

realidad económica

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

244

Ilustración de Hermenegildo Sábat



PYMES

**DEL ÁBACO A
LA INFORMÁTICA**

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidentes honorarios:

Horacio Giberti
Salvador María Lozada

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Guillermo Vitelli

Secretaria:

Lucía Vera

Prosecretaria:

Flora Losada

Tesorero:

Daniel Rascovschi

Protesorero:

Alberto Rosenthal

Vocales Titulares:

Amigo, Juan Carlos

Etchichury, Pedro

García, Alfredo T.

Giai, Eliseo

Gómez, Roberto

Kanevsky, Eduardo

Vilas, Carlos

Zaietz, Carlos

Vocales Suplentes:

Cardo, José María

García, Héctor

Urthiague, Alberto

Comisión revisora de cuentas:

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 244

16 de mayo al
30 de junio de 2009

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Secretaria de Redacción:

Irene Brousse

Comité Editorial:

Presidente

Horacio Giberti

Enrique O. Arceo

Eduardo Basualdo

Alfredo Eric Calcagno

Dina Foguelman

Roberto Gómez

Mabel Manzanal

Miguel Teubal

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

Los artículos pueden ser libremente re-
producidos con sólo acreditar a Realidad
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 \$150

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) U\$S18
Suscripción anual (vía aérea) U\$S150

Impreso en Publiment S.A., Cóndor
1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.
4918-2061/2

Correo
Central
Argentino
(B)

Franqueo Pagado
Concesión Nº 3806

SUMARIO

Estructura socioeconómica argentina I

Marco contextual de las PYMEs

Rubén Bozzo

7

En la economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y los mercados de capitales, con las complicaciones de la crisis de la globalización actual que implican movimientos de capitales de un país a otro en busca de mayor rentabilidad y estabilidad.

Estos cambios que se están produciendo en los niveles económico y social en el mundo devienen en permanente reestructuración industrial y reorganización en estructuras productivas más flexibles, descentralizadas y con un mayor grado de eficiencia.

En tal sentido las PyMEs, por sus características, pueden cumplir un papel importante en esta etapa. Para ello se necesita contar con elementos dinamizadores del acceso de las Pymes a la tecnología, el crédito, la absorción del costo social del ajuste y la capacitación.

Para alcanzar este objetivo hay que invertir en la capacitación de los recursos humanos potenciales y en aquellos que tendrán que liderar ese proceso, es decir, los propios empresarios.

La Argentina es un país de pequeñas y medianas empresas y este universo es el que proporciona empleo a la gran mayoría de sus habitantes, sin embargo la educación en sus distintos niveles no se vincula aún con las necesidades laborales, por lo que exige de los empresarios un esfuerzo mayor para enfrentar este déficit.



Estructura socioeconómica argentina II

El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias

26

Eduardo Azcuy Ameghino

Los problemas vinculados con el contratismo de servicios que afectan más inmediata y profundamente los criterios tipológicos que se utilizan en este artículo para el estudio de la estructura social agraria del agro pampeano, son: 1) la necesidad de tener en cuenta e incorporar en general a los contratistas que no son captados censalmente por no titularizar explotaciones agropecuarias; 2) la caracterización socioeconómica de los diferentes tipos de contratistas; 3) la eficacia de los que en este texto se denominan “efectos de permanencia y transformación”; 4) la (nueva) caracterización que les corresponde a las explotaciones familiares que reemplazan el trabajo doméstico por el recurso al contratismo en forma total o cuasi total.

Si bien la dilucidación de esta “nueva caracterización” supera los objetivos de este trabajo, resulta teóricamente consistente afirmar la hipótesis de que las explotaciones familiares fundadas sobre la contratación de todas las labores deben pasar a encuadrarse en la pequeña y mediana producción capitalista. Y no ya en el sentido amplio y general de tratarse de unidades familiares subsumidas en el régimen capitalista, sino porque sus titulares -arrendatarios o propietarios (en cuyo caso teóricamente deberían percibir también la renta del suelo)- además de organizar y supervisar la producción, decidiendo qué producir y cómo hacerlo, e invertir su dinero con vistas a su valorización como capital, contratan también indirectamente la fuerza de trabajo que llevará adelante las labores.

Historia económica argentina

La desnacionalización automotriz. Los casos de IAME e IKA

37

Ianina Harari

Los problemas que enfrentó la Argentina para desarrollar una industria automotriz pueden rastrearse desde los inicios de esta rama. Con eje en esta problemática, en el artículo se analiza la trayectoria trazada por Industrias Aeronáuticas y Metalúrgicas del Estado e Industrias Kaiser Argentina. Estas empresas, además de ensamblar las piezas fomentaron la fabricación local de gran parte de las autopartes. IKA, por ejemplo ya había alcanzado un 90% de integración en 1959, cuando por ley se exigía un 60%. En este sentido, representan el mayor desarrollo alcanzado por la industria automotriz nacional, en tanto lograron un alto nivel de utilización de piezas locales por parte de las terminales. Por ello, los límites que manifestaron estas empresas de algún modo ponen en evidencia los obstáculos del conjunto de la industria automotriz en la Argentina.

El proyecto comunitario

La Unión Europea frente a la crisis de la globalización

Frédéric Lordon

61

La sacudida que la crisis financiera desató sobre las bases de la Unión Europea y el fortalecimiento de la derecha tras la elecciones legislativas de principios de junio pasado, reabre el debate acerca de la necesidad de refundar el proyecto europeo sobre nuevos cimientos que permitan sortear los efectos negativos de la globalización económica.

¿Crisis financiera o crisis de hegemonía?

