercado de cambios con la finalidad de sobrevaluar el peso; tal es el caso de la "tablita cambiaria". El ejemplo fue Y.P.F., obligada a tomar 423 préstamos que a diciembre de 1983 constituían entre capital e intereses un pasivo de US\$ 5.000 millones, al que había que sumar otros US\$ 1.000 de deuda interna, generados como producto de la "sustracción" de ingresos a que era sometida por la limitación de sus precios de venta y los subsidios que no le eran reconocidos, cuyo detalle está especificado en mi exposición dada en el Ciclo de Conferencias sobre Temas Energéticos, organizado por la Fundación Karakachoff en 1987 citado en la bibliografía; igualmente, me referiré a algunos de estos conceptos. La casi totalidad de esos créditos externos no tuvieron su contrapartida en los activos empresarios, siendo la excepción la inversión en obras de mayor conversión en las refinerías de La Plata y Luján de Cuyo. A causa de que la baja

recaudación influía directamente en los fondos coparticipables, con la finalidad de mejorar la situación de las provincias productoras se dictó el decreto 2.227/80, disponiendo que las regalías hidrocarburíferas fueran liquidadas sobre la base del precio internacional, estableciéndose una escala progresiva que se iniciaba con el 5 % y llegaba al 12 % (en diciembre de 1983 estaba en el 10 %); como el valor externo era significativamente más alto que el fijado localmente, también se determinó que la diferencia entre lo abonado por Y.P.F. a las provincias calculado en función del precio internacional y lo que hubiese resultado de utilizar el precio interno, le sería reconocida a Y.P.F. por parte del Tesoro. Tanto durante las administraciones de los militares como del radicalismo nunca le fue efectuado algún pago a Y.P.F. por el concepto mencionado, constándome haberlo solicitado en varias oportunidades. En la Memoria del ejercicio 1986 la empresa estima esa pérdida anual en US\$ 376 millones.

A causa de los problemas limítrofes con Chile y con la finalidad de efectuar actos concretos de posesión territorial, aplicando la ley de Contratos de Riesgo, en 1978 -pico del conflicto- se había licitado el área Magallanes de la Cuenca Austral; era esta una zona pretendida por Chile, país que ya tenía numerosas plataformas operando en el Estrecho. Fue adjudicada al consorcio liderado por Shell Hidrocarbons (79 %) e integrado por Shell Capsa (10 %) y la nacional Petrolar (11%) creada especialmente para esta licitación, con participación del grupo Alparгатas. Realizadas las inversiones exploratorias comprometidas, que resultaron ser no muy exitosas, y antes de que venciera el plazo contractual para ejercitar su opción -el 02/07/84-

el consorcio informó que si no se modificaban las condiciones originalmente pactadas se retiraría. El contrato le otorgaba la potestad de declarar la comercialidad del yacimiento, cobrar en crudo y disponer libremente del mismo. Aquí se mezclaban los problemas de defensa con los energéticos.

Las obras de mayor conversión² se encontraban paralizadas; la ampliación e integración del Polo Petroquímico de Ensenada estaba en papeles y en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca funcionaba una sola planta de las cuatro satélites proyectadas. Estas sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria -Petroquímica General Mosconi SAIC (PGM) en Ensenada (50 % de YPF y 50% de FM) y Petroquímica Bahía Blanca SAIC (PBB)³ (51 % en manos igualita-

rias de YPF, GdE y FM y 49 % en poder de privados, especialmente los grupos Zorroaquin (Ipako) y Richar (Indupa)- habían sido administradas por FM y resultado inmunes a los "ataques" privatizadores de Martínez de Hoz y Roberto Alemann, quienes se mostraban muy críticos de los subsidios con que el Tesoro sostenía los precios de venta de las materias primas petroquímicas. Fueron públicas las discrepancias entre FM y Economía. Ambas petroquímicas poseían inversiones en Bonex -único título con aceptación internacional- destinadas a las ampliaciones previstas, cercanas a los US\$ 80 millones en PGM y a los US\$ 30 millones en PBB. Se encontraban limitadas en sus planes de ampliación, destinados a integrar vertical y horizontalmente al comercial-

² **Obras de mayor conversión:** debido a las características de los petróleos nacionales y al perfil del consumo, las destilerías de YPF y las privadas de Esso y Shell producían *fueloil* en exceso y naftas y *gasoil* en defecto, circunstancia que tendía a agravarse, a pesar de que, al contrario de los que sucede actualmente, estaba prohibida la fabricación de automóviles gasoleros destinados a uso particular. Ante ese panorama y la importancia futura que cobraba la utilización sustitutiva de gas natural, YPF obtuvo financiación del Banco Mundial y encaró obras llamadas de mayor conversión, mediante las cuales se incrementaría la producción de livianos y disminuiría la de pesados. Compárese con la actualidad, ya terminadas las obras citadas y cuando el liberado mercado automotor produce gran cantidad de vehículos gasoleros para uso particular, resulta apenas equilibrada la producción de *gasoil* con tendencia al déficit, existen sobrantes de naftas y somos importadores netos de *fueloil* en invierno. Además, las naftas argentinas son altamente contaminantes (en realidad, cancerígenas) por el agregado en proporciones elevadas de reformado, que contiene benceno y por consiguiente tal como se venden en el mercado local no son exportables a países del primer mundo. La primera medida del secretario de Energía del presidente Kirchner fue prorrogar por cuatro años más la obligación de las refinadoras de ajustarse a los parámetros obligatorios, vigentes desde 1996; las inversiones recientemente anunciadas por el nuevo presidente de Repsol-YPF por US\$ 470 millones, a concretarse en las destilerías de La Plata y Luján de Cuyo, tienen por finalidad ajustarse a la citada normativa. Además, estas inversiones mejoraban o permitían mejorar la calidad de los combustibles bajando su nivel de contaminación; hasta la fecha fueron las últimas inversiones de envergadura concretadas en esas grandes destilerías.

³ **Polos Petroquímicos:** Las restantes sociedades integrantes del Polo de Bahía Blanca tenían como socio mayoritario privado al Grupo Richar (Indupa), también de capitales argentinos. Recordemos que el polo bahiense fue asumido por el Estado nacional a través de sus empresas FM, Y.P.F. y GdE. Los grupos argentinos reemplazaron a quien iba a ser el socio privado mayoritario: la Dow Chemical, actualmente el componente más importante dentro de los integrantes del Polo. Para proveer de materia prima al complejo -etano- GdE construyó especialmente la Planta Separadora de Etano de Gral Cerri (actualmente en manos de TGS), a pesar de tenerlo prohibido por la ley del Marco Regulatorio del Gas 24.076.

mente deficitario sector petroquímico, y también existía una ventaja significativa obtenida por el grupo Ipako a principios de la dictadura, consistente en utilizar la totalidad de la producción de etileno de PBB por medio de su controlada Polisur SAM, mientras no entraran en operaciones las restantes plantas del Polo; a tal fin incorporó la planta de polietileno flotante conocida como "la barcaza", cuya producción se destacaba por su baja calidad.

YPF cargaba con sobrecostos originados en discutidas operaciones realizadas por las administraciones justicialistas de 1973/76, tales como los de la Plataforma Marítima de Exploración Gral. Mosconi, cercanos a los US\$ 400.000 mensuales. Recordemos que esta plataforma fue la segunda adquirida pues la primera -también adquirida en la administración justicialista- se hundió en el lugar más profundo del Golfo de México. Nuestra petrolera ingresó al pequeño grupo de empresas que operaban con plataformas propias, ya que lo normal era alquilarlas.

El parque refinador mostraba obsolescencia en las refinerías de Esso y Shell, estaban en construcción las de Isaura en Bahía Blanca y Sol Petróleo en Lomas de Zamora, la primera autorizada y con aportes estatales y la segunda sin autorización y con promesa no escrita pero real de que, una vez inaugurada se le otorgaría todo el crudo que requiriera. Sol Petróleo pertenecía a Francisco García Moya, quien, legalmente, se la habría comprado al Gral. Guillermo Suárez Mason, quien fue Presidente de Y.P.F. en los años del Proceso.

Por su parte Gas del Estado SE (GdE), estaba muy endeudada aunque mostraba la incorporación de un

activo importante, como lo era el gasoducto troncal Centro-Oeste, construido en la época de Martínez de Hoz a costos excesivos por el Consorcio Cogasco formado mayoritariamente por la holandesa Vois Kalis. El ducto estaba insertado dentro de la red troncal nacional pero era propiedad y manejado por Cogasco, lo cual creaba serios problemas operativos. Además, según el contrato, todas las ampliaciones debían contratarse con esa empresa. El estallido de la deuda paralizó los pagos y a diciembre de 1983 el pasivo de GdE llegaba, aproximadamente, a US\$ 1.500/1.700 millones, encontrándose en los límites de tener patrimonio neto negativo.

Por razones geopolíticas -el inminente conflicto con el Brasil en este caso- el gobierno militar decidió convertirse en el único comprador del gas boliviano a un precio altamente subsidiado, cercano a los US\$ 4 por millón de BTU (MM/BTH). Para tener una idea del significado de ese valor, pensemos que GdE le pagaba a YPF entre US\$ 0,20 y 0,35 por igual unidad de medida. Me estoy refiriendo al mismo gasoducto que ha sido rehabilitado urgentemente el invierno próximo pasado para paliar la crisis energética vigente con las compras a Bolivia, a un precio aproximado de US\$ 1,90 por MM/BTU. Al igual que en el caso de las regalías, se estableció que la diferencia entre lo pagado a Bolivia y a Y.P.F. le sería reconocida a GdE por la Secretaría de Hacienda (SH) la que los debitaría del presupuesto de la Cancillería; este acuerdo se cumplió solamente desde mediados de 1984, pero, apenas alejado Storani de la Secretaría de Energía (SE) en abril de 1986, Hacienda suspendió los pagos. Las importaciones de Bolivia representaban en 1983 entre el 7 % y el

8 % del gas natural vendido internamente, pero significaban una erogación de US\$ 200/250 millones/año, porcentualmente muy superior dentro de los costos de GdE y que era vital para la vida económica de Bolivia. Como el precio de las tarifas de gas se calculaba mediante el procedimiento de costo inverso (*net back*), la absorción del mayor precio abonado a Bolivia terminaba siendo pagado por YPF, a través de una disminución del valor de venta del gas por ella producido y entregado a GdE. Sobre el tema puede leerse mi trabajo publicado en el N° 108 de **Realidad Económica**, como también la exposición en el citado Ciclo de la Fundación Karakachoff, donde estimé esa “resignación” de ingresos en US\$ 450 millones/año). Además, como existían contratos en áreas gasíferas con empresas privadas nacionales que contenían las cláusula “*take or pay*”, a raíz de las importaciones de Bolivia, YPF terminaba pagando por un gas que no podía utilizar.

Las ideas privatizadoras del Proceso habían avanzado sobre GdE en el sector del GLP. En 1981 dictó el decreto 690 que dispuso y provocó: a) la obligación de Gde de transferir a la actividad privada sus plantas de fraccionamiento y comercialización en cilindros de 45 kg (conocidos como supergás); b) autorizar a los productores privados de GLP -esencialmente Shell y Esso- a comercializarlo directamente en el mercado libre cuando antes tenían la obligación de venderlo a GdE; c) la transferencia gratuita por parte de GdE a sus usuarios de los tubos, que en la práctica era un “regalo” encubierto a los nuevos fraccionadores/distribuidores y d) la venta a precio de oferta a los beneficiarios de la privatización de los cilin-

dros y los padrones de usuarios. En un acto de resistencia pasiva GdE no cerró sus plantas y no entregó la gran mayoría de sus envases; en secreto, las mantuvo listas para funcionar y así estaban en diciembre de 1983. Esta privatización sectorial del mercado significó la pérdida del carácter de servicio público y la liberación del precio de venta del GLP. Al igual que en las privatizaciones menemistas, en los meses previos, los precios sufrieron importantes aumentos.

Las tarifas y precios de las empresas públicas habían sido tomados como herramientas de la lucha antiinflacionaria y mostraba manifiestos atrasos; algunas no recuperaban ni los costos erogables; es decir, lejos del punto de equilibrio, no llegaban siquiera al punto de solvencia. No eran sólo las energéticas que terminaban trasladando sus problemas directamente a Y.P.F. sino también las demás empresas y reparticiones nacionales y provinciales, a las cuales, además de favorecerlas en los precios, constituía una verdadera epopeya cobrarles. A principios de 1983, YPF, para poder seguir sus actividades, debió suspender la remesa a la Tesorería del Impuesto a la Transferencia de Combustibles (ITC) y a la SE de los Fondos Energéticos, circunstancia que paralizó las obras hidroeléctricas en marcha. Concretamente, en el Ciclo de Conferencias Energéticas citado, el Ing. Salvador San Martín -no justamente un estatista- manifestó que entre 1976 y 1982 mediante resoluciones de la SE “*se determinó la caducidad de las reglas para la fijación de tarifas que estaban establecidas por ley de la Nación*”...” en esas condiciones se producía una diferencia entre el ingreso de caja, porque mientras la empresa

no cobraba más que el 50 % de lo que debía cobrar, el ajuste del producido tarifario le venía un año después por vía de la Tesorería, con lo cual se producía un ahogo financiero por falta de cash flow; en consecuencia, se atrasaban los pagos y los contratistas y proveedores cargaban intereses por mora y/o inflaban los precios...”; “Estas prácticas produjeron tales deformaciones económicas y financieras que las empresas tuvieron necesariamente que caer en crisis y esa es la crisis que estamos percibiendo hoy”; “Para frenar la inflación los elementos que se utilizaron fueron los precios de los combustibles y las tarifas eléctricas, por cuanto las otras variables no funcionaban...”.

Las eléctricas también estaban endeudadas en divisas; tenían atrasadas las tarifas en un 50 %, por lo menos; los planes de obra y las represas en construcción estaban paralizadas (Yacyretá, Piedra del Aguila, Alicurá, Pichi Picún Leufú y varias provinciales) a causa del desvío de los Fondos Energéticos al Tesoro; la calidad del servicio prestado por SEGBA, en especial en el Gran Buenos Aires, era pésima. Agua y Energía Eléctrica (AyEE) mostraba una deuda externa de US\$ 2.200 millones de los cuales sólo US\$ 800 millones habían sido destinados al financiamiento de obras. El mantenimiento del parque térmico de SEGBA era deplorable y su deuda externa era de US\$ 700 millones; ya se comenzaba a tener conocimiento de los problemas en la represa de El Chocón, originados en un deficiente control de obra ejercido por Hidronor, que había contratado para esas tareas a la consultora inglesa Sir Alexander Gibbs. Hidronor fue creada en 1966 por el general Onganía, a

efectos de concretar ese emprendimiento fuera del ámbito de AyEE que era la autora del proyecto; éste, fue prácticamente copiado y cobrado por la Gibbs que en lugar de incluir cinco turbinas y una potencial, incluyó las seis de entrada. El pasivo externo de Hidronor alcanzaba a US\$ 400 millones. Las obras de integración nacional eléctrica -red troncal de alta tensión- estaban paralizadas y por supuesto, sobraba energía de El Chocón y faltaba en el área metropolitana.

Las medidas adoptadas

Económicas

Desde el 10/12/83 y hasta el 17/02/85 el titular del Ministerio de Economía (ME) fue Bernardo Grinspun, quien asumió con un poder inferior al que ostentó en su momento Martínez de Hoz, a causa de que la repartición había sido desarticulada desde su alejamiento y la ley de Ministerios dictada por el Gral. Bignone a pedido del Presidente electo no corrigió tal situación y, asimismo, degradó significativamente las facultades que tenía la SE, excluyéndola del Gabinete Económico Social, quitándole la potestad de fijar los precios y tarifas sectoriales y transfiriendo las acciones de las sociedades a la órbita del Ministerio de Obras y Servicios Públicos. Las políticas de Grinspun se adaptaron al correcto diagnóstico programático de la UCR; perseguían combatir en igualdad de prioridades: a) la miseria; b) la desocupación y c) la inflación; para ello se debía reactivar la economía y definir una política de ingresos compatible con los objetivos enunciados.

La deuda externa merece algunos comentarios especiales pues ya se

había transformado en un condicionante al ejercicio de políticas económicas soberanas. Recordemos que el reconocimiento de la deuda externa privada mal nacida e incluso no registrada, había comenzado con los seguros de cambio de Domingo Cavallo y González del Solar, y continuado en las gestiones de Roberto Alemann, José Dagnino Pastore y Jorge Whebe. Grinspun, sin poder directo sobre el BCRA, planteó el cuestionamiento de la deuda ilegítima desde su origen y a tales efectos, en 1984 obtuvo del entonces presidente del Central -Enrique García Vazquez- la investigación de esa deuda; pero en 1985, con la anuencia de Alfonsín y con Sourrouille en el Ministerio, transforma esa investigación en curso en un trámite de rutina finalmente archivado por José L. Machinea en 1987. Otra medida complementaria pedida por Grinspun que no fue aceptada por Alfonsín era la creación de un impuesto a los seguros de cambio, vigentes y futuros.

También planteó Grinspun ante los organismos financieros internacionales la corresponsabilidad de deudores y acreedores, refinanció vencimientos sin reconocer comisiones, obtuvo un saldo favorable de la balanza comercial de US\$ 2.600 millones, incrementó las reservas en US\$ 700 millones, la deuda externa solamente creció un 2,4 %, el PIB aumentó un 2,6 %, el consumo un 6 % en virtud del incremento de los salarios reales y la disminución de la desocupación. En definitiva, la política de ingresos se implementó sobre la base de que los salarios fueran mayores que los precios, éstos mayores que el tipo de cambio y éste superior a la tasa de interés, de manera tal que hubiese -como la hubo- una transferencia de ingresos reales de los sectores rentistas a los ex-

portadores, de éstos a los productivos, y de éstos a los de ingresos fijos. Este era un ajuste de fondo, en el cual las cargas no caían sobre las espaldas de los desposeídos. A partir de la llegada del equipo neoliberal de Sourrouille, se privilegió sólo la búsqueda de la estabilidad de precios y la generación de excedentes económicos para transferirlos al exterior, de manera de asegurar el financiamiento de los déficits estructurales con endeudamiento externo. Así llegamos a la hiperinflación, al festival de bonos y al blanqueo de la deuda ilegítima. En 1988 la participación de los asalariados en la riqueza producida llegó al nivel más bajo de la historia: el 24,6 %, que representaba el 50 % del vigente en 1984. Obviamente, los beneficiarios fueron los sectores financieros del exterior y los grandes grupos económicos.