Un análisis geoeconómico de las relaciones internacionales. Desde lo coyuntural hasta lo estructural

Pablo Alejandro Nacht

68

La llamada crisis financiera evidencia las tensiones económicas que se vienen desarrollando hace décadas con los déficits gemelos que presenta Estados Unidos. El mayor acreedor mundial de la superpotencia occidental es China que, comprando dólares y bonos, ayuda a mantener el valor de la moneda hegemónica, permitiendo el financiamiento de la población estadounidense por encima de sus posibilidades y el mayor gasto -desde finales de la segunda guerra mundial- en el complejo industrial-militar en 2007. El rol del dólar se transforma en la piedra angular para Estados Unidos, presentándose dudas sobre su sostenibilidad en el mediano/largo plazo. La influencia de China en el escenario de América latina junto con la vinculación tradicional de Estados Unidos en su “patio trasero” plantea la necesidad de repensar modelos de desarrollo regional y su articulación con los tradicionales socios (países centrales) o nuevos lazos (pero iguales) con el flamante socio asiático.

Biotechnología

Legislaciones de patentes de semilla y uso de insumos en la producción de soja en la Argentina y en Estados Unidos 1990/2006

88

José Pierri - Marcelo Abramovsky

Los Organismos Genéticamente Modificados (OGMs) han provocado una de las controversias más impactantes a la que se enfrenta la sociedad moderna centrada sobre la cuestión de los beneficios y/o de los riesgos (reales o potenciales) que genera la utilización de esos productos de la biotecnología aplicada a la agricultura. Unos de los primeros OGMs ampliamente utilizados fue la semilla de soja RR (Roundup Ready, marca registrada por Monsanto Company de los Estados Unidos) que comenzó a ser utilizada tempranamente en la Argentina en la década de 1990. Este trabajo se propone realizar un estudio comparativo que permita evaluar en la Argentina y los Estados Unidos las diferencias y el impacto de las legislaciones de patentes y otras disposiciones regulatorias referidas a la semilla de soja genéticamente modificada - tanto en la aprobación inicial como en el uso de la semilla multiplicada a posteriori por los agricultores -, como así también sobre el glifosato (principio del herbicida Roundup), analizando la respuesta diferenciada de los agricultores a las políticas gubernamentales y de la corporación Monsanto en ambos países. Utiliza como fuentes publicaciones de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Argentina, del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y de otros entes de carácter oficial y privado relacionados con la temática en ambos países.

Economías regionales

Situación del mercado argentino de la leche de cabra. La actividad lechera caprina en Santiago del Estero

118

Fernando Dib Campitelli - Marta Coronel de Renolfi

El desarrollo de la producción caprina en la Argentina está principalmente en manos de pequeños productores de escasos recursos y bajo nivel sociocultural, constituyéndose en una de las principales actividades para el sustento familiar. Santiago del Estero posee la mayor cantidad de caprinos del NOA. Se trata de la primera experiencia nacional donde se desarrolló una cuenca lechera apuntando a la producción industrial de quesos de cabra.

Dentro de tal perspectiva se inserta este trabajo, que busca describir las características de la cadena productiva láctea de caprinos, analizando los componentes de consumo, producción, oferta, demanda y comercialización. Dado que la problemática de este sector se asemeja a la de otras producciones locales y regionales argentinas de mínima trascendencia, el documento presenta además una serie de aportes para el análisis de la cadena de valor que pueden utilizarse para delinear una serie de políticas de desarrollo regional.

IADE

En resumidas cuentas

16 de mayo/30 de junio de 2009

45 días de noticias

137



Raúl Scalabrini Ortiz

IADE

Actividades

158

Marco contextual de las PyMEs

*Rubén Bozzzo**

En la economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y los mercados de capitales, con las complicaciones de la crisis de la globalización actual que implican movimientos de capitales de un país a otro en busca de mayor rentabilidad y estabilidad.

Estos cambios que se están produciendo en los niveles económico y social en el mundo devienen en permanente reestructuración industrial y reorganización en estructuras productivas más flexibles, descentralizadas y con un mayor grado de eficiencia.

En tal sentido las PyMEs, por sus características, pueden cumplir un papel importante en esta etapa. Para ello se necesita contar con elementos dinamizadores del acceso de las PyMEs a la tecnología, el crédito, la absorción del costo social del ajuste y la capacitación.

Para alcanzar este objetivo hay que invertir en la capacitación de los recursos humanos potenciales y en aquellos que tendrán que liderar ese proceso, es decir, los propios empresarios.

La Argentina es un país de pequeñas y medianas empresas y este universo es el que proporciona empleo a la gran mayoría de sus habitantes, sin embargo la educación en sus distintos niveles no se vincula aún con las necesidades laborales, por lo que exige de los empresarios un esfuerzo mayor para enfrentar este déficit.

* Lic. en Administración (UBA). Ex Director Ejecutivo Fundación Banco Credicoop.

Importancia socioproductiva de las PyMEs

Se puede señalar la existencia de muy diversas situaciones entre los distintos países y regiones, que conforman distintos modelos de PyMEs que coexisten en un mismo momento.

Puede observarse que esta heterogeneidad, responde a la combinación de formas organizativas vinculadas tanto con el modelo anterior, como con el que se va perfilando como dominante. En este sentido, muchas de las causas que explican el crecimiento de las PYMES están más asociadas con la resolución de la crisis del paradigma previo, que con la organización productiva asociada con el nuevo paradigma. En cualquier caso, parecería relativamente evidente que se ha incrementado el espacio económico y productivo para unidades fabriles pequeñas y medianas, cuyo desarrollo y expansión parece ligarse decididamente con las estrategias y formas de organización de la producción de firmas industriales y comerciales grandes, nacionales y transnacionales.

De esta forma, en el plano de los países desarrollados, el papel de las PYMES en la estructura industrial deja paulatinamente de ser cualitativa y cuantitativamente marginal, para conformar una parte integrada y no simplemente alternativa de organizaciones productivas.

Como consecuencia de la importancia que las PyMEs tuvieron en la mayoría de los países desarrollados y en vías de desarrollo, dada su capacidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleos (representando un elemento básico de la política redistributiva de ingresos a los estratos sociales bajo y medio), en forma creciente se fueron gestando políticas específicas para este tipo de organizaciones, aunque en nuestro país aún no sean tan evidentes.

Las iniciativas, acciones directas y políticas referidas a PyMEs se originan y nutren en un marco histórico-social-económico lo que permite no sólo la cristalización y dinamización de éstas a partir de la reconversión de la organización de la producción, sino además del rediseño de los gastos y subsidios públicos. Es importante entonces rescatar el carácter sistémico que presentan estos modelos del desarrollo de las PYMES, difíciles de emular en marcos nacionales diferentes.

El mercado argentino

El mercado argentino se ha vuelto muy complejo para las PyMEs, no sólo por la gran competencia, sino por la presión de los productos importados que compiten en precios, surtido, *packaging* y en muchos casos en calidad. Todo esto en un mercado que llegó a una meseta con clara tendencia

declinante por la crisis internacional, con un nivel de precios que sigue bajando en términos de moneda constante.

Por otra parte los márgenes de rentabilidad bruta no pueden seguir siendo tan altos como en épocas anteriores, con límites protectivos que garantizaban la reposición y/o reproducción ampliada. El salario ve menguado, además, su poder adquisitivo, y los salarios medios se han estancado en niveles que acotan fuertemente la demanda; al mismo tiempo éstos permanecen cuasi-hipotecados por las cuotas de automotores, electrodomésticos y créditos de distinta naturaleza, que incluyen la compra, construcción y refacción de viviendas como hacía años que no se veía. Los salarios, entonces, han disminuido en términos absolutos y relativos, especialmente en los sectores sociales medios, lo que desacelera el carácter multiplicador de la economía basada sobre el consumo.

La oferta, concurrentemente, ha sufrido una atomización tan fenomenal que atenta contra los "puntos de equilibrio" de cada organización. Las bocas de expendio dedicadas al consumo masivo, en los últimos tiempos se han multiplicado, de manera tal que la relación clientes/comercio ha disminuido notablemente.

Los negocios de todo tipo, por ejemplo, deben acudir a los más insólitos recursos, tales como concursos, sorteos o mecanismos

de ofertas y distintos atractivos para poder competir o conservar la demanda, cuando no a la baja de precios o liquidación forzosa.

También para los "grandes" la situación se torna compleja, de allí que las fusiones, adquisiciones, integraciones y cualquier otro tipo de vinculación entre empresas de envergadura se da y dará cada vez con mayor frecuencia, sobre la base de crear "megaempresas", aprovechando así las ventajas de las economías de escala con menor cantidad de personal.

Obviamente esto está produciendo un nuevo peldaño en la pirámide de concentración y podría ser que en esta nueva etapa del capitalismo, se pueda entrar en una etapa más fagocitadora.

La ayuda anunciada a bancos en Estados Unidos, por ejemplo, tiende a salvar la situación de los más grandes, que terminarán absorbiendo a los de menor dimensión.

La estrategia y las PyMEs

Concientes de que eludir la crisis general es de difícil realización individual, habrá que tener presente algunos mecanismos o herramientas con mayor precisión.

Uno de los desafíos, para no sucumbir, es buscar e implementar nuevas estrategias sobre la base irrenunciable de trabajar cada vez más con mayor eficiencia.

Algunos de estos cambios en las estrategias de las empresas, sin enumerarlos por orden de importancia son:

1.- Mayor uso de la variable “precio” para competir.

2.- Búsqueda de utilidades reales en los negocios, que no ocultan aspectos tales como costo financiero, amortizaciones, el costo de los *stocks* inmovilizados, etc.

3.- Búsqueda de mercados externos para compensar la baja de consumo interno a pesar de las dificultades existentes.

4.- Calzar cada vez más ajustadamente los plazos de compra con los de venta.

5.- Mayor orientación a la calidad por la competencia externa.

6.- Mayor servicio a los clientes para producir una baja en el costo relativo de los bienes y servicios y como forma de *marketing*.

7.- Encarar la falta de financiamiento con capital propio, dadas las altas tasas de interés del mercado, por arriba de la inflación.

8.- Necesidad de un mayor planeamiento en todos los ámbitos de la empresa y trabajar con objetivos desafiantes pero cumplibles.

9.- Reorientación de negocios, poniendo los “huevos en diferentes canastas” en función de las condiciones del mercado con los productos de mayor éxito y ventaja comparativa.

10.- Mecanismos de organización y control implementados con mayor prolijidad para evitar superposición de tareas, funciones, desechos, *scrap*, etc.

11.- Mayor orientación a la racionalización, eficiencia, reducción de costos y gastos.

12.- Mayor entrenamiento y capacitación de los RRHH en toda la organización.

13.- Mayor flexibilidad y velocidad de respuesta al cliente.

14.- Desarrollo de alianzas estratégicas (*joint ventures*, asociaciones transitorias de empresas, etc.) con colegas, etc. tanto en sentido vertical como horizontal.

15.- Mayor participación de los empresarios en las Cámaras Empresarias para aglutinar esfuerzos y poder actuar como forma organizada en pos de las reivindicaciones por políticas favorables al desarrollo y promoción de las PyMEs.

Dilema del empresario PyME

El veloz cambio en el mundo de los negocios al que ya hicimos mención, y al que rápidamente hay que adaptarse dando respuestas adecuadas, lleva a la necesidad de modificar el perfil del empresario tradicional, quien debe agregar a su tradicional creatividad, capacidad de innovación e iniciativa, una gestión profesional, constancia y sistematicidad, con una visión estratégica de su

empresa inserta en un mercado cambiante, con tendencias a disminuir y exigente.