Energéticas

La planificación

La crítica situación financiera descripta tuvo su primera eclosión a los pocos días de asumir Alfonsín, motivada por la necesidad impostergable de hacer frente al pago de sueldos y jubilaciones. Las medidas adoptadas consistieron en incrementar fuertemente el precio de los combustibles destinando la totalidad del aumento al Tesoro; es decir, a YPF no le tocó nada. Grinspun también debió afectar en ocho puntos la coparticipación secundaria de la provincia de Buenos Aires. En condiciones económicas recesivas, en 1983: a) la producción de petróleo era de 28.470.000 de m³, similar al consumo b) la de gas natural de 17.181 millones de m³; c) en millones de US\$ el saldo de la balanza comercial energética era positivo en 269, pero incorporando los 378 del gas de

Bolivia se convertía en 109 negativo (Zavaley y Calleja, 1989; Calleja, 1989)⁴.

Dentro de una misma concepción ideológica, la primera medida del equipo energético fue convenir con el ministro Grinspun lo siguiente: a) recomponer paulatinamente los ingresos de YPF sin afectar los de la Tesorería, lo cual implicaba un aumento real del precio de los combustibles líquidos, en especial las naftas cuyo uso estaba destinado sólo a autos particulares, es decir, ajeno a la industria y al transporte, b) asumir por parte de la Nación la deuda externa de YPF y demás empresas energéticas; c) depositar mensualmente en la Secretaría de Hacienda los importes recaudados en concepto de ITC; el segundo semestre del '84 la importancia de este impuesto en la recaudación fue significativa como también lo fue en los inicios del esperpéntico Plan Austral; Emérito González en su trabajo "Política Petrolera" afirma que el ITC llegó a constituir el 40 % de los ingresos tributarios nacionales; d) eli-

minar los derechos a la exportación de los derivados del petróleo que alcanzaban al 40 %; e) mantener intacto y en manos de la SE el sistema de los Fondos Energéticos, reactivando de inmediato los emprendimientos hidráulicos y f) trabajar conjuntamente para dotar a YPF de financiamiento externo. En este contexto, la afirmación del Lic. Galand de "que YPF tenía todos los recursos materiales y humanos para realizar por sí misma esta actividad", peca de irreal; era obvio que la empresa contaba con personal muy capacitado y suficiente, pero estaba subequipada en calidad y cantidad, carecía de recursos financieros propios y no tenía acceso al crédito externo pues estaba en *default*.

Párrafo especial merece lo dispuesto sobre la regulación de la producción. En efecto, siendo concientes de que las grandes obras gasíferas y eléctricas eran producto de la utilización de los Fondos Energéticos, se acordó que la producción de crudo no solamente tendría como objetivo

⁴ **Datos Estadísticos:** Período 1983/89 – (Millón=M); Miles Millón=MM):

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Var.% 89/83
Petróleo:								
Producción (M)	28,5	27,8	26,7	25,2	24,9	26,1	26,7	- 6,3
Reservas Comprob. (M)	390						345	- 11,5
Gas Natural:								
Producción (MM)	17,2	18,8	19,1	19,2	19,2	22,7	24,2	+ 40,6
Reservas Comprob. (MM)	679						744	+ 9,6

Saldos Balanza Comercial Energética (incluye petróleo, derivados, GLP y gas natural de Bolivia (Zavaley y Calleja, 1989) (en US\$ corrientes)

Año	Sin considerar gas Bolivia	Total
1981	20,3	(305,9)
1982	245,5	(133,3)
1983	268,8	(109,4)
1984	254,8	(121,1)
1985	747,9	376,0
1986	176,3	(152,4)
1987	(191,9)	(483,3)

abastecer el mercado local, sino también financiar las obras energéticas que resultaran necesarias. Para ello precisábamos eliminar el derecho del 40 % a las exportaciones que estaba vigente.

Acorde con lo señalado en la relación con Economía, que implicaba en lo inmediato serias dificultades económicas para YPF pero una segura mejora futura, en el equipo storanista integrado por el Ing. Ricardo Ciruzzi en Energía Eléctrica y el Ing. Alfredo Storani en Gestión Empresarial, se dispuso: a) implementar el Programa de Uso Racional de la Energía, favoreciendo la sustitución de los combustibles líquidos derivados del petróleo por gas e hidroelectricidad, la educación popular sobre el uso de los bienes energéticos, tanto particular como industrial y el desarrollo de nuevas fuentes. Todo ello sobre la base de la opinión de los técnicos de las

empresas públicas⁵ y poniendo fin a los negocios de la patria consultora; b) terminar las obras hidroeléctricas en construcción -con excepción de Yacyretá que debía discutirse- e iniciar de inmediato represas de mediana escala (entre 800 a 1.000 MW) ubicadas en zonas áridas o semiáridas o complementarias de sistemas como el del Comahue; c) anular los principales contratos de las empresas nacionales, tanto los nacidos con el “onganiato” como los originados en el Proceso y renegociar los de Amoco y Oxy con las que existía una importante deuda en dólares⁶; d) supeditar la aceptación del alejamiento de Shell en el Área Magallanes a la opinión de Relaciones Exteriores y Defensa; e) incrementar las reservas de gas y petróleo a por lo menos 30 años, período internacionalmente considerado como mínimo para cambiar significativamente la ecuación de consumo

⁵ **Informes técnicos de YPF:** se refiere a la Nota RVDA.P. N° 11 del 06/04/84, en la cual el presidente Héctor Fiorioli señala que es posible hacerse cargo de las áreas, pero que *“en esta decisión emergente de la necesidad de tener que llegar a hacerlo no están contempladas las futuras inversiones para obras de posterior desarrollo”*. En los Anexos a la citada comunicación se incluye la Nota B. N° 154 del 06/04/84, firmada por el Gerente de Producción Ing. Arnoldo Guerra y el Gerente General de Operaciones Ing. Nells León, donde se analizan los 11 contratos principales representativos del 91 % de la producción total de los convenios, obteniéndose un costo promedio para YPF de US\$ 87,18 el m³; también se agregan comparativamente los costos de YPF en Comodoro Rivadavia, Plaza Huincul y Mendoza que eran, respectivamente y en US\$ por m³, de 56,42, 42,46 y 56,30. Posteriormente, YPF informó a la SE que el costo de los 21 contratos era de 91,86 US\$/m³, al que denominó “de renegociación”. Estos son datos oficiales de la empresa, homogeneizados en sus componentes, sacados de datos de la realidad promediando las producciones básicas y la excedente; por lo tanto, los números publicados por el Centro de Estudios General Mosconi y el Centro de Estudios del Petróleo Hipólito Yrigoyen (del que no se conocen sus responsables) son de su propia incumbencia.

⁶ **Contratos Amoco y Oxy:** estos contratos habían sido firmados por Arturo Frondizi y anulados en noviembre de 1963 por Arturo Illia. Merced a presentaciones jurídicas exitosas no pudieron ser efectivamente ocupados por YPF durante la presidencia de Illia. Fueron renegociados por Onganía y Krieger Vasena, reconociéndoseles una indemnización cercana a los US\$ 200 millones y cambiando las condiciones originales que eran muy perjudiciales para YPF cuya base era reconocerles un precio en neto-neto dólares por m³ muy cercano a los costos propios de YPF. Con el estallido de la deuda externa las empresas dejaron de cobrar, pero no disminuyeron la producción, de lo que puede inferirse, siendo yacimientos viejos, que habían asumido por su cuenta inversiones en desarrollo e incremento de costos de extracción, manteniendo correctas técnicas de explotación. Además, su único pedido era cobrar lo vencido y regularizar la situación financiera futura.

energético; f) volver a otorgar al GLP su carácter de servicio público y la correlativa accesibilidad; g) negociar con Cogasco para ampliar inmediatamente la capacidad de transporte del Centro Oeste y refinanciar la deuda, con el objetivo de incorporarlo a la red troncal de GdE, es decir, unificarla operativamente, construyendo en el corto plazo el NEUBA II y a fines de la década el gasoducto del NEA y ampliando el Norte; g) terminar las obras de mayor conversión de las grandes refinerías de YPF y los Polos Petroquímicos de Ensenada y Bahía Blanca; h) cambiar el funcionamiento de la Mesa de Crudos; i) priorizar las tareas del Laboratorio de Florencio Varela, sin dejar de lado una estrecha colaboración con las Universidades Nacionales más importantes y con similares del exterior; j) sacar de la postración a YCF y a la zona aledaña; k) incrementar la participación societaria de YPF y GdE en distintos proyectos industriales, tales como las plantas de fertilizantes en Neuquén, Salta y Bahía Blanca y de metanol en Tierra del Fuego y Santa Cruz; k) indicar a YPF que procediera al paulatino desplazamiento de las llamadas privatizaciones periféricas creadas a partir de 1976, por resultar costosas e innecesarias.

Elevado el plan de trabajo al ministro Carranza y al presidente Alfonsín dio origen a serias discusiones sobre dos temas: Yacyretá y los contratos petroleros. Yacyretá mostraba una inversión de aproximadamente US\$ 1.000 millones y a pesar de que a fines del Proceso se había adjudicado la obra aún no se había iniciado, estaban inconclusas las discusiones con el gobierno paraguayo, existían objeciones técnicas sobre el dique de 70 km de extensión y prevenciones sobre el desvío y cierre del brazo principal del

río, requería de préstamos del Banco Mundial y del BID con toda la maraña de intereses que traen aparejados y la obligatoria contratación innecesaria de expertos internacionales y se carecía de adecuados estudios sobre el impacto ambiental. La decisión fue favorable a continuar con esa obra sobre la base de los argumentos de no “perder” la inversión ya realizada y no generar un conflicto con el Paraguay; los principales impulsores de esta decisión fueron los Ings. Lapeña y Echarte. Hoy, en 2005, si bien no ha habido más inundaciones -que por supuesto no es poco- una “patriada” encabezada por el entonces diputado nacional Fernando “Pino” Solanas evitó su privatización, la obra está inconclusa, su costo podría llegar a los US\$ 15.000 millones y varios temas ambientales siguen pendiente.

En el caso de los contratos con el empresariado petrolero nacional el debate, más que entre el presidente y el secretario de Energía, fue entre las dos principales figuras de Renovación y Cambio, el movimiento radical que permitió la llegada de Alfonsín al poder. Storani alegaba que el riesgo de no anularlos era político más que económico, pues si los dejábamos en vigencia trabajarían para derrocarlos, refiriéndose a sus dueños como el “*elenco estable del gopismo*”; señalaba además que, dentro de un planteo de mantener la producción en los niveles actuales y efectuar una fuerte política de sustitución sobre la base del gas natural para lo cual eran necesarias importantes inversiones, YPF estaba en condiciones operativas de hacerse cargo de las áreas pero no económicas, salvo que se incrementaran sustancialmente sus ingresos, para lo cual debían aumentarse los precios de los combustibles líquidos por sobre el nivel de la inflación y dis-

minuir la participación del ITC. Para avalar sus palabras, mostró un informe de la Presidencia de YPF a cargo del Dr. Héctor Fiorioli, conteniendo la opinión oficial de la Gerencias Generales y de la empresa⁷. Agregó que la participación de los contratistas locales alcanzaba al 15 % del total país, mientras que los de Amoco y Oxy representaban un por ciento similar, pero era distinta la capacidad técnica y la conducta seguida por éstas en relación con las nacionales plagada de veladas amenazas de bajar la producción. No sin razón Alfonsín señaló que el tema militar revestía una importancia tal -el mantenimiento del sistema democrático- que excluía la generación de cualquier otro problema de envergadura, como lo era el de la

anulación de los contratos con grupos económicos de los más importantes del país; como el Presidente era él, así lo revolió. Consecuentemente, en marzo de 1984 se dictó el decreto 963 disponiendo su revisión; asimismo, se acordó no firmar ningún nuevo contrato similar, aun de aquellos que pudiesen encontrarse en gestión de aprobación. En las elecciones presidenciales de 1989, es público que entre los principales apoyos con que contó el candidato justicialista Carlos Menem estaban los integrantes del empresariado petrolero nacional.

También se dictó el decreto 964/84 disponiendo la creación de una Comisión destinada a analizar toda la problemática de los hidrocarburos. Se

⁷ **Conductas:** el 10/08/87 *Ámbito Financiero* tituló la crónica sobre una reunión celebrada en la quinta de Olivos con el presidente Alfonsín con el siguiente título: "Alfonsín admitió públicamente que la anulación de los contratos petroleros en 1964 por radicales fue un error. Reivindicación del ex presidente Arturo Frondizi, 23 años después de aquel hecho que atrasó el país". En esa reunión Alfonsín recibió a treinta grandes empresarios brasileños y argentinos, entre los que se contaban Macri, Bulgheroni, Kuhl, Tramutola, Werthein y Vicente. Transcribe encomilladas algunas frases presidenciales, a saber: "Nosotros anulamos los contratos petroleros" exclamó alarmado el presidente Raúl Alfonsín"; "Nuestros partidos mayoritarios tienen un fuerte estatismo de trasfondo. El nuestro, el Radical, viene de la Convención de Avellaneda"; "Tenemos que reducir la administración pública"; "Al gobernar uno se da cuenta del problema este del estatismo". "Alabó la tarea del *holding* dirigido por Olivera diciendo "Han hecho un diagnóstico de las empresas públicas pero no teórico sino empresario y ya hemos puesto en marcha medidas correctivas en Aerolíneas y en YPF". No se conoce todavía una desmentida del Dr. Alfonsín. El 27/10/87, con la firma de Alfonsín, Rodolfo Terragno y Juan Sourrouille, se publicó el insólito decreto N° 1842/87 estableciendo el régimen para la desmonopolización de los servicios públicos prestados por las empresas estatales, con excepción de la explotación, industrialización y comercialización de hidrocarburos. La norma determina la libre concurrencia del sector privado en el área de actuación de las empresas públicas. En uno de los considerandos se afirma: "Que en consecuencia, el mantenimiento de monopolios estatales en el área de los servicios y bienes destinados al público, han perdido todo sustento fáctico y carece por ende de razonabilidad constitucional, puesto que obra en detrimento del bienestar público y del desarrollo económico, tecnológico y social de la Nación". En los Diarios de Sesiones de los días 23 y 24 de septiembre de 1992, de las páginas 3170 en adelante, se plasma la conducta seguida por el diputado Ricardo Molinas, quien el primero de los días no se prestó a la obtención del quórum mínimo para el comienzo de la sesión. La obtención del número mínimo implicaba la aprobación del proyecto de privatización de YPF, y la presencia se marcaba por el peso de los legisladores en sus respectivas bancas. Pero el día siguiente se sentó en una banca cercana a la entrada y de esa forma fue contado por la Presidencia como integrante de los 131 legisladores que facilitaron el momento de la votación. Molinas, que en principio negó haber contribuido al quórum, aceptó no haber estado presente el día anterior, pero consideró que su "obligación era discutir en el recinto las razones por las cuales nuestro grupo se opone totalmente a este proyecto".

pensaba en el dictado de una nueva ley y en la reorganización de las sociedades estatales sobre la base de la creación de dos grandes empresas: la Empresa Nacional de Hidrocarburos (YPF, GdE y YCF) y la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (AyEE, Segba, Hidronor, y las centrales nucleares). Ante el convencimiento de que legislativamente por lo menos la propiedad originaria del subsuelo pasaría a las provincias, nunca presentamos el correspondiente proyecto. La historia, en especial la inserción de la cláusula constitucional sobre la propiedad provincial originaria del subsuelo y lo que está sucediendo con la apropiación indebida por parte de las provincias del dominio útil y la forma de operar en defensa de las empresas de gobernadores de provincias petroleras, como por ejemplo Sobisch y Kirchner, nos dan la razón. En este tema, federalizar y privatizar son sinónimos. La cláusula constitucional comentada no sólo es un dislate técnico e irracional, contradictorio con otras disposiciones de la Constitución; constituye también un grueso error histórico, ya que el 25 de Mayo de 1810 nacimos como Nación, pues al desplazar la Primera Junta al Virrey nos apropiamos del subsuelo que pertenecía al Rey; además las gobernaciones y ciudades no eran autónomas ya que el régimen virreinal era unitario.

La ejecución.

Revisión de los contratos del empresario petrolero local

La revisión de los contratos con los petroleros locales estuvo rodeada de inconvenientes y presiones. Las dificultades ya las señalé al hablar de la situación económica del país y de YPF. En cuanto a las presiones, era

común ver a Arturo Sábato en la Residencia de Olivos como también lo era el acceso a la Presidencia de los responsables principales de Bidas, Pérez Companc y Astra, especialmente de Oscar Vicente, quien reconoció ante Luis Majul (Majul, 1994) que en 1987 se le ofreció la presidencia del Directorio de Empresas Públicas. En los días previos al tratamiento de la ley de Privatización de YPF en el Senado, el Bloque de la UCR organizó una jornada de rechazo al proyecto; en la misma participaron, entre otras figuras, Adolfo Silenzi de Stagni, Conrado Storani y Arturo Sábato, quien me comentó que se sentía orgulloso de haber podido asesorar al entonces presidente Alfonsín. Merece pensarse si el proyecto de Alfonsín no era similar al de Frondizi, de contar con una petrolera reducida en sus actividades propias y muy tercerizada.