Ante este panorama los empresarios argentinos se debaten en las siguientes soluciones:

- Analizar profundamente cómo incrementar la eficiencia, bajando los costos y admitiendo una tasa de rentabilidad acorde con el mercado. Reingenierizar la empresa para lograr esta posibilidad.
- Especializarse en lo que se es fuerte y se tiene alguna ventaja estratégica (ej. en la producción de un artículo determinado o de un servicio específico) y/o asociarse con quien es fuerte en otro proceso complementario (por ej. en la comercialización).
- Transformar su empresa en una asociación comercial con proveedores y clientes.
- Asociarse estratégicamente con colegas, la competencia o concertar con ella estrategias comunes.
- Acceder a nichos de mercados y mercados no abordados incluyendo el comercio internacional.
- Cambiar de rubro.
- Hacer la “plancha”, vegetar con grandes sacrificios, esperando nuevas coyunturas favorables, lo que implica tener espaldas anchas para “aguantar” largos períodos.
- Cerrar su empresa y liquidar lo

que le queda para sobrevivir, esperar una coyuntura favorable que le permita iniciar alguna otra actividad, trabajar como dependiente o desarrollar una estrategia de crecimiento.

- Vender su empresa, si encuentra comprador, ante una oferta razonable o asociarse con el comprador.
- Abordar algunas de las otras alternativas enumeradas en el punto “Dilema del empresario PyME”.

Todas estas alternativas son cambios estratégicos

¿Qué es la estrategia?

Algunos la denominan “habilidad para dirigir un asunto”, otros, utilizando la jerga militar, la definen como el arte de dirigir las operaciones; no faltan quienes la homologan a “meta” u “objetivos de largo plazo” o “fines últimos” y una metodología para arribar a ellos.

Quizá podamos definir la estrategia a través de sus componentes más dinámicos:

- el conocimientos de los puntos fuertes y débiles de la empresa
- las oportunidades y amenazas del mercado
- el objetivo o perfil al cual se desea arribar en el largo plazo
- la planificación general que implica poder alcanzar tal objetivo

- las acciones de las distintas áreas, sistemáticamente coordinadas en el tiempo (cronograma) y en línea con los objetivos generales
- la asignación de recursos en tiempo y forma que acompañen las acciones armónicamente
- la comunicación permanente entre todos los involucrados
- la motivación del conjunto de los recursos humanos implicados en la estrategia
- la flexibilidad necesaria en función de las circunstancias y del cambiante marco socioeconómico.

Con todos estos elementos interactuando activa e interrelacionadamente, estamos en condiciones de diseñar una estrategia.

Obviamente, damos por sentado que la misma debe tener una definición cuali-cuantitativa para cada una de sus etapas intermedias en camino hacia el destino final.

Interrelación contexto-estrategia-estructura

El enfoque estratégico se basa sobre las siguientes alternativas:

1.- Analizar los factores clave del éxito y reorientar los recursos (los mismos recursos que posee la empresa) en los factores de mayor sinergia. Para ello hay que conocer los puntos débiles y fuertes de nuestro negocio como así también los de la competencia e identificarlos, para tratar de des-

cubrir qué es lo que diferencia a los exitosos de los perdedores. Estos factores pueden estar en aspectos tales como financiación, distribución, tecnología, fuerza de ventas, gama de productos, garantía, *packaging*, red de comercialización, distribución o cualquier otra característica sobresaliente y con ventaja comparativa.

2.- Buscar la superioridad en la ventaja competitiva que lo diferencia de sus competidores, ensanchando la misma y haciéndose fuerte con los argumentos de venta.

3.- Iniciativas determinantes de éxito que desarticulen los factores claves de éxito de la competencia. Esto se logra haciendo reingeniería mental, cuestionándose los supuestos básicos sobre los productos, procesos, formas de comercialización, etc.

4.- Mejor servicio al cliente. Para ello hay que ponerse en la piel del usuario o cliente y tratar de satisfacer crecientemente sus necesidades pero más aún sus expectativas.

La ventaja estratégica

Lo que distingue, desde la concepción moderna, a la estrategia de los demás tipos de planeación de negocios es "la ventaja competitiva estratégica"

Si no hubiera competidores, no sería necesaria la "estrategia" ya que, su único propósito es permitir que la empresa obtenga una

ventaja sostenible sobre sus competidores, con la mayor eficacia posible. Por tanto, la dirección estratégica implica el intento de alterar las fuerzas de la empresa en relación con las de sus competidores en la forma más eficaz.

En general la estrategia de una empresa puede estar basada sobre los aspectos que se señalan desde la teoría:

- Costo
- Diferenciación
- Especialización

Ubicarse en alguna de estas estrategias alternativas, permite lograr una ventaja competitiva que se revierte en rentabilidad, mayor porcentaje de mercado (*market share*) o crecimiento. Sobre la base de determinar cuáles son los puntos débiles y fuertes de la empresa y comparando las mismas con lo que el marco externo determina, surgirán las amenazas o fortalezas del negocio y por ende las estrategias a seguir.

Analícemos ahora cada una de ellas.

La diferenciación, generalmente supone partir de un mayor precio del que determina el mercado.

A cambio de ello se está en condiciones de ofrecer mayores prestaciones en alguno de los ítems que se señalan en la gráfica.

Esta diferenciación, suficientemente explotada es la que permite la mejor ubicación frente a la competencia.

Diferenciación

(significa un mayor precio que el del mercado)

- calidad del producto o servicio
- nombre o marca
- orientación al cliente
- servicios periféricos
- superioridad técnica
- distribución
- gama de productos
- red de comercialización
- diseño
- *packaging*
- innovación

Si la elección estratégica parte del bajo costo la prestación será un producto o servicio básico, donde para ello habrá que buscar reducciones de costos mediante un *mix* de algunas de las alternativas siguientes:

- Presentar al mercado un producto básico sin valor agregado
- Acudir a fuentes de materia prima alternativas
- Utilizar subsidios, créditos a tasa blanda o programas de promoción oficiales para la promoción de PyMEs.
- Explotar la ubicación estratégica del negocio
- Innovar en la producción y automatización para disminuir costos
- Política de gastos fijos reducidos

- Desarrollar una cultura de austeridad y bajos costos, revisando periódicamente los mismos
- Política de ventas basada sobre el bajo margen y volumen
- Autofinanciación
- Eficiencia total (administrativa, productiva, comercial)
- Otros.