A fines de 1984 se llegó a un acuerdo con 18 contratos con plazos variables entre 6 y 15 años, con revisiones trianuales, con el objetivo de mantener la producción y con un precio promedio ponderado de US\$ 83,28 por m³. Comparado con el recibido de la renegociación procesista (91,86 US\$/m³) hace una diferencia en menos de US\$ 8,58 por m³, que significa el 9,3 %. Al considerar los períodos de vigencia y los precios del gas y el petróleo, la diferencia favorable era de US\$ 156,5 millones. Estos precios no fueron un buen arreglo, porque a través de ellos YPF les seguía pagando a los contratistas gastos de desarrollo e incluso de exploración ya incurridos por la empresa estatal.

Los aspectos favorables de la revisión están referidos a las características de los acuerdos, a saber: a) adquieren la característica de locaciones de obras ya que se instrumentaron sobre programas de trabajos va-

lorizados, propuestos por los contratistas, pero examinados y aprobados por YPF; b) esos programas de trabajos involucraban inversiones definidas y comprometidas para ser ejecutadas en el primer período de tres años; c) el valor a pagar adquiere la característica de un precio único y desaparecen el básico y el excedente, lo que motivaba un permanente incremento del precio promedio; el valor del excedente estaba fundado, teóricamente, sobre la concreción de inversiones destinadas a la recuperación secundaria pero en la realidad se trataba de un simple cambio en la denominación de la producción primaria; d) en la casi totalidad de los convenios, el precio era fijo hasta la eliminación del período trianual; e) se eliminó toda referencia al precio internacional; f) YPF, cada tres años, aprobaba los programas de trabajo, el cálculo de la producción y el precio; g) se acordó la cláusula del "Solo riesgo" con característica de uso bilateral, es decir, cuando YPF no aprobaba determinada inversión el contratista puede concretarla sin que ello afecte el precio y, en sentido inverso, si la contratista no acepta realizar determinados trabajos ordenados por YPF, esta estará autorizada a realizarlos por su cuenta y riesgo. En resumen, los convenios adquieren el tipo jurídico de la locación de obra y se alejan del de la concesión, pues YPF puede entrar al área y operar sus propios equipos e instalaciones y también porque al ser el pago por cantidad extraída y consistiendo la principal obligación del contratista en la realización de las inversiones comprometidas, la rentabilidad que obtendrá está directamente ligada con su propia eficiencia.

En mi exposición en el Ciclo organizado por la Fundación Karakachoff y sobre datos extraídos del Balance

General de YPF de 1986 expresé textualmente: "*Otra cosa que significa una erogación grande para YPF y que tendría que ser reemplazada poco a poco por la actividad por administración, es la eliminación de los contratos de explotación. Aquí la diferencia entre los costos homogeneizados (comparables) nos indica que YPF les paga en promedio (costos globales) a todas las empresas, las nacionales y las extranjeras, US\$ 62 por m³; si lo hiciera por administración su costo total sería de US\$ 43 por m³. La diferencia a favor del trabajo por administración es de US\$ 19 por m³. Si tomamos la producción de los contratos de 1986, de 7.742.000 m³, vemos que la diferencia anual es de 147 millones de dólares, importe que debería disminuir los costos de YPF*".

Es correcta la afirmación del Lic. Garland de que el pago de las regalías estaba a cargo de YPF: al igual que en la mayor parte del mundo, la abonan los concesionarios, en este caso YPF, siendo las privadas sus contratistas. Actualmente las pagan las concesionarias de explotación y las permisionarias de exploración, de acuerdo con la ley 17.319 que también estaba vigente en el gobierno radical. En el caso del Houston esa regalía estaba descontada del precio a pagar, circunstancia olvidada en los comentarios críticos.

Contrato Área Cerro Wenceslao

Existió un contrato, posiblemente el peor de todos, que tuvo un tratamiento especial y me involucra directamente. En su trámite aparecen conductas que deben ser juzgadas en relación con las posteriores; es el caso del Presidente de la Nación y del Fiscal General de la Fiscalía Nacional Investigación es Administrativas (FNIA).

El primero en cuanto al desconocimiento de su promesa de no aprobar nuevos contratos y como se verá, en solicitar a la FNIA que sean investigados los funcionarios de su administración, pero no los del Proceso; anticipa también sus conductas posteriores, a saber: crítica a la anulación de los contratos dispuesta por el presidente Illia, apoyo a los Planes Olivos, al Petrolán, al extravagante decreto desmonopolizador de los servicios públicos prestados por las empresas estatales N° 1.842/87, a la privatización de PGM y PBB, contratación directa con el Grupo Techint bajo el paraguas del Instituto Mexicano del Petróleo para la construcción del Neuba II, silencio e inacción ante el amañado concurso dentro del Plan Comodoro Rivadavia-Houston para la entrega de un área con petróleo: Huantraico, etc. (ver nota N° 7). El segundo, verbalmente antiprivatista, realiza una encendida defensa del contrato aprobado en los días finales del facto militar; en su caso, preludia su cambio de conducta en la sesión de la Cámara de Diputados que trató la privatización de YPF, donde de no otorgar quórum el primer día pasó en el siguiente a marcar presencia y votar en contra, siendo perfectamente conciente de que, de conseguir el justicialismo el mínimo de 131 diputados quedaba aprobada la ley.

El problema se origina en una pro-

puesta elevada por YPF a la SE acompañada del correspondiente proyecto de decreto disponiendo la nulidad absoluta del contrato de explotación celebrado con el Consorcio CADIPSA-Welberg-Insúa, iniciado en la gestión de Martínez de Hoz y aprobado por el presidente *de facto* Bignone mediante decreto 2.980 del 23/11/83. La petrolera estatal fundaba su petición sobre considerarlo altamente perjudicial pero, a pesar del apoyo que brindé como Subsecretario el proyecto de decreto no prosperó, ante la oposición del Asesor Legal (heredado del Proceso) del ministro de Obras y Servicios Públicos Dr. Emilio Sendín y porque la Administración Comodoro Rivadavia de la petrolera le había entregado el área a la contratista. Además, ante opiniones encontradas entre la SE y el Ministerio de Obras y Servicios Públicos, Alfonsín decidió remitirlo a la Comisión renegociadora creada por el decreto 963/84.

Dotándola de una espectacular publicidad, a fines de 1986, la FNIA, formula una denuncia ante el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Criminal y Correccional N° 5 de la Capital Federal, fundada sobre su expediente N° 3197, que fue caratulada como "FNIA s/ denuncia (YPF s/ presuntas irregularidades)". En ella me imputa los delitos de falsedad ideológica y fraude en perjuicio de la administración; también adjudica los deli-

⁸ **Denuncia FNIA:** ver *Clarín*, *La Razón*, *El Cronista*, *Crónica* y *La Nación* del 28/11/86, donde el comunicado de la FNIA señala que las investigaciones habían sido alentadas por el presidente Alfonsín, que al haber sido YPF llevada a una costosa contienda judicial a causa del incumplimiento de sus obligaciones contractuales le habían costado más de 4 millones de australes, que se había dado en el caso una voluntad de poder circunstancial, intencional y antojadiza; señala también que el área le fue adjudicada en noviembre de 1983 y que en marzo de 1984 YPF le informó a la empresa que el área continuaría bajo su control. Los párrafos más clarificadores de la posición adoptada por la FNIA son los siguientes: sobre el dictamen del asesor legal de YPF el Dr. Leccardi manifiesta que "se pronuncia por la procedencia de que YPF explotara el campo en cuestión, sin aporte de fundamento alguno que apartase al contrato de marras de su condición de acto jurídico regular y lícito"; sobre la opinión contraria a la anulación del Dr. Sendín: "es una

tos de abuso de autoridad y falsedad ideológica a los asesores legales de la SE y de YPF Dres. Enrique Llanos y Héctor Leccardi. Finalmente, el 04/11/84, el Juez Federal Martín Irzun desechó totalmente las acusaciones formuladas, resolviendo “*sobreseer definitivamente en la causa en la que no se procesó a persona alguna*”; ante la apelación de la FNIA que prometía aportar nuevos elementos, la Cámara Federal transformó el sobreseimiento en provisional, pero señalando que no había procesado a nadie: como Molinas no presentó nada, el sobreseimiento se convirtió en definitivo.

En la nota 8 citada he incluido los párrafos más explícitos de apoyo a la vigencia del contrato y a la fundamentación de mi acusación; en síntesis, se me consideraba imbuido de un espíritu estatista y fiscalista originado en conceptos doctrinarios que me llevaron a implementar un procedimiento engañoso sobre los funcionarios de

Y.P.F que provocaron el escándalo jurídico; en realidad, si bien es cierto que ideológicamente no me agradan los contratos, especialmente los de este tipo donde los privados no asumen ningún riesgo, mi dictamen está fundado sobre el irrefutable informe del Gerente General de Operaciones de YPF Ing. Nells León del 24/08/84; de allí que expreso que se trata “*de evitar un perjuicio a YPF la cual se encontraría afectada a abonar a un contratista una suma de dinero por un trabajo que no efectuó, ya que el área fue completamente explotada por esa Sociedad del Estado y la contratista no efectuó ninguna inversión que justifique dicha retribución,...*”. En otras palabras, al igual que todos los originados en el Proceso, el contrato “inventaba” la producción secundaria de escritorio, pues toda la producción básica de un yacimiento obtenida por YPF pasaba a convertirse en básica y adicional en el mismo momento en que la contratista se hacía cargo del

medulosa pieza procesal administrativa, por la cual se sostiene la impertinencia de nulidad, considerándola totalmente inadecuada y antojadiza”; “No puede suscitar dudas a esta Fiscalía,...., que resulta tan lamentable como íntegramente aplicable al caso investigado la llamada doctrina de la arbitrariedad y del desvío de poder, temible entre las instituciones de derecho público.”; “Una voluntad de puro poder, circunstancial, intencional y antojadizo -parafraseando a Sanchez Viamonte- fue el fundamento material de la acción administrativa que, pretendiendo bastarse a sí misma, dejó sin efecto un acto estable sin apoyo en la razón, en la ley ni en la justicia”; “Este es un caso bastante común y si acaso el que más, de desviación de poder: “ citando a Agustín Gordillo: “El funcionario, imbuido de un erróneo espíritu fiscalista y estatista....por la presión de equivocados doctrinarios, pretende ejercer el poder de la ley en indebido beneficio del Estado”; “..pues el plexo de ese procedimiento complejo y engañoso estuvo dado por Calleja, principalmente....que tienen el efecto directo y propio de determinar una conducta materialmente errónea de YPF quien actuó prevalida de una extraña promesa de propiciar un decreto de nulidad sobre un acto jurídico materialmente válido, decisión que se gestó y decidió por los funcionarios de la SE, a quienes debe merituarlos responsables del escándalo jurídico e imputables penalmente”; “Gustavo A. Calleja, en su condición de Subsecretario, toma intervención...a través del cual se instrumenta un engañoso y fraudulento aval jerárquico para inducir al juicio falso”. La nota del Ing. León determina que en el primer mes de vigencia del contrato, de la producción total del área que era de 5.827 m³, 2.166 m³ serían considerados producción adicional, cuando para YPF eran producción primaria. A una paridad de 1 US\$ = A 32,45 y siendo el precio de la producción básica de US\$ 36 m³ y el de la adicional de US\$ 103 m³, el ingreso mensual que percibiría la contratista sin invertir un solo dólar sería de US\$ 146.484. El único riesgo empresario era cruzar la Diagonal Norte para cobrar en YPF.

área, siendo el precio de la adicional, aproximadamente, tres veces mayor al de la básica. Como se aprecia, este tipo de convenios no es similar a los de Frondizi, ni tiene nada que ver con los preparados para el Plan Comodoro Rivadavia-Houston, hecho que no surge de los comentarios críticos comentados.

La petición de investigación de Alfonsín es manifestada por el subsecretario de Asuntos Legales de la Secretaría Legal y Técnica de la Presidencia Dr. Alejandro M. Ghigliani, mediante Nota del 08/08/86 incluida en la Actuación Nº 80.386-0 P.N. Se la fundamenta "a fin de deslindar la responsabilidad que pudiere corresponder a los funcionarios intervinientes a lo largo de todo el proceso que llevó a la renegociación y firma de las Cláusulas Adicionales Nros. 2 y 3 del citado contrato". Como las cláusulas citadas fueron aprobadas por el gobierno radical, quedaron afuera de la investigación los funcionarios del Proceso.

Contrato con la Shell en el Área Magallanes

Al explayarme sobre la herencia energética recibida hice mención a este contrato, como también a la decisión de la SE de consultar el tema con la Cancillería y Defensa ante la presentación de la empresa referida al abandono del área. La primera cuestión era determinar si la mayoría del capital accionario de la Royal Dutch-Shell era holandés o británico; obviamente, el presidente local era holandés y los directivos locales afirmaban que la empresa era más holandesa que británica; todas las averiguaciones realizadas así lo demostraron aunque siempre nos quedó la duda de si la guerra hubiese sido con Holanda no nos hubiesen demostrado lo con-

trario. La empresa estaba incluida en la lista de propiedad enemiga de acuerdo con las disposiciones de la ley 22.591; el tema fue tratado por la Comisión Nacional de Vigilancia y la Embajada de los Países Bajos que demostró que debía ser considerada como de capital neerlandés.

La situación del conflicto con Chile -gobernado por Pinochet-, la calidad de empresa holando-británica de la Shell que generaba una situación de una contratista multinacional trabajando para la estatal argentina, y los aspectos financieramente deficitarios del gobierno nacional y de YPF, generaron la decisión de negociar la continuidad del contrato. La medida motivó un debate nacional de significación al que hubo que adicionarle el hecho de que quien fue responsable de su negociación dentro de YPF -el Dr. Danilo Biondo- a último momento se negó a firmarlo y tuvo que alejarse de la vicepresidencia de la empresa. Los números de YPF fueron determinados por la Gerencia General de Operaciones, al igual que en el caso de Cerro Wenceslao. El acalorado debate terminó abruptamente cuando, después de haberse renegociado el contrato y habiendo concretado Shell las inversiones comprometidas procedió a devolver el área, por no considerar económicamente conveniente su explotación. Abstrayéndonos de los temas de defensa, ello demostró que no se había renegociado mal y que los informes de YPF eran más certeros que los de Shell. Actualmente el área está operada por la estatal chilena Sipetrol asociada con YPF, habiendo sido concertado el consorcio en los inicios de la gestión de José Estenssoro en YPF.

La negociación implicó elevar el precio a pagar al contratista del 64,5 % al 75 % del precio internacional, fijando-

se una escala decreciente más acentuada que la de origen; a su vez, la contratista renunció a la opción de cobrar en especie y a la libre disponibilidad del crudo que percibiera para destinarlo a la exportación. Las pérdidas de Shell fueron cercanas a los US\$ 150 millones. Con la finalidad de aclarar un erróneo concepto sobre la inalterabilidad de los contratos públicos, debo señalar que existió un dictamen (del 17/10/84) del Procurador del Tesoro de la Nación Dr. Héctor Fassi que se refiere expresamente al tema. Señala el Procurador que YPF está facultada a renegociar el contrato sobre la base del artículo 1.198 del Código Civil y el artículo 22.4 de este contrato y que la misma ley 21.778 faculta a YPF a solicitar mejoras al oferente que haya presentado la propuesta más conveniente, de lo cual debe inferirse su facultad de revisión.

Contrato con Amoco

Era este un contrato importante ya que por sí solo representaba el 8 % de la producción. su origen databa de la presidencia de Frondizi y había sido anulado por Arturo Illia aunque a causa de distintas acciones legales encaradas por la empresa el área nunca pudo ser recuperada. Así se llegó al golpe de Onganía, cuando fue renegociado y “blanqueada” la situación mediante el decreto ley 17.246/67, reconociéndoseles -juntamente con Occidental- US\$ 200 millones de indemnización, pero se mejoraron las condiciones de origen que establecían un precio equivalente al 82 % del internacional debiéndose hacer cargo YPF no solamente de las regalías (hecho normal por cuanto es el concesionario) y de todos los impuestos incluido el de las Ganancias (Storani, 1984). La autodenominada Re-

volución Argentina mantiene el precio internacional, pero en 1973, ante la explosiva suba del precio del petróleo, el gobierno peronista lo congela, quedando expresado en dólares, con la característica de ser neto-neto. En 1978 en la gestión Videla se renegocia su precio y teniendo en cuenta la antigüedad del yacimiento -sinónimo de costos crecientes- introduce los conceptos de petróleo “básico” y “excedente”.

En 1983 el precio promedio era de aproximadamente US\$ 30 el m³ y carezco de los datos actualizados para compararlos, pero sí debo señalar que si bien YPF había indicado que estaba en condiciones de hacerse cargo de las áreas cedidas al empresario local siempre que se la dotara de los recursos económicos adecuados, no había manifestado lo mismo en relación con este contrato que, por la antigüedad del yacimiento y su envergadura, necesitaría una inversión mayor. En una situación financieramente crítica de YPF esta renegociación permitió asegurar el mantenimiento del nivel de producción, sin los riesgos políticos que implicaban los empresarios “criollos” acostumbrados a utilizar una baja de la extracción como una forma de presión en la certeza de que su volumen producido era imprescindible. Es más, durante los años 1982 y 1983 los pagos de YPF fueron casi nulos, pero la empresa siguió cumpliendo con la producción comprometida.

El Plan Comodoro Rivadavia-Houston

El nombre popular es Plan Houston ya que está en la memoria popular que Alfonsín lo lanzó en la ciudad de ese nombre; ello no es enteramente cierto porque lo había anticipado en

un discurso que pronunció en Comodoro Rivadavia, pero el justicialismo remarcó esa denominación como señalamiento de una claudicación ideológica del radicalismo. Es más, en la Administración Menem, se lanzó el programa exploratorio más permisivo y entreguista bautizado Plan Argentina, seguramente porque a través de él se pretende seguir "...*combatiendo al capital...*".