Otra alternativa estratégica implica concentrarse sobre algunos aspectos específicos del negocio, tales como se mencionan en el cuadro anterior. Una respuesta de las PyMEs a la concentración es la especialización y la segmentación, ya que la competencia frente a las grandes empresas es sumamente compleja, por lo tanto hay que buscar nichos de mercado no explotados a través de estas herramientas.

Especialización o concentración

- en uno o dos productos solamente
- en determinados segmentos de mercado
- en zonas geográficas
- en grupo particular o especial de clientes o en clientela cautiva
- en distribución o *service*
- en tecnología
- en ganar la lealtad del cliente

Si ninguna de las otras alternativas fuera válida para nuestro negocio, todavía nos queda la

posibilidad de transitar algunas de las estrategias que mencionamos más abajo. Pero también para poder crecer y desarrollarse necesitan agruparse formando cadenas o red de locales para enfrentar la competencia, logrando economías de escala manejando volúmenes importantes de mercadería y distribuyendo mejor sus costos fijos.

Otras estrategias

- asociación con otras empresas para incrementar eficiencia, volumen, rentabilidad, capital o complementar capacidades
- alianza
- *joint ventures* o asociaciones flexibles (UTE) para distribuir, comercializar, producir, comprar, etc.
- *franchising*, licencias, acuerdos de tecnología o marca
- impto-expo

Ejemplos:

- la formación de redes de compra a fin de conseguir volúmenes de operaciones que mejore la capacidad de negociación frente a los proveedores (Cooperativas, Unión Transitoria de Empresas, etc.).
- armar estructuras comunes de comercialización para no depender de las compras de las grandes empresas.

Otras maneras de enfrentar la competencia, algunas ya citadas :

- la exportación es uno de los caminos viables. Opción que

puede darse a través de consorcios u otras formas asociativas, ya sea entre empresas argentinas o con las provenientes de Mercosur principalmente.

- por el régimen del Mercosur se creó la figura de compañías binacionales y sin necesidad de acogerse a ese régimen, está la posibilidad de los *joint ventures*.
- el diseño de estrategias de *marketing* creativas, la búsqueda de alianzas estratégicas, constituyen herramientas eficaces. Las segundas pueden ser para negocios determinados, para políticas conjuntas, para compras, etc. y pueden incluir inclusive a la propia competencia.
- tener marcas únicas sostenidas por asociaciones con colegas, plantas y depósitos comunes, y otras formas de complementación empresaria.

Para transitar algunos de estos planteamientos es imprescindible que el empresario PyME salga de su caparazón individualista y tenga una visión tipo "helicóptero", es decir de un panorama más amplio y superador.

Creo que el empresario PyME debe tomar al Comercio Exterior como una decisión estratégica complementaria al resto de sus negocios con continuidad en el tiempo y no como algo coyuntural, relacionado sólo con una situa-

ción cambiaría favorable o con vistas a resolver necesidades de venta transitorias, por déficit en el mercado interno.

Generalmente esta decisión estratégica se da en empresarios con una visión de mediano y largo plazos, es decir con un alcance superior al de la media. Por otra parte las pequeñas y medianas empresas generalmente carecen de alianzas estratégicas que fomenten la cooperación. En relación con esto último debemos señalar que para exportar es necesario tener una red sólida con proveedores y colegas (muchos de ellos probablemente sean competidores en el mercado interno) que no siempre las PyMEs están dispuestas a consolidar.

Planificar, en cambio de "reaccionar" es otro déficit generalizado que se debe superar. El comercio internacional necesita ser planificado y esto implica un trabajo serio por parte de los empresarios. Su condición de PyME lo tienen siempre detrás de lo "urgente" y esto conspira contra la continuidad, un factor esencial en esta línea estratégica. En este aspecto está comprobado que para alcanzar ciertos logros la incorporación de una persona dedicada específicamente al desarrollo de las exportaciones en la empresa, con la supervisión del titular de la firma, es fundamental. Alguien debe involucrarse y tener como prioridad a los clientes del exterior, que también hacen un esfuer-



zo para comprendernos y tomar-nos como proveedores.

Fundamentación de las estrategias

Crecimiento estable: la empresa está satisfecha con sus resultados y decide mantener los objetivos con iguales productos o servicios.

Diversificación horizontal: implica comprar un competidor.

Finalización: rápida desinversión, venta parcial o total, liquidación, achicamiento, repliegue, austeridad y cambio.

Mix de estrategias

Crecimiento: se intenta una estrategia de mayor crecimiento que los mercados con nuevos productos y procesos mediante:

- concentración en un solo producto o servicio
- diversificación concéntrica (gama nueva) con productos propios o de terceros
- integración hacia adelante (distribución propia) o hacia atrás (provisión propia de algunos productos hasta el momento comprados)

Cada una de las estrategias seleccionadas puede tener alguna de las fundamentaciones que se señalan más arriba:

- crecimiento estable
- diversificación
- finalización
- crecimiento
- mix de finalidades anteriores

Examinar o analizar el contexto implica conocer todos aquellos aspectos que hacen al desenvolvimiento económico-financiero del país en el marco de la globalización, es decir con sus impactos o implicancias externas, verificando:

- indicadores económicos
- tendencias
- el impacto de aspectos jurídicos e impositivos
- clima social
- cambio tecnológico
- cambio en la competencia y los productos
- movimientos de capital nacionales e internacionales
- todos aquellos aspectos del contexto que nos permiten advertir la posibilidad de determinar cuáles pueden ser amenazas u oportunidades frente a nuestro esquema de fortalezas y debilidades internas o inherentes a nuestra organización y responsabilidad (FODA) .