En sectores de la derecha se muestra al Houston como el hito en el "aggiornamiento" petrolero de la UCR; entiendo que no es así, pues sus contratos tiene características distintas de todos los anteriores, a saber: a) Perón en el contrato con la California Argentina entregaba áreas con reservas comprobadas y casi totalmente en explotación, pagaba en dólares de libre disponibilidad el 95 % del precio internacional de un crudo texano, en momentos que el precio en Oriente Medio era un 60 % más bajo que el del elegido, le otorgaba la potestad de organizar un cuerpo de policía y ejército bajo bandera de la empresa y el Estado argentino resignaba la potestad de utilizar la infraestructura empresarial (caminos, depósitos, aeropuertos, etc...) incluso en caso de guerra; a su vez YPF participaba del 50 % de las utilidades netas; b) Frondizi entregó áreas en plena producción -las mejores de YPF, en donde se habían realizado las mayores inversiones dispuestas por la autodenominada Revolución Libertadora, según el plan de Reactivación aprobado por decreto ley 15.026/56-, pagaba en divisas alrededor del 100 % del precio internacional y otorgaba desgravaciones y exenciones de todo tipo con lo cual llegaba a superarse el 100 % del precio externo. También cedió áreas para explorar, donde de tener éxito los valores resultaban exorbitantes,

como en el caso de Loma de la Lata analizado por Conrado Storani (1984); c) los contratos de Onganía y del autodenominado Proceso incluyendo la renegociación de Alfonsín no tenían riesgo minero, hasta 1984 no obligaban a ningún tipo de inversión y abonaban un precio que incluía los costos de descubrimiento y desarrollo ya pagados por YPF; d) los de riesgo de la ley 21.778 incluían el riesgo minero, pero también permitían al contratista optar por cobrar en petróleo y exportarlo libremente y no contemplaban la asociación con YPF; e) los del Plan Argentina reconocían la libre disponibilidad, no fijaban inversiones mínimas obligatorias y permitían el ingreso al área gratuito. Como veremos el Houston fue distinto a todos.

Los convenios similares a los de Houston nacen posteriormente a la creación de la OPEP en 1960; basándose sobre Yergin (1992), en mi trabajo publicado en el N° 6 de la Revista *Ciudadanos* sostengo: "*La revalorización de su soberanía por parte de los grandes productores-exportadores de petróleo, tuvo su reflejo jurídico-normativo: fueron reemplazados los contratos de concesión por los de participación o de locación de obras y servicios. Yergin sostiene que las compañías "En lugar de ser concesionarios con derecho de propiedad sobre el petróleo del subsuelo (...) eran ahora contratistas con contratos de participación, que les daba derecho a repartirse cualquier petróleo que encontrasen (...) las compañías eran simples trabajadores contratados"*. Recientes publicaciones periodísticas dan cuenta de la inquietud de las grandes multinacionales, en especial Shell, por la carencia de reservas propias y la consiguiente necesidad de asociarse con los titulares de las mismas: las empresas estatales; esto sig-

nifica que este tipo de contratos sigue en aplicación. Cabe acotar que las concesiones de la ley 17.319 vigentes en nuestro país, no existen en casi ningún país del mundo; para peor, los concesionarios sólo las cumplen en aquello que les conviene. Es más, recientemente Cuba ha concretado acuerdos con Repsol-YPF, con un modelo contractual parecido al del Houston, en el cual la multinacional española correrá el riesgo exploratorio, la razón es simple, el gobierno de Fidel Castro no puede disponer de millones de dólares para explorar porque los necesita para gastarlos en beneficio del desarrollo económico y social de su pueblo. Por su parte Venezuela, que está utilizando los beneficios que genera PdVSA en desarrollar su país, ha firmado recientemente un convenio de participación con Repsol, donde ésta se hace cargo de desarrollar yacimientos ya descubierto pero de crudos muy pesados; además, está discutiendo asociaciones similares con Shell para zonas de crudo extra-pesado, tales como los del Lago de Maracaibo y de la Faja Petrolífera del Orinoco (*El Cronista* del 17/02/05).

El razonamiento que justifica estos contratos se funda sobre que las grandes multinacionales disponen de recursos y tecnología y los estados productores generalmente no, pues sólo tienen las reservas; el contrato de participación es una conjunción de tales recursos y necesidades. Resulta obvio que importan no sólo el contenido del contrato en sí mismo, sino también las políticas y conductas de los gobiernos que los firman.

La idea del Houston fue acercada al presidente Alfonsín por el equipo Sourrouille como una forma más de recortar los egresos de YPF, en este caso los costos de exploración, y acercar los precios internos a los internacio-

nales, que es una premisa defendida por los países globalizadores y sus numerosos voceros. El discurso de Houston fue preparado por el director de YPF José Cosentino de origen radical pero que también había integrado el directorio de YPF acompañando al Gral. Suárez Mason. Así como en los inicios del gobierno aceptamos resignar ingresos de YPF en beneficio del Tesoro Nacional, éramos concientes de que desde el alejamiento de Grinspun las prioridades económicas pasaban por blanquear la deuda ilegítima -a la que algunos de los integrantes del equipo habían contribuido a generar, ya sea como gerentes del BCRA o profesionales independientes- refinanciar el resto de la deuda y seguir la política de subsidiar a la patria financiera, a costa de los ingresos de los sectores menos favorecidos. Como estábamos preocupados por el nivel de reservas de petróleo y gas que estimábamos insuficientes, teniendo en cuenta la exitosa sustitución de combustibles líquidos derivados del petróleo por gas natural que estábamos llevando a cabo, resolvimos elaborar el correspondiente plan sobre la base de los modelos vigentes en Colombia y China. Como era para el mediano plazo, obtuvimos el acuerdo presidencial para mantener los mismos niveles de inversión exploratoria cercanos a los US\$ 200 millones anuales, como incluso lo reconoce el crítico Lic. Galand. El modelo se plasmó en el decreto 1.443/85 del 05/08/85 (Houston I), que fue modificado en la gestión del Ing. Jorge Lapeña al frente de la SE por el decreto 623/87 del 23/04/87 (Houston II) y finiquitado por la resolución 38/91, del 01/02/91, de la Subsecretaría de Energía firmada por Luis Prol. Los contratos del Houston fueron convertidos en concesiones de explotación y permisos de exploración sobre la ba-

se de los tres decretos desregulatorios de 1989: 1.055; 1.212 y 1.589, al decreto 2.411/91 y especialmente a la resolución del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos 1.504/91 -firmada por Domingo Cavallo- permitiéndole a YPF SA declinar en las negociaciones de la reconversión contractual, sus derechos de asociación y canon.

El contrato tenía las siguientes características: a) reservaba para el Estado nacional la propiedad de los hidrocarburos y otorgaba sólo a YPF la titularidad sobre las áreas destinadas a la exploración y a la posterior explotación con lo cual las petroleras participantes sólo eran contratistas que cobraban por haber descubierto y extraído hidrocarburos; b) pretendía captar capital privado destinado a la exploración, donde el riesgo minero quedara totalmente a su cargo; c) contemplaba, sucesivamente, un período de prospección previa de hasta tres años, otro de exploración de cuatro años con posibilidad de extenderlo dos más y uno de exploración; los contratistas contaban con hasta dos años para disponer sobre su explotación comercial; d) en el momento de iniciarse la etapa exploratoria YPF tenía la opción de asociarse en un porcentaje que oscilaba entre el 15 % y el 50 %, pagando solamente los costos directos de perforación y terminación de los pozos de exploración exitosos; la versión del Houston I contemplaba una segunda opción de asociación para el caso de que variaran sustancialmente las condiciones técnico-económicas originales; esta segunda opción fue eliminada por la modificación del año 1987, olvidando que recién en 1975, en el área de Loma de La Lata -entregada por Frondizi a Esso en 1958 y recuperada por Illia en 1963- YPF descubrió el único yaci-

miento gasífero gigante. Al remunerarse al contratista sobre la base del precio internacional, la asociación perseguía la recuperación a favor de YPF de una parte de las utilidades a generar, especialmente si los valores internacionales se apreciaran sensiblemente; e) estaba contemplado el pago de un canon a YPF, que se fijaba considerando la valorización de las tareas de prospección y exploración previas y el riesgo inherente al área y que variaba entre el 8 % y el 18 % del precio a pagar; asimismo de ese precio se descontaba el 12 % en concepto de regalía que YPF, en su carácter de concesionario, debía abonar a las provincias. En consecuencia, el valor a percibir por el contratista oscilaba entre el 70 y el 80 % del internacional; f) el contratista tenía asegurada la estabilidad tributaria, pero no contaba con ningún tipo de exención o desgravación; de esta forma, en un proceso contractual exitoso normal terminaba percibiendo entre el 55 y el 60 % del precio internacional; g) al estimarse como justo el precio del crudo, se fijó un precio bajo para el gas y se estableció un plazo considerable de tiempo de espera para que GdE -único comprador- preparara las instalaciones correspondientes. el decreto 623/87 aumentó innecesariamente este precio. Como también cedió al contratista la potestad de declarar la comercialidad del yacimiento. Asimismo, en **Realidad Económica Nº 118** está reflejado un debate que mantuvo con Silenzi de Stagni donde se trata el tema Houston.

Bajo la presidencia del Ing. Rodolfo Otero, YPF -con acuerdo de la SE- reservó para sí las áreas de menor riesgo, sólo licitó las de riesgo medio y alto y obtuvo una respuesta insuficiente. Alejandro Otero en el período de Lapuente en la SE, en el tercer llamado

-año 1987- se concursó Huantraico (actualmente la segunda área petrolera del país), que generó un escándalo pendiente aún de investigación, a causa de que la existencia de hidrocarburos estaba comprobada por ser la continuidad de Filo Morado. Entre quienes denunciábamos esta irregularidad estaban muchos técnicos de YPF que sufrieron injustas medidas persecutorias. A pesar de la potencialidad de “descubrimiento” el gobierno radical tampoco utilizó la posibilidad de asociarse. Al analizar los motivos que contribuyeron a la pobre *performance* del Houston pueden mencionarse la baja del precio internacional y la aparición en el mercado local de mejores alternativas de negocios que excluían el riesgo minero, nacidas de la desregulación menemista; ninguna empresa acepta ser contratista cuando puede ser concesionario. La resolución que lo da por terminado es muy ilustrativa al respecto; en sus considerandos señala que el decreto 1.589/89 otorgó la libre disponibilidad de los hidrocarburos extraídos y que los decretos 1.055 y 1.212 de 1989 definen una nueva política a la que el Houston no se adapta. Asimismo, expresa que: a) se realizaron 5 llamados; b) se concursaron 165 áreas; c) se adjudicaron 77 áreas de las cuales 66 están en

operaciones y 7 fueron revertidas, encontrándose el restante en proceso de negociación y d) el monto de las inversiones comprometidas fue de US\$ 951 millones y las realizadas alcanzaron a US\$ 76 millones, entre las que se destaca la de Petrolera San Jorge en Huantraico de US\$ 39 millones, con lo cual se deduce que las restantes lo fueron por montos no muy significativos.

En la nota de Galand se citan palabras mías publicadas en la revista *Industrializar Argentina* no estando de acuerdo en que se tratara de áreas no exploradas, pero no se dice que en alguna de ellas YPF hubiese declarado la comercialidad; ni siquiera lo había hecho en Huantraico; tampoco se menciona las que le fueron devueltas por no resultar exitosas las inversiones exploratorias. Parece que no se hubiese leído el decreto 1.443/85, donde queda clara la forma en que YPF recuperaba sus inversiones, ni los respectivos pliegos concursales. El Centro de Estudios Petroleros Hipólito Yrigoyen (CEPHY) efectuaba publicaciones tendenciosas y de regular nivel técnico, sin que en ninguna de ellas se insertara el nombre de alguno de sus integrantes o responsables⁹. Otra crítica errónea recibida por

⁹ El **CEPHY**: esta institución, en su publicación de septiembre de 1986 que fue tomada por el Lic. Galand como fuente de información, consigna como una referencia el número de una casilla de correo. De su lectura –inserta como separata en el N° 75 de **Realidad Económica**- se infieren, entre otros, los siguientes errores: a) afirmar que la cesión de las inversiones realizadas por YPF en las áreas licitadas en el Houston se hace a título gratuito; b) la cifra del US\$ 1.500 millones de inversiones que ocasionaría el Houston, fue una estimación de máxima y llevada hasta el año 2.000; es decir, se partía de suponer que sucedería como con Huantraico, donde probado el descubrimiento se multiplican las inversiones; c) afirma que las áreas que se concursan son de riesgo bajo y lo asimila a la licitación por ley 21.778 de Acambuco donde, al igual que con Huantraico, la existencia de petróleo estaba probada aunque YPF no había declarado la comercialidad que es un requisito ineludible, cuando el análisis final del plan incluido en la resolución 38/91 de la SSE demuestra lo contrario; d) al referirse al ordenamiento del mercado comercial crítica la resolución 611/85 que permitía la apertura de estaciones de servicio duales (gas y líquidos) sosteniendo que ello favorecería a Esso y Shell, como también el decreto 893/85 que prohibía los gastos de publicidad y propaganda, pero no dice que por resolución de la SE del año 1984 estaba prohibida la apertura de estaciones de servicio salvo casos excepcionales, que por decreto

el Houston partía de sumar las superficies de las áreas entregadas, sin considerar que en la etapa exploratoria se ceden grandes superficies que el contratista tiene que explorar en plazos cortos, debiendo devolver aquellas en que no tenga éxito; solamente reserva para explotar las que

se estimen comerciales, cuya superficie es mucho más pequeña que la explorada, pero los plazos son bastante más extensos. En otros términos, se confunde exploración con explotación.

La Plata, 25 de febrero de 2005*

2.404/84 se obligaba a todas las empresas concesionarias de cualquier tipo de servicio estatal a consumir productos YPF y que el decreto 2.247/85 (Programa de Uso Racional de la Energía) en su Anexo IV destinaba el 35 % del Fondo Nacional de la Energía a ser utilizado por las empresas y organismos estatales para esos fines, entre los que se contaban el desarrollo del GNC; este fondo tenía un funcionamiento rotatorio, es decir, que las sumas gastadas eran repuestas de inmediato.

* En un próximo número de RE se publicará la segunda parte de este trabajo. La bibliografía corresponde al artículo completo.

Bibliografía

- Alfonsín, Raúl (2004), *Memoria política*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Calleja, Gustavo A. (1988), *El Petroplan*, Fundación Karakachoff, Buenos Aires.
- Calleja, Gustavo A. (1992a), "Gas natural: el marco regulatorio y los criterios para determinar las tarifas", **Realidad Económica** N° 108 - mayo/junio.
- Calleja, Gustavo A (1992b), "Gas del Estado: Análisis de las tarifas", **Realidad Económica** N° 111, octubre/noviembre.
- Calleja, Gustavo A. (1989), *La política económica y el radicalismo*, Producciones Periodísticas, Buenos Aires.
- Calleja, Gustavo A (2003), " Argentina: lecciones y análisis de las experiencias desreguladora y privatizadoras en el sector hidrocarbúfero", *Revista Industrializar Argentina* N° 1, abril.
- Fundación Sergio Karakachoff (1987), *Ciclo de Conferencias sobre Problemas Energéticos Nacionales* N° 4/87, Buenos Aires.
- Grinspun, Bernardo (1989), *La evolución de la economía argentina desde diciembre de 1983 a septiembre de 1989* Producciones Gráficas Villa Domínico, Buenos Aires.
- Majul, Luis (1994), *Los dueños de la Argentina II*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Solanas, Fernando (1996), *Yacyretá: crónica de un despojo*, Buenos Aires.
- Storani, Conrado (1984), "La anulación de los contratos petroleros", *Ámbito Financiero*, 27/11.
- Storani, Conrado (1990), *Les doy mi palabra*, Ediciones Astro SA, Buenos Aires.
- Yergin, Daniel (1992), *La historia del petróleo*, Vergara, Buenos Aires.
- Zavaley, Hernán J. y Calleja, Gustavo A. (1989), "Una opinión estatista sobre los contratos de Frondizi", *Ámbito Financiero*, 24/04.

En resumidas cuentas*

45 días de noticias



Archivo RE

Sábat por Sábat

El gran dibujante y periodista recibirá el 30 de agosto el premio Homenaje de la Fundación Nuevo Periodismo Iberoamericano (ver pág. 151)

)

* La elaboración de esta síntesis está bajo la responsabilidad de la dirección de la revista y no se somete a dictamen del referato de **Realidad Económica**.

Esta sección de Realidad Económica pretende reflejar hechos y comentarios de significativa trascendencia producidos en los 45 días que abarca la periodicidad de la revista. Es nuestra intención que se convierta en una especie de "ayuda memoria" para sus destinatarios. Como toda selección, corre el riesgo de caer en arbitrariedades que procuraremos acotar, con la colaboración y sugerencias de nuestros amigos lectores.

OPINIÓN

✓ **FERNANDO FRANCO SJ Y**

OTROS: CARTA DE LOS JESUITAS AL G-8

* “Sres. primeros ministros y presidentes, somos un grupo de jesuitas de diferentes procedencias que, por nuestro trabajo, vocación y opción, acompañamos a numerosos grupos de personas de todo el mundo que viven en la pobreza, privados de sus derechos humanos más elementales. Queremos aprovechar la ocasión que nos brinda su reunión en Escocia para dirigirnos a ustedes, sumando así nuestra voz al clamor de tantos ciudadanos movilizados hoy por todo el mundo, y haciendo nuestra humilde contribución a la masiva petición de que adopten las medidas necesarias para que, de una vez por todas, la pobreza en la que vive una gran parte de la Humanidad pase a la historia. Entendemos que así somos fieles a nuestra misión de promover la justicia que exige la fe que profesamos. Conocemos de primera mano las consecuencias de la pobreza por nuestro contacto con aquellos que sufren sus efectos. La pobreza supone, básicamente, la privación de libertad. Provoca la muerte prematura, el analfabetismo, la enfermedad, la incapacidad para participar y hacerse oír en la esfera pública, el desamparo ante la arbitrariedad de los gobernantes, la violencia, la huida hacia otras tierras. Nace y se agrava con la discriminación de género. Supone no tener acceso a servicios y bienes elementales como la salud, el agua o un entorno físico seguro. Implica la privación de la capacidad de ir eligiendo la vida que nos hace más felices. Como dice nuestro Padre General, ‘la pobreza siempre ha supuesto desgaste y humillación, y también, dificultad para el señorío de

sí mismo y del ejercicio de la solidaridad’ En definitiva, la pobreza deshumaniza y vulnera la dignidad que a cada persona corresponde por ser creados a imagen de Dios. También sabemos que la pobreza no es ajena - más bien al contrario- al inicuo sistema de distribución global de los recursos y a los modos de producir, consumir y relacionarnos con la naturaleza extendidos entre los beneficiarios de dicho sistema. Como nos recuerda Juan Pablo II, ‘los mayores problemas económicos de nuestro tiempo no dependen de la falta de recursos, sino del hecho de que las actuales estructuras económicas, sociales y culturales tienen dificultades en asumir las exigencias de un auténtico progreso’. Por lo anterior, porque es un estricto deber de justicia y verdad impedir que queden sin satisfacer las necesidades humanas fundamentales, y porque hoy más que nunca sabemos que es posible acabar con la pobreza, les instamos a que desde su posición privilegiada impulsen medidas para: aumentar y mejorar la calidad de la ayuda internacional al desarrollo, como expresión del destino universal de los bienes, de la redistribución internacional de la riqueza y del derecho al desarrollo de los pueblos. Dar una solución definitiva y justa al problema de la deuda externa, que tantos países ya han pagado sobradamente y que drena los recursos necesarios para el desarrollo de las personas, porque ‘en muchos casos, estos países son forzados a recortar sus gastos para necesidades vitales, como la alimentación, la salud y la educación, para satisfacer sus deudas con las agencias financieras internacionales y con los bancos. Esto significa que muchas personas están condenadas a condiciones de vida que son una afrenta a la dignidad humana’. Promover un

sistema de comercio internacional centrado sobre el desarrollo humano, teniendo en cuenta que una economía de intercambio no puede seguir descansando sobre la sola ley de la libre concurrencia, pues 'el libre intercambio sólo es equitativo si está sometido a las exigencias de la justicia social'. Avanzar hacia unas instituciones internacionales que favorezcan el desarrollo de los pueblos, garanticen su voz y representatividad y favorezcan la redistribución de los recursos globales.

Nos unimos así al llamado que ya realizó Pablo VI al decir que 'se ha de tener la fortaleza de ánimo necesaria para revisar las relaciones actuales entre las naciones, ya se trate de la distribución internacional de la producción de la estructura del comercio, del control de los beneficios o de la ordenación del sistema monetario'. Impulsar en sus países modelos de desarrollo solidarios y sostenibles, porque la 'civilización del consumo' no es la respuesta a las aspiraciones y potencialidades humanas, no nos hace ser más plenamente humanos, atenta contra el equilibrio ecológico del planeta y no puede dar cabida a los pobres, porque 'no es posible elevar los pueblos pobres adonde están los desarrollados. Si superar la pobreza significara eso, no sería posible superar la pobreza'. Con estas medidas empezaremos a caminar hacia 'un orden mundial basado sobre la genuina solidaridad, donde todos puedan ocupar el puesto al que tienen derecho en el banquete del Reino' y donde las personas pobres no sean un problema, sino sujetos y protagonistas de un futuro nuevo y más humano para todo el mundo. Ustedes, junto con el resto de los gobernantes mundiales, se han comprometido en reiteradas ocasiones a caminar por esa senda. Desde

la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro (1992), hasta la Cumbre sobre el Desarrollo Sostenible, en Johannesburgo (2002); desde la Cumbre de Desarrollo Social, en Copenhague (1995), hasta la Cumbre del Milenio, en Nueva York (2000), son muchos los compromisos que aún están por cumplir. Ya es tiempo de cumplir la palabra empeñada, como se lo están exigiendo sus propios ciudadanos. Están en juego los derechos básicos de mucha gente y, con ellos, la dignidad de todo el género humano." (**Secretario para la Justicia Social de la Compañía de Jesús**; General Curia of the Society of Jesús, 1-07)

✓ "SON TODOS TERRORISTAS"

* "A veces lo previsible del accionar imperial llega a pasmar, cuando no aburre. Pero en el caso de que el instrumento de dicho accionar sea la editora del *Wall Street Journal*, Mary Anastasia O'Grady, lo previsible viene regado de mediocridad, fabulaciones y extrapolaciones que se presentan en forma inconexa, en una ensalada argumental donde se mezclan problemáticas dispares, con el solo objeto de obtener los efectos mediáticos deseados y necesarios. En un contexto de comparaciones delirantes (que solo pueden impresionar a 'ejecutivos' desinformados de la 'gran manzana') y con un lenguaje irrespetuoso, la empleada de Merrill Lynch quiere confundir a los incautos asociando la conflictiva realidad de Oriente Medio con las problemáticas de Latinoamérica. Poseída por el espíritu de la 'Guerra contra el Terrorismo' busca encontrar enemigos a los que combatir en la región. Paradójicamente no cita en ningún momento lo que sí es un denominador común en las políticas intervencionistas de EUA, como lo es la apro-

piación de los recursos naturales de las naciones en 'vías de desarrollo'. Descaradamente acusa al gobierno argentino de tener injerencia en las decisiones judiciales e interpreta, en concordancia con los medios serviles locales, las disposiciones internacionales según su conveniencia coyuntural. Lo que Anastasia no dice es que EUA se ha rehusado a formar parte de la Corte Penal Internacional, y que sistemáticamente solicita 'inmunidad' para que sus tropas puedan cometer 'crímenes de lesa humanidad' en sus múltiples campañas, sin correr el riesgo de ser juzgadas con posterioridad. Por otro lado, en otra de sus infelices comparaciones, intenta asimilar las luchas por la liberación de Latinoamérica con el terrorismo indiscriminado, tratando de sembrar sospechas sobre los gobiernos de la región, insinuando, en los hechos, una proximidad con el terrorismo internacional que sólo se puede interpretar como una campaña previa para justificar futuras acciones mas contundentes. El artículo tiene como objetivo 'oculto' amedrentar a los gobiernos latinoamericanos, instalando la posible acusación de 'connivente con el terrorismo' como arma de coacción y extorsión, estableciendo la sospecha entre distintos gobiernos regionales lo que conlleva algún grado de distanciamiento. (...) Este tipo de artículos, cuyo tono y temática fueran anticipados por esta sección como parte de una operación de gran escala, hacen pensar que el grado de injerencia de EUA en la región está presta a incrementarse. Como antecedentes mediáticos a señalar (y comparar), cabría recordar la campaña que afirmaba la existencia de armas masivas en Irak, falaz afirmación que sirvió para justificar la apropiación por parte de EUA (y aliados) de los recursos energéticos de dicha nación. Es en medio de este cli-

ma enrarecido, y con esos antecedentes, que se deben interpretar en clave discursiva Anastasia, justamente enmarcando la próxima visita de Bush a la Argentina." (**Investigaciones Rodolfo Walsh**, Indymedia Argentina, 12-07)

✓EDUARDO ALIVERTI: "UNA CUESTIÓN DE PAVADAS"

* "Néstor Kirchner dijo que algunos funcionarios deben dejar de 'decir pavadas'. Aludió de esa manera al *off the record* de algún subordinado suyo, que provocó uno de los mayores papelones políticos y periodísticos del año al anunciar que era inminente un aumento a los jubilados. La frase del Presidente tiene dos costados. En uno de ellos, la mención de la palabra 'pavadas' es literalmente adjudicable, en su significante, a la ida de boca de algún ministro o secretario de Estado o vocero o lo que fuere, no interesa. En ese sentido, Kirchner tiene razón al enojarse. Y hasta se justifica que, según se dice en palacio, ande buscando al bocón por todos los rincones, para despedirlo de inmediato. Pero desde una segunda lectura, que apunta al significado y por lo tanto es mucho más amplia, vale interpretar el carácter transitivo de la frase presidencial sin temor a equivocarse: suponer que podría darse un aumento a los jubilados es una 'pavada'. Resultó que en simultáneo con la desmentida del incremento a la clase pasiva, nada menos que desde la calificación de 'pavadas', se difundía que la economía había llegado a su crecimiento más alto en lo que va del 2005, acumulando 30 meses seguidos de suba (o recuperación, que es lo que corresponde decir técnicamente). Salvo para quienes viven en un frasco o para aquellos que no saben o no quieren ver más allá de las narices de su si-

tución personal, la pregunta se cae por un propio peso impresionante, por elemental y por reiterativo: ¿a quiénes y de qué sirve el despegue 'formidable' de la economía, si no es para mejorarle las condiciones de vida a la mayoría de la gente? O en su lugar, o más bien además, ¿cómo se explica que ni siquiera sirva para amortiguar la miseria que ganan los jubilados? Lo único cierto y demostrado hasta el hartazgo es que la economía puede crecer todo lo que quiera y, paralelamente, el reparto de ese crecimiento ser cada vez más injusto. La Argentina ya tiene más de 24 mil millones de dólares de reservas, como producto de lo que no se pagó durante el *default* y de una coyuntura internacional extraordinaria. ¿Con qué se come semejante cifra? Lo dejó claro el Informe de Inflación, dado a conocer el miércoles pasado por el Banco Central: 'Se está aprovechando la coyuntura del sector externo para implementar una política anticíclica de acumulación de reservas por motivos prudentiales. Esta estrategia apunta a reducir la vulnerabilidad externa del país'. Traducción, más o menos rápida pero irrefutable: la plata que estamos juntando es para pagar los vencimientos de la deuda, no para corregir la distribución del ingreso. ¿Pero cómo? ¿No era que la deuda había dejado de ser un problema y que encima iban a venir los chinos para saldar lo que quedaba? No, no era... Era para los tonotolos y para los operadores oficiales. Ojo: estas observaciones de jardín de infantes tampoco deben significar la caída en infantilismos de signo contrario. Nadar en reservas monetarias no quiere decir que deba usarse para tirar manteca al techo. Una estrategia de confrontación terminal con los acreedores externos e internos, de una deuda ilegítima, necesita-

ría de la fuerza y la movilización populares, que no existen. Y provocar un *shock* redistributivo por vía de la recomposición del ingreso de los sectores populares, sin establecer primero -en tanto vivimos en una economía ultraconcentrada en pocas manos- un cambio de paradigma productivo, necesaria de otro tanto. Hay así esas dos situaciones de razonamiento. La de las falacias oficiales, y la del simplismo de las propuestas que se le enfrentan. Situándose hacia el medio de ambas y visto con la inagotable figura del vaso medio lleno o medio vacío, si uno se para por derecha o centroizquierda puede decir tranquilamente que esta gestión fue y va bastante más allá de lo que se esperaba, en la afectación de algunos intereses de los poderosos. Y si se para por izquierda, con lógica igual de apreciable, puede decir que en lo estructural no cambió nada de nada porque el modelo, en cuanto a la distribución de la riqueza, sigue siendo el mismo (que es muy diferente a proponer quijotadas irresponsables). La cuestión es que, aun cuando se considerase que las grandes injusticias sociales no se modifican de la noche a la mañana, y que en consecuencia es dable esperar un poco o bastante más, no cabe tolerar que esa esperanza sea reemplazada por el engaño. Si se dice que el crecimiento económico todavía no puede ser usado para mejorarle la vida a la gente o aumentarles a los jubilados, al mejor estilo neoliberal, se puede no estar de acuerdo, pero es una visión que, en lo 'técnico', es capaz de sostenerse. Pero si se dice que no hay plata, cuando plata es lo que sobra, y que aumentarles a los jubilados es entonces 'decir pavadas', la pavada acaba de decir la presidenta Kirchner." (Página 12, 25-07)

☛ POLÍTICA

✓ SUÁREZ MASON

* “Guillermo Suárez Mason, alias ‘Pajarito’, murió ayer en el Hospital Militar Central a los 81 años de un paro cardíaco, luego de ingresar el viernes por una hemorragia digestiva. Fue uno de los jefes más temibles de la dictadura de 1976. Su foja de servicios describe, como en tantos otros casos, la de un militar que ocupó lugares donde la línea de la vida y de la muerte se confundían. Y en todos los casos, la impiedad contra los ciudadanos fue la constante en los destinos de este hombre que supo estar en todas las rebeliones militares del siglo XX. El crimen y la degradación por negocios fueron, también, su horizonte. Siendo teniente del Ejército de infantería, participó en el alzamiento contra Juan Perón en 1951, alineado con el general Benjamín Menéndez. Se asiló en Montevideo para evitar la prisión y desde allí conspiró contra el peronismo. En setiembre de 1955, tras el golpe que volteó a Perón fue recibido con honores por sus jefes militares, entre ellos el general Pedro E. Aramburu. Su antiperonismo y anticomunismo visceral lo emparentó con golpistas como Juan Carlos Onganía (1966) y, luego, de la misma promoción de Jorge Videla y Roberto Viola ascendió a los escalones más altos del Ejército para la preparación del golpe militar más trágico de nuestra historia, en marzo de 1976.” (*Clarín*, 22-06)

✓ CAVALLO PROMETE VOLVER A LA POLÍTICA

* “El ex ministro de Economía Domingo Cavallo anunció ayer que volverá a insertarse en la vida política argentina. ‘Decidí volver a la Argentina

a luchar por mi patria, por mi gente, por mis ideas’, comentó el ex funcionario a Radio Mitre.” (*La Nación*, 24-06)

✓ GUILLERMO PATRICIO KELLY

* A los 82 años falleció en la ciudad de Buenos Aires el militante de la Alianza Libertadora Nacionalista y provocador mediático Guillermo Patricio Kelly. Con un pasado político ligado a la derecha justicialista, “en los años setenta participó de los enfrentamientos virulentos entre peronistas ortodoxos y de izquierda. Fue en esos tiempos en que se lo consideró como un supuesto agente reclutado por el Mossad, el servicio secreto israelí, porque mostraba una ruidosa y apasionada simpatía por la persecución de nazis en estas tierras, como le prometió a Simón Wiesenthal en muchos de sus viajes posteriores a Israel.” (*Clarín*, 2-07)

✓ MOYANO A LA CABEZA DE LA CGT

* “Veinticinco de los treinta y tres gremios que integran el consejo directivo de la CGT eligieron ayer a Hugo Moyano como único jefe de la central sindical por los próximos tres años. Los otros ocho sindicatos que se oponen a la designación del camionero no participaron del encuentro. ‘Tengo muchos defectos pero al menos una virtud, siempre voy a defender a ultranza los intereses de los trabajadores y jamás voy a traicionar al movimiento obrero’, fueron las primeras palabras de Moyano ante los dirigentes que acaban de consagrarlo. Poco después, fue a visitar al presidente Néstor Kirchner a la Casa Rosada.” (*Clarín*, 7-07)

* “En el acto de su asunción como

único jefe de la CGT, Hugo Moyano encontró la forma de preservar su buena relación con Néstor Kirchner sin resignar la pelea por mejoras salariales al dirigir sus críticas sólo a Roberto Lavagna. Algún funcionario del Gobierno, junto a los empresarios, pretende hacernos creer que los aumentos de salarios producen inflación; es mentira; los que producen inflación son los formadores de precios y ahí es donde hay que controlar', afirmó el camionero en una obvia alusión al ministro de Economía." (*Clarín*, 15-07)

* "La vocera del 'grupo de opinión' opositor al camionero Hugo Moyano, Susana Rueda, confirmó que los dirigentes de los grandes gremios de servicios y del industrial sindicato mecánico (SMATA) renunciaron a partir de ayer a sus cargos en el consejo directivo de la central obrera. Se trata de sólo seis gremios sobre 33 que integran el Consejo Directivo de la CGT, aunque son poderosos en cuanto a la cantidad de afiliados que nuclean porque representan a la rama de los servicios, como el comercio, los trenes y la sanidad." (*El Tribuno -Salta-*, 20-07)

✓LOS MUCHACHOS PERONISTAS

* "El presidente Néstor Kirchner dio anoche una definición conceptual tajante sobre el modelo político argentino. 'En el peronismo se terminó un ciclo', dijo ante un calificado grupo de periodistas extranjeros. Fue en respuesta a una pregunta sobre la interna del PJ, que lo enfrenta al duhaldismo. 'Esto me puede provocar la expulsión de mi partido', ironizó, y agregó: 'Lo deseable es que se avance hacia un sistema en el que haya dos o eventualmente tres fuerzas, pero en donde queden demarcadas la derecha y la izquierda.' " (*Clarín*, 7-07)

* "La 'dureza' del lanzamiento de Cristina en La Plata confirma la ruptura de Kirchner con Duhalde. Con enfoques diferentes, la mayoría de los diarios nacionales hace foco en el Teatro Argentino, donde la primera dama arrancó la campaña con el respaldo de la Rosada y 13 gobernadores. Los títulos principales de las secciones políticas de los matutinos coinciden en instalar el lanzamiento de la candidatura de Cristina Fernández de Kirchner a senadora nacional por la provincia de Buenos Aires con un discurso 'duro', que tuvo como destinatario a Eduardo Duhalde, a quien, sin embargo, no nombró." (*Total News*, 8-07)

* "El radicalismo bonaerense, encabezado por la diputada Margarita Stolbizer, sumará hoy su impugnación judicial a la presentación de dos listas peronistas en la provincia de Buenos Aires, con el argumento de que se trata de una 'violación flagrante a la Constitución Nacional'. Así lo confirmaron fuentes del radicalismo, quienes destacaron que si bien la presentación buscará el mismo objetivo que la planteada el lunes pasado por el socialismo -esto es evitar la presentación de dos listas- en este caso se centrará en un planteo de inconstitucionalidad." (*La Nación*, 13-07)

* "La provincia de Buenos Aires se consolida como el lugar más caliente de la pelea electoral y el Presidente está lejos de ignorar ese escenario que tiene a su esposa como candidata a senadora. En un acto en la Casa Rosada, Néstor Kirchner le respondió a Hilda "Chiche" Duhalde, principal adversaria de cara a octubre: 'Alguien dijo que la provincia de Buenos Aires no se alquila, como si la Provincia tuviera dueño.' " (*Total News*, 27-07)