Estructura organizacional

La estructura de la organización debe estar en correlación con estos componentes bajo análisis, ya que será el integrante interno que nos permite arribar a los objetivos organizacionales seleccionados luego de analizar todos los aspectos ya mencionados.

La estructura comprende :

- el organigrama de la empresa, su nivel de integración , comunicación y sinergia.

- los aspectos administrativos
- los aspectos humanos
- los aspectos tecnológicos
- los aspectos financieros
- los aspectos económicos

Por último el **cuadro N° 1** resume los factores críticos de éxito a los que ya hemos hecho alusión anteriormente.

Matriz FODA para el diagnóstico estratégico

Fortalezas internas (F) o fuerzas acrecentadoras:

Se refiere a actividades internas de una organización que se llevan a cabo especialmente bien. Las funciones de gerencia, comercialización, finanzas, recursos humanos, operaciones, investigación y sistemas de un negocio deben

examinarse con el objeto de identificar y evaluar fortalezas internas de especial importancia. Las empresas exitosas siguen estrategias que las ayudan a beneficiarse de sus fortalezas internas, sosteniéndolas, apuntalándolas e invirtiendo recursos en ellas.

Debilidades internas (D) o fuerzas debilitadoras:

Debilidades internas es un término que se refiere a las mismas actividades anteriores de gerenciamiento, comercialización, recursos humanos, finanzas, operaciones, sistemas, investigación y desarrollo que limitan o inhiben el éxito general de una organización. Una firma debe tratar de seguir estrategias que efectivamente mejoren las áreas o procesos con debilidades internas.

Cuadro N° 1. Factores críticos de éxito



Oportunidades (O):

Se refiere esta expresión a las tendencias económicas, sociales, políticas, tecnológicas y competitivas, así como a hechos que podrían de forma significativa beneficiar a una organización en el futuro y potenciar sus puntos fuertes. En todos los aspectos de nuestra sociedad ocurren ahora cambios en la población, los cambiantes valores y actitudes con respecto al trabajo, las telecomunicaciones y las tecnologías, así como la cada vez mayor competencia entre las empresas ante los cuales hay que estar atentos para aprovecharlos.

Amenazas (A):

Un cuarto término clave, las amenazas externas, es totalmente opuesto al anterior. Consisten ellas en tendencias económicas, sociales, políticas, tecnológicas y competitivas, así como hechos que son potencialmente dañinos para la posición competitiva presente o futura de una organización y que potencian los puntos débiles de la empresa bajo análisis. Por ejemplo: en áreas específicas donde los competidores son especialmente fuertes, mercados que cambian y provocan obsolescencia de nuestros productos, desregulaciones que nos perjudican, nuevas realidades de servicios que obstaculizan a los actuales, etc. Las organizaciones exitosas crean estrategias que sirven para contrarrestar el impacto de las amenazas externas.

Séneca

“No hay viento favorable para el que no sabe dónde navega”

Efectuado este análisis diagnóstico, las etapas a transitar son:

- Replanteo estratégico para adoptar algunos de los cambios propuestos.
- Manejo de la transición cultural para evitar el rechazo al cambio y lograr la sinergia de la organización.
- Recongelación en la nueva etapa diseñada.
- Búsqueda de alguna variante para mejorar el nivel de eficiencia.

El entendimiento de estos cambios es vital para definir la ubicación y la estrategia de un negocio PyME en el futuro.

Conclusión

Si apuntamos a afianzarnos en estas claves, que rápidamente hemos descrito en un proceso permanente de autoexigencia, se habrá encontrado el camino hacia una nueva calidad de la competitividad. De todas maneras, como en medicina, siempre es bueno consultar al profesional externo, que por su visión menos contaminada por la subjetividad del involucramiento, puede ayudar a encontrar mejores soluciones.

¿Eficacia o eficiencia?

En todo el desarrollo efectuado

anteriormente no puede estar ausente el concepto ya enunciado y que cada vez se manifiesta con mayor necesidad de vigorización: la eficiencia.

¿Qué diferencia hay entre eficacia y eficiencia?

Eficacia es conseguir los objetivos y o metas, alcanzarlos.

Eficiencia es una ecuación dada entre los siguientes términos o variables:

costos-tiempo/ resultados (A)

Se trata de optimizar esta relación, con el mínimo esfuerzo, costo o tiempo sobre la base de un mismo parámetro o ecuación de comparación en distintos momentos.

Pero no es posible realizar estas comparaciones sin la medición. Esta es un proceso clave, que debe convertirse en unidades de medida (parámetros) contra los cuales se efectuarán comparaciones a fin de verificar avances o retrocesos a partir de los cambios efectuados

También podemos enfocar el tema desde otro ángulo y señalar que la eficiencia es una relación entre los resultados y el tiempo en que éstos se consiguen; así, todas las variables pueden ser reducidas a la magnitud tiempo.

El tiempo es oro

A partir de este enfoque un empresario será más eficiente que otro porque utiliza **menos** tiempo de mano de obra o de cré-

dito o descubierto que su competidor, su *stock* rota en menor tiempo, sus ventas tienen un tiempo de rotación mayor, utiliza menos tiempo de servicios, sus circuitos administrativos son más dinámicos y logran realizarlo en menor tiempo, etc. que su competencia; de allí surge el diferencial estratégico de eficiencia.

En este enfoque tanto los costos como cualquier tipo de proceso puede cuantificarse en términos de tiempo, lo que permite una original labor de reingeniería ya que obligatoriamente la cuantificación nos lleva al concepto de análisis de procesos y de medición del ¿dónde estoy? y ¿dónde quiero llegar?

Todos disponemos de **todo** el tiempo existente, sin embargo nadie tiene suficiente tiempo. Esta es la gran “paradoja del tiempo”. Es el único recurso que se distribuye a todos por igual, e individualmente constituye un recurso escaso.