✓MADRES

* “Los cuerpos de tres mujeres desaparecidas durante la dictadura militar fueron hallados en la provincia de Buenos Aires. Uno es el de Azucena Villaflor de Devicenti, primera presidente de Madres de Plaza de Mayo, secuestrada en la Escuela de Mecánica de la Armada (ESMA) por un grupo de tareas integrado por Alfredo Astiz. Los otros cadáveres corresponden a Esther Ballestrino de Careaga y a María Eugenia Ponce de Bianco, cofundadora de Madres. Con Villaflor, las tres fueron señaladas por Astiz en la iglesia de la Santa Cruz, en San Cristóbal, hace 28 años. (...) Sus cuerpos fueron encontrados enterrados como NN en el cementerio de General Lavalle.” (*Clarín*, 8-07)

* “Las Madres de Plaza de Mayo reivindicaron ayer su lucha de casi tres décadas al recibir los restos de tres de sus primeras integrantes, secuestradas y asesinadas por la dictadura, como ocurrió con sus hijos. (...) Desde ayer, los restos de Ballestrino de Careaga y Ponce de Bianco descansan en el jardín de la iglesia que las albergó cuando comenzaron la búsqueda de sus hijos secuestrados (...)”. Un millar de personas se acercaron hasta la iglesia de la Santa Cruz para rendir su homenaje a estas mujeres luchadoras (*Clarín*, 25-07)

✓PRIMER MONUMENTO AL “CHE”

* “Con pequeños aportes personales de bronce, como granitos de arena al decir de su creador, el escultor argentino Andrés Zernerer, trabajará en una estatua a Ernesto Che Guevara, la primera en su país natal. En declaraciones a Prensa Latina, resaltó que hace un mes emprendió la materialización de la idea y desde hace dos semanas inició la recolección de bron-

ce aportado por la gente, pues quiere que así sea, sin organizaciones políticas, instituciones o empresas. Prefiere, remarcó, que la contribución sea bien simple, preferentemente llaves de bronce que cualquiera tiene en alguna gaveta de la casa, para que sea mayor la participación popular, ya que se necesitan casi tres mil kilos para la estatua de cuatro metros de altura que se propone. Zernerer, porteño de 32 años, explicó que con esa curiosa iniciativa ya recogió más de 100 kilos del metal, debidamente registrados.” (*Prensa Latina -Cuba-*, 12-07)

✓PROBLEMAS CON EL URUGUAY

* “Una gestión de la Argentina ante organismos internacionales -como el Banco Mundial-, que logró frenar inversiones por 1800 millones de dólares en el Uruguay para la construcción de dos polémicas plantas, causó malestar en Montevideo y podría transformarse en el primer choque entre dos gobiernos amigos. En la cancillería argentina dicen que no se trata de un planteo político o económico, sino, simplemente, de la defensa del medio ambiente, tal como lo establece el artículo 41 de la Constitución. El Gobierno aduce que el Uruguay se niega a hacer el estudio del impacto ambiental de esas fábricas de pasta celulósica, que podrían contaminar a la Argentina. (...) El mes pasado, los funcionarios uruguayos cancelaron de modo unilateral una reunión con representantes de nuestro país para poner en marcha una comisión mixta para evaluar el impacto ambiental de las plantas, con la participación de miembros de universidades públicas de las dos naciones, tal como acordaron el 5 de mayo los presidentes Kirchner y Tabaré Vázquez.” (*La Nación*, 14-07)

✓KATZ NO QUIERE A BUSH

* “El intendente de Mar del Plata, Daniel Katz, fue concluyente. El hombre que está al frente de la ciudad que organizará la Cumbre de las Américas en noviembre opinó sobre uno de los invitados centrales que tendrá ese encuentro: el presidente George Bush. ‘Es el tipo más desagradable del mundo’, dijo Katz para luego fundamentar su opinión en que la guerra contra el terrorismo genera rechazo en gran parte de la población mundial. A su vez, aseguró que el presidente de los EUA vendrá acompañado de un portaviones que se instalará frente a las costas marplatenses. El jefe comunal mostró su malestar por lo que cree será un despliegue preventivo armamentístico y de logística de seguridad, que ‘terminará por romper la calma, además de ser invasivo’.” (*Infobae*, 14-07)

✓AMIA: 11 AÑOS

* “El Presidente (Néstor Kirchner) responsabilizó a los gobiernos que lo antecedieron por haber evitado el esclarecimiento del acto terrorista. Y a la conducción de la comunidad judía por no ‘haber levantado la voz más fuerte en épocas de oscuridad’. Hubo duros discursos de los familiares responsabilizando a Carlos Menem y a Carlos Corach, entre otros.” (*Página 12*, 19-07)

✓RENunció EL MINISTRO DE JUSTICIA

* “Alberto Iribarne asumió este mediodía como ministro de Justicia. El ex secretario de Seguridad reemplazó a Horacio Rosatti, que presentó su renuncia anoche ‘por razones personales’, según dijo. El flamante ministro juró en su nuevo cargo en un acto que se realizó apenas antes de las 12 en

el Salón Blanco de la Casa Rosada. Así se convirtió en el tercer ministro de Justicia del gobierno de Néstor Kirchner. Se trata del único ministerio que cambió de manos durante su mandato, que ya lleva más de dos años. Iribarne llegó al gobierno junto con Rosatti el 25 de julio de 2004, después de que el presidente echara al entonces ministro de Justicia Gustavo Beliz. La suerte de Rosatti parecía echada desde el momento en que no aceptó ser candidato a diputado por el PJ en Santa Fe.” (*La Razón*, 26-07)

✓TELESUR

* “Coincidiendo puntualmente con el 222 aniversario del nacimiento del libertador Simón Bolívar, la Televisora del Sur, TeleSUR, inició sus transmisiones el domingo 24 de julio. Respaldata financieramente por los gobiernos de Venezuela (51%), la Argentina (20%), Cuba (19%) y el Uruguay (10%), la emisora pretende convertirse en una especie de Al-Yazeera latinoamericana que libere a la población del sub-continente del yugo de cadenas estadounidenses como CNN y Univisión. Su señal con contenidos noticiosos, reportajes políticos, entrevistas y rondas de discusión, será recibida en el Continente Americano y la región del Caribe, así como en el norte de África y Europa Occidental. (...) Cinco días antes del inicio de transmisiones de TeleSUR la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó una enmienda que autoriza nuevas transmisiones de radio y televisión para Venezuela. (...) Los responsables de la emisora insisten en que ésta no será un arma para impulsar modelos o procesos políticos en el continente. El periodista uruguayo-venezolano, Aram Aharonian, responsa-

ble del lanzamiento de Telesur, dijo que la emisora será una herramienta para la integración de los pueblos latinoamericanos y para expresar su diversidad." (*Deutsche Welle* -Alemania-, 26-07)

✓ LA MASACRE DE LOS PALOTINOS

* "Los tres sacerdotes y dos seminaristas palotinos asesinados en la iglesia de San Patricio el 4 de julio de 1976 podrían convertirse en las primeras víctimas de la represión ilegal de la última dictadura en ser declarados beatos y hasta santos. El arzobispo de Buenos Aires, cardenal Jorge Bergoglio, acaba de autorizar el inicio del proceso de canonización que deberá determinar -luego de enjundiosos estudios en Buenos Aires y en El Vaticano- si los religiosos murieron como mártires. (...) Los curas fueron sorprendidos mientras dormían por un grupo de tareas. Eran cuatro hombres a bordo de un Peugeot negro. Primero, los religiosos fueron atados y golpeados. Luego, todos fueron fusilados por la espalda. Algunos de ellos recibieron más de setenta balazos. Nunca hubo una investigación judicial seria, a pesar de que la dictadura admitió que los asesinos podrían ser grupos militares 'salidos de control'." (*Clarín*, 29-07)

✓ UCR BONAERENSE: ALFONSÍN CONDUCCIÓN

* "La diputada Margarita Stolbizer reconoció anoche el triunfo de Raúl Alfonsín en la interna del radicalismo bonaerense, con lo que quedó destrabada la situación de indefinición que caracterizó la jornada, en la que ambos sectores se adjudicaron la victoria mientras que la junta electoral no ofreció datos oficiales concluyentes. Con

el triunfo, Alfonsín queda posicionado para cristalizar su aspiración de presidir la UCR por cuarta vez, aunque le costó más de lo esperado." (*Página 12*, 2-08)

✓ AMIA: GALEANO FUERA

* "Desde las 12.13 de ayer, Juan José Galeano ya no es juez. El magistrado federal que tuvo diez años a su cargo la investigación del atentado a la AMIA, el hecho terrorista más grave perpetrado en la Argentina, fue destituido por el Jurado de Enjuiciamiento con el voto unánime de sus miembros. El cargo que definió la remoción de Galeano por mal desempeño fue el pago "oculto e ilegal" de 400.000 dólares al desarmador de autos Carlos Telleldín para que cambiara su declaración en la causa y comprometiera a un grupo de policías bonaerenses. Todos los miembros del Jurado coincidieron en que el juez fue responsable de esta transacción ilegal." (*La Nación*, 4-08)

✪ ECONOMÍA

✓ EN EL FONDO SIGUEN PIDIENDO AJUSTE

* "El jefe de Gabinete, Alberto Fernández, reclamó ayer a las autoridades del Fondo Monetario Internacional (FMI) que no pidan más ajustes, porque la situación económica se regularizó y se superó la crisis. 'En la Argentina de hoy hay un crecimiento del ocho por ciento con una deuda regularizada, por eso no se entiende que el FMI pida más ajustes', explicó Fernández. El Jefe de Gabinete agregó que cuando Argentina estaba en *default* con mucha más incertidumbre, se admitió destinar hasta un tres por ciento del superávit fiscal para pagar la deuda, pero en este momento y con

un ocho por ciento de superávit, no parece razonable que se pida más.” (*La Nueva Provincia* -Bahía Blanca-, 27-06)

* “La Argentina ya canceló el 22% de la deuda que tenía con el FMI en diciembre de 2001. En aquel momento sumaba 14.346 millones de dólares y ahora está en 11.227 millones de dólares, según informó ayer el propio organismo. La reducción fue de 3.119 millones de dólares. En tres años y medio -y desde el estallido de la crisis- la Argentina le pagó al Fondo 4.500 millones de dólares por vencimientos de capital y otros 2.200 millones por intereses.” (*Clarín*, 28-06)

✓JUBILADOS

* “Al millón de jubilados que se beneficiarán con el subsidio de 30 pesos mensuales a partir de este mes, se sumará en los próximos meses un aumento del 10 por ciento en el valor del bolsón de alimentos que reciben 450 mil pasivos excluidos de la ayuda anunciada ayer. También tendrán la opción de cobrar en efectivo en vez de en especies, según les convenga.” (*Página 12*, 5-07)

* “El gobierno nacional oficializó ayer la prórroga, por un año, del mantenimiento en el 7% del porcentaje del aporte que realizan los trabajadores inscriptos en el sistema jubilatorio de capitalización. ‘El Gobierno resolvió mantener este 7% como una forma de no afectar los ingresos mensuales de la parte de la población que está dentro de este sistema’, declaró ayer el ministro de Trabajo, Carlos Tomada. (...) Cabe consignar que para quienes están inscriptos en el régimen de reparto el aporte es del 11%. Tomada agregó que el gobierno determinó que el personal diplomático, de Justicia, docente y científico volverán paulati-

namente al aporte equivalente al 9% de su salario, a partir del 1º de julio y el 11%, a partir del 1º de octubre. Respecto de estos últimos sectores, el ministro de Trabajo dijo ayer que ‘la suba de aportes será destinada a un fondo específico -del régimen público de reparto- para poder cumplir con el pago de jubilaciones por el 82 por ciento móvil (respecto de los ingresos de quienes están en actividad) que nos hemos comprometido en restablecer para este personal.’” (*Los Andes* -Mendoza-, 12-07)

✓LA UE REDUJO ARANCELES PARA PRODUCTOS PESQUEROS

* “La Secretaría de Agricultura de la Nación, la Subsecretaría de Pesca, y la representación argentina ante la Comunidad Europea, celebran que Argentina haya obtenido significativas reducciones arancelarias para los productos pesqueros con ese destino, principal receptor de nuestras exportaciones, hecho con el que se da por terminado con la incertidumbre respecto del vencimiento de la vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de ese mercado.” (*ExportaPymes*, 13-07)

✓RESERVAS: NO HAY COLCHÓN QUE AGUANTE

* “La meta que explicitó el 30 de mayo último el titular del Banco Central, Martín Redrado, decía que las reservas en dólares llegarían a 24.000 millones al cierre de este año. Pero las fuertes compras de las últimas semanas (con plata del propio BCRA y del Gobierno nacional) acortaron sensiblemente los tiempos. Ayer, tras otra fuerte compra de 84,7 millones, las reservas llegaron a los 24.138 millones. Es decir que la meta se alcanzó, y su-

peró, cinco meses antes de lo previsto." (*Clarín*, 21-07)

✓SANTA CRUZ REPATRIÓ EL DINERO

* "El presidente Néstor Kirchner reivindicó ayer la repatriación de los fondos de Santa Cruz y embistió con dureza contra Domingo Cavallo y Ricardo López Murphy, opositores del primer mandatario e ideológicamente en la vereda de enfrente en temas económicos. (...) En uno de sus discursos más duros a la hora de replicar críticas, Kirchner habló así al improvisar un mensaje que tuvo varios párrafos que sonaron a revancha durante el acto en que el gobernador santacruceño, Sergio Acevedo, informó en esta capital sobre la decisión de traer al país los 521 millones de dólares. (...) De las nueve provincias que recibieron los Bonos de Consolidación de Regalías de Hidrocarburos que Carlos Menem y Domingo Cavallo autorizaron emitir en 1992, La Pampa y Santa Cruz resultaron ser las que menos se endeudaron nominalmente con posterioridad. Con esos bonos, representativos de 594,6 millones de dólares, Santa Cruz compró acciones de YPF Clase A a 19 pesos/dólar por acción, papeles que luego vendió a más del doble de su valor para hacerse del grueso de los dólares que transfirió al exterior. Según datos de la Secretaría de Programación Económica, Mendoza fue el distrito que más fondos cobró por regalías mal liquidadas (alrededor de 617 millones de dólares). No obstante, después de diez años -a fines de 2003- su deuda había crecido a 2.863 millones de pesos, casi 200 por ciento. En este aspecto, el distrito que peor utilizó estos bonos fue Neuquén, ya que, según

los datos oficiales percibió 614 millones de dólares y a fin de 2003 acumulaba una deuda de 1.582 millones de pesos, 722 por ciento aún por encima del pasivo de 1996." (*Río Negro*, 2-08)

✓PLAN FÉNIX II

* "El Plan Fénix, una propuesta formulada en septiembre de 2001, en plena crisis -pero con la Convertibilidad vigente-, por docentes e investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, atraviesa una etapa de reformulación o segundo lanzamiento para adaptarlo a la etapa actual, pero manteniendo la fórmula básica de 'desarrollo con equidad'. Al efecto, sus mentores organizaron unas jornadas cuyo capítulo inicial se concretó anoche en el salón Jorge Luis Borges de la Biblioteca Nacional. Iba a estar presente el presidente Kirchner, quien no fue pero a cambio envió una calurosa carta de apoyo, entregada por su representante en el acto, el ministro de Educación Daniel Filmus." (*Clarín*, 3-08)

✓INFLACIÓN JULIO

* "Con alivio, el Gobierno recibió ayer la confirmación de que la inflación de julio fue del 1% y se ubicó por debajo de la mayoría de los pronósticos privados, que hablaban de un alza superior, e incluso de algunas proyecciones que sostenían que treparía al 1,5 por ciento. Aunque fue menor a la esperada, el alza de julio constituye la tercera suba consecutiva." (*La Nación*, 4-08)

EMPRESAS

✓SUBEN LAS GANANCIAS

* “Las ganancias de las empresas grandes del país crecieron un 53 por ciento respecto del año anterior. Es la conclusión a la que llegó un estudio del equipo de economistas del Banco Río. ‘Según una muestra de las 100 mayores compañías admitidas a cotizar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, el resultado neto de las mismas, a marzo de este año, acumulaba 5.248 millones de pesos, contra 3.427 millones de igual período de 2004’, señala el estudio.” (*Clarín*, 26-06)

✓LOS SINDICATOS ACUERDAN APORTES

* “En una buena cantidad de convenios de trabajo firmados en los últimos meses los empresarios acordaron con los sindicatos hacer contribuciones temporarias o permanentes a los sindicatos. Y también pactaron que se descuenta un porcentaje del sueldo de los trabajadores alcanzados por esos convenios a favor del sindicato. Por ejemplo, en el convenio de los empleados de la industria del vidrio se contempla una contribución patronal al sindicato del 3% de los sueldos. A su vez, cada trabajador tendrá un descuento del 2% del sueldo con destino al sindicato durante el período de vigencia del convenio. Esto no significa que esos trabajadores queden afiliados al sindicato. Sino que aportan ‘en forma solidaria por resultar beneficiados por el convenio’, según los asesores sindicales. Ese descuento no se aplica a los trabajadores que ya están afiliados al sindicato y que aportan la cuota sindical.” (*Clarín*, 5-07)

✓MULTAS

* “En su primera jornada en Buenos Aires, después de su paso por China,

el ministro Lavagna convocó en primeras horas de la mañana de ayer a una conferencia de prensa para anunciar una serie de medidas que se presumían relacionadas con la, ahora crucial, lucha contra la inflación. Sin embargo, fiel a su estilo el ministro de Economía sorprendió con el anuncio de una sanción millonaria que no deja de estar vinculada con la inflación y busca generar un golpe de efecto ejemplificador entre empresarios. Lavagna anunció que las cuatro empresas que controlan el mercado del oxígeno medicinal deberán pagar una multa que supera los 70 millones de pesos por prácticas prohibidas en sus políticas de precios.” (*Los Andes - Mendoza*, 19-07)

* “El Gobierno dispuso ayer la mayor sanción de la historia doméstica por violación de la competencia leal: multó con \$ 309,2 millones a las cuatro productoras nacionales de cemento por considerar que acordaron el reparto de la participación de mercado. ‘La medida es lo suficientemente importante en sí como para encuadrarla en la coyuntura de la inflación, pero está vinculada, porque apunta al perfeccionamiento del mercado, que trae precios más eficientes, y eso impacta en el costo de vida’, dijo el secretario de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía, Leonardo Madcur.” (*La Nación*, 27-07)

✓PYMES EN LA RED

* “El ministro de Economía, Roberto Lavagna, lanzó hoy el programa PYMES en la Red, que permitirá que unas ocho mil pequeñas y medianas empresas cuenten con soluciones informáticas integrales a su medida en el próximo año y medio. Lavagna señaló que la inversión para la instrumentación del plan será de unos 200

millones de pesos en programas para la creación y consolidación de microemprendimientos, de apoyo a la reestructuración empresarial y en subsidio de tasas. El titular de la cartera económica destacó que en este programa 'el Estado no compra ni licita nada, sino que articula entre las empresas proveedoras y las pymes, en un concepto diferente al Estado invasivo y al Estado ausente' que la Argentina tuvo en las últimas décadas. Lavagna subrayó también que este plan es la continuación del programa Mi PC, el cual permitió que en el último año la expansión de equipamientos informáticos creciera un 98 por ciento. De acuerdo con lo expresado por el ministro, el programa PyMEs en la Red permitirá equipar a unas dos mil empresas en lo que queda del año y a otras seis mil en el 2006." (*La Capital* -Rosario-, 29-07)

📍 CAMPO

✓ COOPERATIVISMO

* "La Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) inauguró ayer en el Chaco una nueva planta de acopio de granos, y hará lo mismo con una segunda el mes próximo en Santiago del Estero. Ambas obras demandaron una inversión cercana a los 30 millones de pesos, aunque no sea éste el dato más relevante. La novedad es que esta entidad, una sobreviviente al cierre de muchas cooperativas, vuelva a expandirse. Y que lo haga hacia el Norte del país, donde hasta ahora no tenía presencia. (...) Con 75 años, ACA es una cooperativa de segundo grado que logró sobrevivir a las crisis. (...) Actualmente agrupa a 191 cooperativas y opera con unos 95.000 chacareros. Es la sexta exportadora de granos del país. En 2004, facturó US\$

1.500 millones." (*Clarín*, 27-06)

✓ LECHE

* "Preocupado por la inflación, el Gobierno avanzó contra uno de los sectores que amenazan con subir sus precios. Ayer anunció un aumento de las retenciones a las exportaciones de leche del 5 al 15 por ciento, y un alza de las de quesos del 5 al 10. La medida busca achicar los márgenes de ganancia de los envíos al exterior para reorientar el negocio hacia el mercado interno. Sin embargo, la acción no alcanzaría para neutralizar los ajustes: las empresas líderes del mercado están retocando sus listas con incrementos del 3 al 5 por ciento. (...) El Gobierno considera que la suba de las retenciones achicará las ventas al exterior, por lo que las industrias ya no estarán dispuestas a pagarle al tambero 54 centavos el litro de leche y presionarán para que baje. En consecuencia, no deberían subir los precios a los consumidores." (*Página 12*, 23-07)

✓ ARGENTINA MANDA FRUTA

* "La Argentina exportó 949.678 toneladas de fruta fresca por 478,9 millones de dólares en el primer semestre del año, con un aumento del 35 por ciento en volumen y del 28 en divisas en relación con igual período de 2004. Según datos difundidos hoy por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), se exportaron 225.902 toneladas de manzanas por un valor de 105,9 millones de dólares. Los principales destinos de estas ventas fueron Rusia y Holanda con 62.795 y 30.325 toneladas, respectivamente." (Univisión -Estados Unidos-, 26-07)

INDICES

✓CRECE LA ECONOMÍA

* “La producción industrial creció 7,2 por ciento en el primer semestre respecto de igual período de 2004, según informó hoy el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). Este resultado estuvo impulsado por una expansión de 8,3 por ciento durante el segundo trimestre frente al mismo período del año anterior. A su vez, durante junio la actividad subió 6,4 por ciento en relación con igual mes del año pasado pero cayó 0,5 por ciento con respecto a mayo de 2005, en términos desestacionalizados.” (*La Voz del Interior* -Córdoba-, 19-07)

* “La economía eludió temporalmente la meseta y, en contra de todos los pronósticos, volvió a crecer a tasas de dos dígitos, algo que no ocurría desde noviembre pasado. En mayo, el nivel de actividad creció un 10,5% respecto del mismo mes de 2004. En relación con abril, el alza fue del 0,6% en términos desestacionalizados. Además, el Gobierno revisó al alza el registro de ese mes: lo elevó hasta el 10,1% de expansión desde el 9,8% difundido un mes atrás. De esta manera, la economía acumula una suba del 9% en los primeros cinco meses del año, según el estimador mensual de actividad económica (EMAE), un indicador que adelanta el desempeño del producto bruto interno y que ayer difundió el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec).” (*La Nación*, 21-07)

✓AHORRO Y SALARIO MEDIO

* “Sólo el 37 por ciento de la clase media argentina tiene capacidad de ahorro, para lo cual destina el 11 por ciento de sus ingresos, y prefiere invertir en bienes de capital o en moneda extranjera que atesora en su vi-

vienda, de acuerdo con un estudio privado difundido ayer. La investigación realizada por American Express sobre la clase media y el ahorro se efectuó entre 300 ahorristas por vía telefónica, con el objeto de conocer las características, conductas y motivaciones del ahorrista de ese estrato social que guarda sus ahorros en el hogar. Del informe de American Express surge que el 37 por ciento de la clase media argentina tiene capacidad de ahorro, con predominio del sexo femenino (55%) y del sector ABC1/C2 (59%), mientras el 63 por ciento restante no la tiene.” (*La Nueva Provincia* -B. Blanca-, 14-07)

* “El salario promedio de la economía se ubicó en mayo en 720 pesos, un 6,6% inferior a los 771,73 pesos del precio de la canasta básica total (CBT) que mide la línea de pobreza para una familia tipo, según los datos del INDEC. El organismo informó que en diciembre de 2004, el sueldo promedio de la economía era de 657 pesos. Este dato, ajustado por el incremento del 9,5% en el índice de salarios del período enero-mayo, actualiza el salario promedio en 720 pesos. En cambio el ingreso promedio -teniendo en cuenta además de los asalariados a los patrones y a los cuenta-propistas- era a fin de año de 677 pesos. Entre diciembre del 2004 y el mismo mes del 2003, el sueldo promedio subió 10,23%. Como en ese período la inflación fue del 6,1%, los salarios ganaron la carrera, aunque todavía están 15% por debajo del poder adquisitivo de 2001. El informe realizado en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se conoce en medio del cruce entre el ministerio de Economía y la CGT acerca de la incidencia de los aumentos salariales en la inflación.” (*Clarín*, 23-07)

☛ SOCIEDAD

✓ TRABAJO INFANTIL

* “Funcionarios de los gobiernos nacional y porteño coincidieron hoy en que el aumento del trabajo infantil se debe a condiciones de ajuste en la economía, que arrojó a generaciones de adultos al desempleo, y al uso de niños bajo sometimiento en circuitos clandestinos. El último informe de la Comisión Nacional para la Erradicación del Trabajo Infantil (CONAETI) y UNICEF reveló un crecimiento en Argentina de 600 por ciento, en siete años, de niños dedicados a tareas laborales, lo que eleva la cifra a 1.500.000, la mitad en situaciones de mendicidad. En la ciudad de Buenos Aires, donde el gobierno tras cinco años de gestión difundió postergados planes de asistencia, casi 3.500 niños viven en las calles, muchos de ellos durmiendo en estaciones de trenes y subtes.” (*La Capital* -Rosario-, 9-05)

✓ SIGNIFICATIVO CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN CARCELARIA

* “El número de presos en cárceles federales aumentó casi un 44% en los últimos cinco años, un ritmo nueve veces superior al crecimiento de la población. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) difundidos este lunes, en 1999 había 36.398.577 habitantes en nuestro país y un lustro después, en 2004, esa cifra trepó a 38.226.051 personas. En ese mismo lapso, los detenidos en prisiones nacionales pasaron de 6.767 a 9.738 (43,9%), de los cuales 4.975 son procesados (51%), es decir reos que no han sido condenados en juicio. Entre 2002 y 2003, la población carcelaria total -incluye a las prisiones provinciales- subió de

44.960 a 51.998 (15,6%) y los expertos la estiman hoy en 60.000. El juez de Ejecución Penal Sergio Delgado precisó que una de las razones para que se produzca ese incremento ‘es que en el país viene aumentando, en promedio, la pena que se da a los condenados’.” (*Argenpress*, 5-07)

✓ POBRE EDUCACIÓN ...

* “En la Argentina, a los más pobres les cuesta más llegar a la universidad: seis de cada diez chicos que ingresan en ella provienen de los sectores sociales medio y alto. Y les cuesta más egresar de ella: el 78% de los graduados pertenece a estos niveles socioeconómicos. (...) Según estadísticas de doce países del continente -recogidas por el Sistema de Información de Tendencias Educativas en América Latina (Siteal), de la Unesco-, la mayor parte de los que acceden a la educación superior pertenece al 40% de los hogares con mayores ingresos familiares, con la excepción del Uruguay. (...) Los estudiantes pasaron de 1,6 millones en 1970 a los actuales 8 millones, que asisten a más de 800 universidades y unos 4.000 institutos. Se ha convertido, además, en un sistema fuertemente ‘privatizado’: el 60% de las universidades y la mitad de los institutos terciarios del continente son privados. En este aspecto, la Argentina comparte con el Uruguay una particularidad: la existencia de un sistema público y gratuito de universidades, que concentra a la mayoría de los estudiantes.” (*La Nación*, 14-07)

* “Se conocieron los resultados de PISA 2003, pruebas internacionales de evaluación que rinden 250 mil estudiantes de distintas partes del mundo. La educación, en el ámbito mundial, está encabezada por los países

escandinavos y asiáticos. En el mapa educativo, la Argentina ni siquiera figura... porque no compite. Sucede que durante la gestión de Graciela Giannettasio al frente de Educación, la entonces funcionaria resolvió que el país no participara de las pruebas, argumentando 'limitaciones presupuestarias y dificultades operativas'. Aunque, podría haber sido influida por los lamentables resultados de las pruebas de 2001. Margarita Poggi, directora nacional de Evaluación, anticipó que el ministro Daniel Filmus ya dio instrucciones para volver a participar de la evaluación. Las nuevas evaluaciones están programadas para finales de 2006." (*La Razón*, 28-07)

✓LITA DE LAZZARI

* "Cómo estará la Argentina, para que la nota más peligrosa de CQC sea el cumpleaños de Lita de Lazzari", presentó Mario Pergolini el informe del 'pelado' Guillermo López. (...) El notero de CQC (Canal 13, jueves a las 23) esperaba en la puerta de la casa de Lita con una torta de cumpleaños, y aprovechaba la ocasión para entrevistar a algunos de los invitados a la fiesta, entre ellos, el ex intendente de Escobar, Luis Patti. Obviamente, las preguntas apuntaban a tantear la cercanía ideológica de estos personajes con la homenajeadada, cosa de la que no quedó la menor duda cuando una de las invitadas, una paqueta señora con peinado de peluquería, sostuvo, sin que le temblara la voz, que, efectivamente, tal como lo había dicho tantas veces la propia Lita en su ciclo radial, muchos de los desaparecidos durante la dictadura militar se encontraban 'paseando por Europa'. El clima festivo cambió rápidamente cuando un grupo de señores con actitud de guardaespaldas (cuanto menos), atacaron a los puños al notero y

al camarógrafo, invitándolos gentilmente a que se fueran del lugar." (*Clarín*, 30-07)

✓50 AÑOS DEL INSTITUTO BALSEIRO

* "Hoy se cumplen 50 años del inicio de actividades académicas en el Instituto Balseiro, una de las naves insignia de la investigación aplicada de la Argentina. A lo largo de este medio siglo, en estrecha amalgama con el Centro Atómico Bariloche y con el aval académico de la Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo), el Balseiro se ha forjado prestigio y reconocimiento tanto nacional como internacional. Esto es fruto de la cohesión en los criterios de calidad y excelencia que fueron inspirados por su creador y primer director, el doctor José Antonio Balseiro, fallecido a temprana edad (42) y cuando todavía se esperaba mucho de él. (*Los Andes -Mendoza-*, 1-08)

✓PREMIO INTERNACIONAL PARA SÁBAT

* "Es raro que un tipo que desdén las palabras sea periodista. Más: un periodista reconocido, cansado de escuchar que lo llamen 'Maestro'. Es raro pero este tipo callado es el hombre que acaba de recibir el Premio Nuevo Periodismo CEMEX+FNPI en la modalidad Homenaje. Un premio a la trayectoria que da la fundación de Gabriel García Márquez. Por su 'conducta intachable frente al poder' y su 'carrera brillante'. Hermenegildo Sábat, dibujante, artista plástico, fotógrafo. Bueno: periodista." (*Clarín*, 3-08)

☛ JUSTICIA

✓PROCESAN Y EMBARGAN A EMIR YOMA

* “A más de diez años de iniciada la causa por la venta ilegal de armas a Ecuador y a Croacia, el juez Julio Speroni procesó a Emir Yoma por ‘contrabando agravado’.” (*Página 12*, 28-06)

✓EL INOCENTE BASEOTTO

* “La jueza federal María Servini de Curbía sobreescribió al obispo castrense, monseñor Antonio Baseotto, en las causas sobre ‘apología del crimen’, por entender que no cometió delito al citar una frase bíblica y decir que había que ‘arrojar al mar con una piedra atada al cuello’ al ministro de Salud, Ginés González García. El prelado militar, al que el presidente Néstor Kirchner desconoció por decreto el 21 de marzo pasado, había cuestionado en febrero mediante una carta la campaña oficial de reparto de preservativos mediante una frase evangélica que aludía -según los denunciantes- a los ‘vuelos de la muerte’ de la dictadura militar. Sin embargo, la medida judicial no cierra el conflicto desatado entre el Gobierno y la Santa Sede, cuya resolución ‘consensuada’ se tramita por carriles diplomáticos reservados. Voceros eclesiológicos y gubernamentales confiaron a DyN que el entredicho, que amenazó las relaciones bilaterales, podría resolverse en el ‘corto plazo’ y que monseñor Baseotto podría ser promovido a un cargo de ‘mayor jerarquía’.” (*Terra Argentina*, 20-07)

los discursos sobre la importancia de la globalización y de los mercados abiertos, las exigencias impuestas por el gobierno de George Bush para aquellos que desean ingresar o salir del territorio norteamericano están aumentando vertiginosamente. El Departamento de Seguridad Interior, que fue creado después de los atentados del 11-S, anunció ayer que todos los extranjeros que decidan ingresar a Estados Unidos recibirán en el futuro un microprocesador para facilitar su identificación y para monitorear las condiciones de su permanencia en el país. La idea parece provenir de los numerosos libros de ciencia ficción que pronosticaron que algún día los seres humanos tendríamos insertados en nuestro cuerpos chips con todo tipo de información.” (*Clarín*, 28-06)

* “Matt Cooper y Judith Miller, los periodistas enjuiciados por negarse a revelar la fuente de una información presuntamente operada por el gobierno de George Bush, solicitaron a la Corte Suprema que se los condene a arresto domiciliario o, si eso no es posible, en prisiones cercanas a donde viven sus familias. El pedido le dio una vuelta más dramática a este caso vinculado con la difusión de la identidad de una espía de la CIA, Valerie Plame, esposa de un ex diplomático que destruyó uno de los argumentos de Bush para ir a la guerra contra Irak. En julio de 2003 el ex diplomático Joseph Wilson demostró que la alegación que hizo el presidente en un discurso a la nación sobre que Saddam compró material nuclear en África, era irremediabilmente falsa. (...) Días atrás el Grupo Time Warner, empleador de Cooper decidió, en una medida sin precedentes, entregar a la justicia los cuadernos de notas del periodista. La intención aparentemente

INTERNACIONALES

✓EL MUNDO LIBRE

* “Estados Unidos se parece cada vez mas a un búnker. Pese a todos

es eludir una multa de 1.000 dólares diarios, que aún no corre pero que sería retroactiva desde el inicio del escándalo y cuyo monto podría llegar a ser enorme, según fuentes judiciales.” (*Clarín*, 3-07)

* “El presidente George Bush se sumó esta semana a un creciente debate en EUA al apoyar la enseñanza escolar de una visión sobre el origen de la vida que se basa sobre creencias religiosas y cuestiona la teoría de la evolución de Charles Darwin.” (*Clarín*, 3-08)

✓ATAQUES TERRORISTAS EN LONDRES

* “La policía metropolitana de Londres anunció en la mañana de este viernes que el número de muertos a causa de la serie de atentados en el sistema de transporte de la ciudad superó los cincuenta. El Comisionado de la policía de la capital británica, Ian Blair, dijo en una conferencia de prensa que todavía es difícil evaluar la total magnitud de la tragedia en los túneles del metro ‘en donde todavía hay cadáveres’, aunque aclaró que no esperaba que el saldo de víctimas fatales aumente dramáticamente. (...) Hasta el momento la policía se ha negado a señalar posibles responsables, aunque asegura que los ataques tienen el sello de Al-Qaeda y que es ‘obvio que hay una célula terrorista activa en el Reino Unido’.” (*BBC Mundo -Inglaterra-*, 8-07)