Quien mejor utiliza ese recurso, posee una ventaja competitiva sobre el resto.

La eficiencia de una organización tiene que ver con el uso racional del tiempo, es decir, de alguna manera con la productividad.

Generalmente uno cree que el tiempo se “gasta” bien como uno lo está haciendo. La mente nos engaña y nos hace creer que lo estamos empleando eficazmente,

como debería ser y que difiere, finalmente, del resultado práctico como en realidad es. Esta especie de conformismo o autocomplacencia puede indicar el principio de la burocratización, de la rutinización que nos impide cambiar y mejorar.

Por lo tanto debemos aprender técnicas o reglas del manejo del tiempo que nos ayuden a maximizarlo.

El esfuerzo por eficiente que fuere, tiende a ser ineficaz si se aplica a las tareas que no son relevantes. No debemos confundir, entonces, eficacia con eficiencia. Eficacia significa hacer bien el trabajo que debe realizarse, alcanzar el objetivo. Las acciones eficientes son las que producen los resultados máximos con el mínimo gasto de recursos, incluyendo el tiempo.

Así el tiempo constituye una fuente de riqueza si se utiliza bien o racionalmente.

Hoy casi somos esclavos de su buen uso. Por eso conviene tener cierto equilibrio con su manejo.

Decimos que el tiempo no se puede almacenar, no se puede ahorrar, no se puede atrapar, simplemente transcurre, se consume y así se va la vida.

Vale la pena reflexionar que mientras tengamos vida, tenemos la oportunidad de cambiar, de ser mejores actores, de mejorar la calidad de nuestra existencia y de disfrutarla.

Siempre y cuando seamos capaces de vivirla plenamente...

Conclusión

El enfoque de eficiencia implica considerar todos los costos bajo la relación costo/beneficio, de tal manera que sean disminuidos o desechados si no generan valor. Otra forma de enfoque es preguntarse si un costo constituye un gasto o una inversión

Ej: una publicidad mal desarrollada es un gasto; una publicidad bien diseñada es una inversión, es decir, promueve un retorno al capital o al esfuerzo realizado.

Muchas erogaciones que a veces son consideradas equivocadamente, por falta de análisis, como una inversión, son en realidad onerosos gastos.

Señales peligrosas

Las señales de peligro más grave para una empresa son las que tienen que ver con la disminución en la productividad de su capital y aquellas que se vinculan con su "clima social interno" en descomposición o decadencia; nos referimos aquí al capital humano. La impericia en el manejo de las variables señaladas pueden conducir a las primeras señales peligrosas. El manejo de los recursos humanos (RRHH), su motivación y el "clima social" que cada organización reproduce es un factor primordial de la eficiencia.

La productividad del capital, parece entonces estar dada por:

- la eficiencia, o sea la óptima relación planteada en (A)
- la calidad de los RRHH y la política para ellos diseñada por la organización (desarrollo de carrera, capacitación, estímulo, premios y castigos)
- la calidad en la dirección (*management*)
- el manejo de los tiempos y su racionalización en todos los ámbitos (financiero, producción, *stocks*, procesos, etc.)

Obviamente, la maximización de estas variables se da sobre la base de que todos los recursos que se posean lleguen a utilizarse armónicamente en puntos óptimos.

“La indefinición trae como consecuencia la ambigüedad como forma cultural.”

Rubén Bozzo

Algunas claves para la eficiencia

Todas las acciones que se lleven a cabo, en este sentido, deberían tomar los tres caminos concretos ya anticipados:

- optimizar la rentabilidad
- mejorar los costos
- incrementar las ventas
- En mercados recesivos las empresas con costos fijos altos se encuentran en desventaja, porque los establecen con un

piso por los precios de venta.

- Las empresas con costos fijos no significativos, en mercados recesivos pueden flexibilizar sus precios de venta y ganar posiciones o participación (analizar la posibilidad de comprar componentes básicos y/o servicios externos, en lugar de encarar la fabricación propia).
- Las grandes empresas tienen costos variables mayores por falta de flexibilidad y porque necesitan márgenes de contribución altos para absorber costos fijos. Las PyMEs tienen posibilidad de mejorar más rápidamente esos aspectos.

Para transitarlos, se pueden acudir a las siguientes claves:

1.- Financiera

Dentro de este rubro se incluye la necesidad de:

- manejar *stocks* óptimos, con bajos costos de inmovilización
- analizar mejor cada uno de los componentes de costos financieros buscando alternativas de reducción
- administrar mejor los flujos de caja (*cash flow*), para programar los pagos y no incurrir en créditos o descubiertos como así también eliminar los costos bancarios a través de la concentración de la operatoria en la menor cantidad de bancos posible
- optimizar el rendimiento de los flujos positivos de caja, a tra-

vés de colocaciones transitorias o mediante la adquisición de ofertas por pago al contado.

- manejar una prudente política de compras y buscar las mejores condiciones de financiación.

2.- Tecnología administrativa

Se trata de reducir al mínimo los procesos administrativos, utilizando para ello tecnologías adecuadas, que con accesibles costos nos permiten simplificar los procesos de:

- facturación
- contabilidad e impuestos
- proveedores
- ventas
- *stocks*
- liquidación de sueldos y jornales
- estadísticas
- otros

Para lograr:

- mayor y mejor información estadística y proyectiva
- mayor coordinación con las sucursales y/o cabeceras
- mejor manejo de los recursos financieros
- mejor control sobre los costos
- mejores posibilidades de planificación y decisión

Cada proceso debe ser analizado desde su origen hasta el final, con el objeto de determinar, en primer lugar, la razonabilidad del

mismo y, en segunda instancia, si es posible disminuir su costo.