* “La cumbre del G8 en Escocia, que debía pasar a la historia por sus promesas de ayuda a los países más pobres y un consenso de mínimos sobre el cambio climático, será recordada sobre todo por las cuatro bombas que en 56 minutos sembraron de muerte y destrucción la capital británica. La

multitudinaria manifestación del pasado fin de semana en Edimburgo (Escocia) para denunciar la cicatería del mundo rico en materia de la ayuda al desarrollo o los megaconciertos de rock en Londres y otras nueve ciudades de distintos continentes para llamar la atención sobre el drama africano han quedado ofuscados por los atentados del jueves en el metro y un autobús de Londres.” (*Deia -País Vasco-*, 8-07)

* “‘También Italia está expuesta’, declaró el primer ministro Silvio Berlusconi en la reunión del Grupo de los 8 en Gleneagles mientras el ministro del Interior italiano, Achille Serra, ordenaba un amplio despliegue de fuerzas de policía, carabinieri y militares. Italia mostró su preocupación por la versión que la daba como posible blanco de futuros ataques dada la presencia de sus tropas en Irak.” (*Clarín*, 8-07)

* “Jean Charles de Menezes, el brasileño de 27 años a quien agentes antiterroristas británicos mataron por error el viernes pasado, recibió ocho disparos, siete en la cabeza y uno en el hombro, según admitieron ayer las autoridades, luego de que el primer ministro británico, Tony Blair, lamentara la muerte de esta persona y pidiera comprender la tensión en que trabaja actualmente la policía. A pesar de haber baleado a Menezes por error, la policía defendió su política de disparar a matar a supuestos atacantes suicidas con bombas.” (*El Universal -México-*, 26-07)

* “El canciller argentino, Rafael Bielsa, rechazó ayer la respuesta militar al terrorismo y dijo que la muerte del brasileño Jean Charles de Menezes, a manos de la Policía londinense, significa que el mundo ‘está retrocediendo a las épocas más oscuras de su historia’.” (*Clarín*, 26-07)

✓IRLANDA POR EL CAMINO DE LA PAZ

* “El Ejército Republicano Irlandés (IRA) ha ordenado a sus voluntarios, después de más de 30 años de conflicto político y armado, que abandonen su campaña armada y persigan sus objetivos por medios exclusivamente ‘democráticos y pacíficos’. La orden, que se hará efectiva a partir de las 15.00 horas GMT de hoy (17:00 en Euskal Herria), también insta a sus voluntarios a que no se impliquen ‘en otro tipo de actividades’ que no se ciñan a esas vías pacíficas. No obstante, la organización armada subraya que no se disolverá. En la nota, el IRA informa de que la dirección ‘ha autorizado a sus representantes a colaborar con la Comisión Internacional Independiente de Decomiso (IICD)’ para completar el proceso de decomiso de ‘una manera verificable’. También ha invitado que dos clérigos, uno católico y otro protestante, para que presencien los actos de decomiso.” (*Gara* -País Vasco-, 28-07)

✓ESTADOS UNIDOS APRUEBA LIBRE COMERCIO CON CENTROAMÉRICA

* “El Presidente George Bush logró que el Congreso aprobara el acuerdo del CAFTA, es decir el acuerdo de libre comercio con los países de América central y República Dominicana, por 217 votos a 215. Cuando entre en vigencia (falta la ratificación de algunos Parlamentos centroamericanos) se eliminarán aranceles para un 80% de los productos de EUA que se exportan a esa región, en tanto la contraparte, la reducción de tarifas aduaneras en las importaciones de EUA, ya regían por el acuerdo Caribe 80.

Luego, hay un cronograma gradual hasta la eliminación total de la mayoría de los aranceles.” (*Clarín*, 29-07)

✓ARABIA SAUDITA: MURIÓ EL REY FAHD

* “Líderes musulmanes de todo el mundo se reunieron el martes en Riad para mostrar sus últimos respetos al rey Fahd en un funeral simple que mantiene la austera tradición islámica de Arabia Saudí. Fahd murió el lunes después de 23 años al frente del estratégico Estado del Golfo que es tanto el mayor exportador del mundo de petróleo como la cuna del Islam - con más de mil millones de fieles que se orientan a la Meca cinco veces al día para rezar-. Su sucesor es su hermanastro Abdalá, quien ha llevado los asuntos diarios desde que Fahd sufrió un ataque al corazón en 1995 y se espera que mantenga el compromiso de Arabia Saudí de mantener estables los mercados de petróleo y su estrecha alianza con el Occidente.” (*Swiss info* -Suiza-, 2-08)

✓SE DIVIDIÓ LA HISTÓRICA CENTRAL SINDICAL DE ESTADOS UNIDOS

* “La AFL-CIO, la central obrera de EUA, cumplió 50 años. Pero en la fiesta sorprendió con un cisma histórico. El primero y tercer sindicatos en importancia, Servicios y Camioneros; Gastronómicos y otros se desafiliaron. Así, más del 40% (casi 4 millones) de los socios de la central votaron buscar en la Coalición Cambio para Ganar una nueva herramienta para enfrentar los desafíos de los trabajadores de EUA, similares a los de otros países: el neoliberalismo, la concentración económica y la desigualdad, el desempleo y el trabajo precario, las

migraciones, el robo a las pensiones. En EUA hay 14 millones de obreros industriales, cifra menor a la de 1945. El área que creció, servicios, es el que quiere más reforma sindical. La pelea en la AFL-CIO fue en parte de cúpulas, pues se marginó a las bases. Y apuntó a privilegiar más los planes de afiliación en todo el país (sólo 12% lo está, contra 35% de hace 50 años) que los *lobby* en Washington sobre el partido Demócrata para votar o vetar leyes con tintes electorales. Pero en el fondo del debate está la necesidad de hallar una forma ágil, progresista y efectiva de no ceder posiciones. Bill Henning, veterano líder telefónico, dijo al diario mexicano *La Jornada*: "Hay una guerra real contra el terrorismo en este país, el terrorismo patronal para detener a los trabajadores a formar sindicatos y afiliarse". Y sobre la globalización, los gremios se oponen al acuerdo de EUA y Centroamérica (el CAFTA) como antes al NAFTA o a la Organización Mundial del Comercio en Seattle en 1999, cuando la clase obrera de Estados Unidos marchó con otras fuerzas sociales de todo el mundo. Como en otros países, los gremios están a la defensiva. La concentración económica y la movilidad del capital (la relocalización de empresas a México o a Asia) los pone a resistir como pueden, más que a pensar en mejoras. El gremialismo en EUA tuvo momentos cruciales como la creación de la izquierdista IWW en 1905, reprimida salvajemente en los

años 20 junto con el partido Socialista de EUA, y del Committee of Industrial Organization (CIO) en 1936, que organizó a los obreros por rama (la vieja AFL lo hacía por oficio). Allí influyó el Partido Comunista de EUA, otros grupos de izquierda e inmigrantes irlandeses, que luego recibieron apoyo del presidente Franklin Roosevelt. Pero tras la II Guerra Mundial se unieron la AFL y la CIO y, tras nuevas represiones, creció la burocracia sindical y de la mano del auge económico y del poderío norteamericano acompañaron inclusive el expansionismo mundial de Estados Unidos. Fue una época de pacto capital-trabajo: las direcciones gremiales mantenían disciplinada la fuerza de trabajo, purgaban a activistas y las empresas daban mejoras salariales y laborales. Con la crisis de los 70 y el retroceso laboral mundial, también los obreros estadounidenses sufrieron. Combatieron las políticas de Ronald Reagan en los '80 como las de George Bush ahora, y pese a la expansión productiva de los '90 con Bill Clinton, hoy esta fractura en la AFL-CIO expresa la discusión de fondo sobre cómo enfrentar los desafíos del siglo XXI para los trabajadores. (Néstor Restivo, *Clarín*, 31.07)

Galera de corrección

MARIO BURKÚN Y GUILLERMO VITELLI

**La búsqueda de un paradigma.
Grados de libertad de la política
económica. Argentina 2000-2005**

Prometeo libros, Buenos Aires, 2005,
252 págs.

El propósito de esta obra es indagar en las principales cuestiones que afectan los grados de libertad de la Argentina de fijar su política económica en función del interés general de la sociedad. Cada una de las cinco partes del libro identifica un tipo de restricción a esta libertad, revisa sus aspectos teóricos y su operatividad local, los agentes internos y externos que participan en ella, y su expresión luego de la crisis de diciembre de 2001. También se proponen alternativas concretas para superar o al menos morigerar algunas de estas limitaciones que castigan el bienestar de los argentinos, que se sintetizan bajo el título "Consignas para un discurso de política económica en el momento actual de la Argentina", al final de la Parte I, sobre teoría y práctica de la globalización.

En la primera parte del libro, Mario Burkún analiza las relaciones entre la globalización, el poder de decisión y

la gestión de la política económica, poniendo de relieve la falta de marco que supone la desaparición del núcleo duro conceptual para contextualizar la explotación social y el control de las formas de violencia cotidiana, esto es, la desaparición de las ideologías totalizadoras, y su sustitución por el pragmatismo sin ética. En este nuevo paradigma global, la Argentina debe realizar su transición hacia un modelo de país más inclusivo socialmente e integrado espacial y productivamente, y reinsertarse en el mundo, a través de acuerdos productivos y comerciales funcionales al interés nacional.

En la Parte II los autores examinan teórica y empíricamente los ciclos económicos y la formación del salario en la economía global como condicionantes de la libertad de la política económica. Partiendo de la teoría de los ciclos de Keynes y Marx, Burkún enfatiza el origen político del ciclo económico en la globalización. Guillermo Vitelli analiza la corrupción como eje temático explicativo de la morfología social y de la historia económica y política de la Argentina, asociada con los espacios de negocios abiertos en cada coyuntura específica.

Los condicionamientos de la política económica argentina posconvertibili-

dad constituyen el eje de la Parte III de la obra comentada. Se destacan allí el trabajo de Vitelli que explica el quiebre de la convertibilidad como un caso particular de la lógica general de los planes de ajuste y el capítulo de autoría compartida sobre el surgimiento del nekeynesianismo en la Argentina, a partir de 2002, y su principal aporte: relegitimar el rol activo del Estado en la orientación de la inversión y en el estímulo de la demanda efectiva, así como en promover una distribución más equitativa del ingreso. Burkún comenta las tensiones entre el rol que, según su mandato original, deberían cumplir la OMC y el FMI en el proceso actual de internacionalización y regionalización de los países, y su contradicción con los intereses nacionales que dominan estas instituciones, así como las dificultades para la Argentina de sentar posiciones definidas en estas organizaciones, ante la fragmentación de la dirigencia social -empresaria, sindical- y la ausencia de un proyecto nacional aglutinante orientador de la visión de largo plazo.

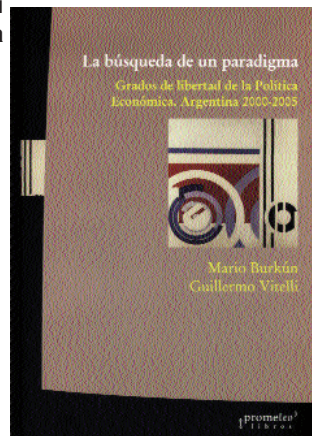
La Parte IV contiene dos artículos de Vitelli sobre los grados de libertad de la política económica al integrar una unión aduanera. Analiza los efectos distorsivos sobre los precios relativos del salario, el tipo de cambio, las tasas de interés y las tarifas públicas, debidos a la implementación simultánea de políticas neoliberales en el Brasil y la Argentina, que dificultan el rol de los precios como señales para la inversión, la producción y el comercio. El derrame de la recesión inducida por astringencia monetaria y reducción de la demanda interna, la inestabilidad de los flujos comerciales por fluctuaciones del tipo de cambio bilateral asociadas con la entrada y salida de capitales de corto plazo, la gestación de

asimetrías a favor de uno u otro socio de la unión aduanera, son algunos de sus efectos que dificultan consolidar las ventajas de la integración regional.

Vitelli trata también la interacción de las políticas tributarias entre los miembros de una unión aduanera. Con gran rigor teórico, el autor analiza los efectos de distintos impuestos sobre los precios relativos y la tasa de ahorro al interior de los países de la unión, que modifican su competitividad y la orientación del flujo de inversiones.

En la Parte V, titulada "A modo de conclusión: las razones de la bibliografía", los autores discurren acerca de por qué la teoría monetarista desplazó al keynesianismo en los años de globalización financiera, y a su versión latinoamericana, el estructuralismo, tanto en el diseño de la política económica como en el pensamiento académico. Rescatan del olvido las contribuciones de autores locales y extranjeros, como Kaldor, Sraffa, Robinson, Kalecki, Kurihara, Perroux, Prebisch, Diamand, Canitrot, y otros, borrados por el tsunami neoclásico, a pesar de la importancia clave de sus aportes para comprender la economía real, que afecta cotidianamente la vida de las personas y de la sociedad.

**Noemí
Brenta**





Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

**actividades
2005**

Actividades realizadas

1º DE FEBRERO DE 2005

Ciclo de Conferencias sobre la crisis mundial

Estados Unidos y la crisis mundial: dimensión y perspectiva

Gerard Duménil

14 DE MARZO DE 2005

Ciclo de conferencias sobre la Crisis Mundial

Acumulación y crisis capitalista

Rolando Astarita

20 DE ABRIL DE 2005

Conferencia

¿Hacia dónde va la industria argentina?

Límites, posibilidades y alternativas de reindustrialización

Martín Schorr

25 DE ABRIL DE 2005

Conferencia

**Los microemprendimientos en Venezuela para los sectores
desposeídos y excluidos del mercado de trabajo.**

Isa Mercedes Sierra Flores

9 DE MAYO DE 2005

Conferencia

El trasfondo y los límites del modelo exportador chileno

Claudio Lara

7 DE JUNIO DE 2005

Conferencia

La crisis del actual orden internacional

Jaime Estay

8 DE JUNIO DE 2005

Conferencia

El militarismo keynesiano y la economía estadounidense

James Cypber

15 DE JUNIO DE 2005

Conferencia

**Elevación de los niveles de formación y mercado de trabajo
en Europa**

Jean François Germe

18 DE JULIO DE 2005

Conferencia

Los principales desafíos del gobierno progresista uruguayo

Antonio Elías

25 DE JULIO DE 2005

Mesa debate

Opciones al modelo económico: grados de libertad de la política económica. Argentina 2000-2005.

Mario E. Burkín - Guillermo Vitelli

8 DE AGOSTO DE 2005

Ciclo de conferencias y mesas debate América latina hoy: una nueva fase política

América latina: globalización y crisis

Alberto Bonnet, Hugo Calello,

Eduardo Gröner, Daniel Campione

10 DE AGOSTO DE 2005

Conferencia

El neoliberalismo en el Brasil y el gobierno de Lula

Alfredo Saad Filho

Actividades a realizar

16 DE AGOSTO DE 2005 19.00 hs.

Presentación del libro

La economía argentina y su crisis (1976-2003): visiones institucionalistas y regulacionistas

Julio César Neffa (CEIL-PIETTE CONICET, UBA, UNLP) - *Mariano Fliz* (UNLP, CEIL-PIETTE CONICET) - *Leonardo Pérez Candreva* (UNLP) - *Alejandro Roig* (USAL) - *José Sbatella* (IEFE, UNLP)

Organizan: IADE - CEIL-PIETTE CONICET

Sala González Tuñón Centro Cultural de la Cooperación: Av. Corrientes 1543, Buenos Aires

Entrada libre - Inscripción previa online

16 DE AGOSTO DE 2005 19.00 a 22.00 hs.

Ciclo de conferencias y mesas debate América latina hoy: una nueva fase política

Respuestas del movimiento social

Ana Esther Ceceña Investigadora UNAM México, directora de la revista Chiapas

Modesto Emilio Guerrero Periodista, UNT Venezuela

Guido Chávez periodista Bolivia

Maristella Svampa investigadora UNGS CONICET miembro de Alerta, Argentina

Coordinadora: *Clara Algranati*

22 DE AGOSTO DE 2005 19.00 a 22.00 hs.

Argentina: coyuntura económica y perspectivas

Eduardo Lucita economista EDI, revista Cuadernos del Sur

Coordinador: *Jorge Marchini*

25 DE AGOSTO DE 2005 19.00 hs.

30 años del modelo chileno ¿fin de expansión y elitismo?*Claudio Lara* economista Universidad ARCISCoordinador: *Eliseo Gai*

29 DE AGOSTO DE 2005 19.00 hs.

**Argentina: crisis y reorganización de la dominación.
Perspectivas***Claudio Katz* economista, docente UBA, EDI
Emilio Taddi sociólogo, docente UBA, CLACSO
Daniel Campione historiador, revista PeriferiasCoordinador: *Juan Grigera*

5 DE SEPTIEMBRE DE 2005 19.00 a 22.00 hs.

Posibilidades y límites de la autogestión*Mabel Thwaites Rey* politóloga, docente UBA
Luis Mattini periodista
Ana Fernández investigadora, docente UBACoordinador: *Hernán Ouvia*

10 DE SEPTIEMBRE DE 2005 14.00 hs.

Reducción del tiempo de trabajo (a confirmar)

12 DE SEPTIEMBRE DE 2005 19.00 hs.

Libre comercio y nueva gobernabilidad en la región.**En camino a la Cumbre de los Pueblos (Mar del Plata 2005)***Beverly Keene* Diálogo 2000
José Seoane sociólogo, OSAL-CLACSO
Julio Gambina economista, docente UNR, FISyP
Eduardo Lucita economista, EDICoordinador: *Eliseo Gai*

17 DE SEPTIEMBRE DE 2005 14.00 hs.

Jornada de cierre

El movimiento social en presencia

Jornada de debate e intercambio con integrantes de las distintas vertientes del movimiento social: piqueteros, trabajadores ocupados, empresas recuperadas, asambleístas

Coordinador: *Eduardo Lucita*

Organizan: EDI, Cuadernos del Sur, Realidad Económica

Hotel Bauen Salón Consular, Av. Callao 360, Buenos Aires

Entrada libre - Inscripción previa online

INFORMES E INSCRIPCIÓN TELEFÓNICA

(54 11) 4381-9337/7380/4076 fax 4381-2158

o por e-mail: iade@iade.org.ar oen <http://www.iade.org.ar> (inscripción online)