3.- Recursos humanos

Se trata de desarrollar:

- mejor atención al usuario
- programas de mejora continua en todas las áreas
- capacitación en ventas y en formar una cultura proactiva hacia el cliente y los nuevos prospectos.
- mayor conocimiento técnico
- mejor clima de trabajo
- identificación de los RRHH con la organización
- mecanismos de estímulo al personal, orientado a resultados

Todo ello lleva implícito un proceso de reconversión de los recursos humanos que redundará en Calidad de Servicio y lealtad con la organización.

Dentro de este tema debemos incluir, aunque mencionándolo rápidamente, la formación de un equipo gerencial de alto desempeño.

Cada día en el trabajo, los directivos tienen que relacionarse con otros para finalizar el trabajo, hacia abajo, hacia arriba y hacia los costados (colegas). Algunos lo hacen de manera extrovertida, hablando de nuevas ideas y gozando con una variedad de tareas y actividades. Otros son más introvertidos y prefieren pensar sobre ideas y proyectos por sí

mismos antes que hablar sobre ellos y generalmente no tienen necesidad de comunicarse con otros.

Lo importante es configurar un equipo equilibrado, productivo, creativo y con el cual uno pueda confrontar ideas, no estigmatizando las de otro.

Cuando las funciones del trabajo de la gente concuerda con sus preferencias laborales, es más probable que tengan mayor energía y mejores rendimientos.

Los gerentes que quieran contar con equipos con potencial de alta *performance*, deberían entender las preferencias del mismo y desarrollar alrededor de ellos equipos que lo complementen.

El líder de un equipo necesita trabajar duro para desarrollar las habilidades para “vincular” o sea, que las contribuciones que los miembros del equipo puedan aportar, se vuelvan sinérgicas.

El “vínculo” es el rol más importante del líder de un equipo. Pero ese vínculo debe ser “sano”, es decir, no competitivo, estimulador para el otro, abierto, de respeto, cordial, pero por sobre todo confiable para ambas partes.

Hay habilidades que estimulan la vinculación, ellas son:

- Escuchar antes de decidir
- Mantener actualizados a los equipos sobre bases regulares, información, etc.
- Estar disponible e interesarse

por los problemas de la gente, o sea, desarrollar tareas de “mantenimiento” con cada uno de sus componentes.

Si somos capaces de armar un equipo con estas características tenemos un buen pronóstico para nuestra organización.

Lao-Tsé dice:

“Cuando se usa una rueda, treinta rayos se vuelven uno en los orificios del cubo, unifica los vacíos entre ellos.

El uso que damos a una jarra modelada en arcilla se debe al hueco de su ausencia.

En una casa, las puertas y las ventanas son usadas por su vacío.

Así nos ayuda lo que no es, a usar lo que es.”

4.- Organización empresarial y dirección

Tiene que ver con los procesos de:

- clarificación de la misión de la empresa
- conducción
- planificación de objetivos
- presupuesto
- efectividad en la dirección y coordinación de recursos humanos, materiales y financieros, sobre la base de diseñar una estructura organizativa adecuada y eficiente
- control de gestión, tanto sobre resultados como sobre procesos

- asignación óptima de recursos coordinando adecuadamente los mismos

Quizá recordemos un viejo cuento con cuatro personajes: Todos, Alguien, Cualquiera y Nadie.

Ocurre que había que hacer un trabajo importante y Todos sabía que Alguien lo haría. Cualquiera podría haberlo hecho, pero Nadie lo hizo.

Alguien se enojó cuando se enteró, porque les hubiera correspondido a Todos.

El resultado fue que Todos creía que lo haría Cualquiera, y Nadie se dio cuenta de que alguien no lo haría.

¿Cómo termina la historia? Alguien reprochó a Todos porque en realidad Nadie hizo lo que podría hacer Cualquiera.

La conclusión es que, cuando uno planifica, debe quedar clara la asignación de responsabilidades y decimos asignación y no traslado de responsabilidades porque en última instancia éstas no se delegan: la responsabilidad sigue siendo del Superior y en última instancia éste la comparte.

Pero asignar correctamente responsabilidades significa evitar superposiciones, malos entendidos, aclarar los límites de la autoridad, los márgenes de libertad

para actuar.

Este aspecto de la delegación y de la planificación está emparentada con la eficiencia y ésta con los costos.

Las PyMEs tienen que tener claro estos conceptos porque la práctica nos indica que en este sentido existen “malas prácticas”, valga la irónica redundancia.

5.- Marketing

Bajo esta clave, se trata de aprovechar las ventajas competitivas de nuestro negocio. Haciéndonos fuertes en lo que somos fuertes y modificando nuestros puntos débiles.

Lograr que nuestros productos o servicios, que son básicos, se conviertan en especiales, distinguiéndose así del conjunto.

Para finalizar recordemos a Thich Nhat Hanh, un filósofo budista, quien señalaba, “el pasado ya ha pasado. Aprendamos de él y dejémoslo atrás. El futuro ni tan siquiera ha llegado. Hagamos planes para el futuro, pero no perdamos tiempo preocupándonos por él. Preocuparse no sirve de nada. Cuando dejemos de preocuparnos por lo que todavía no ha pasado, estaremos en el presente. Sólo entonces empezamos a experimentar la alegría de vivir”.

Mayo 2009

Estructura socioeconómica argentina II

El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias

*Eduardo Azcuy Ameghino**

Los problemas vinculados con el contratismo de servicios que afectan más inmediata y profundamente los criterios tipológicos que se utilizan en este artículo para el estudio de la estructura social agraria del agro pampeano, son: 1) la necesidad de tener en cuenta e incorporar en general a los contratistas que no son captados censalmente por no titularizar explotaciones agropecuarias; 2) la caracterización socioeconómica de los diferentes tipos de contratistas; 3) la eficacia de los que en este texto se denominan “efectos de permanencia y transformación”; 4) la (nueva) caracterización que les corresponde a las explotaciones familiares que reemplazan el trabajo doméstico por el recurso al contratismo en forma total o cuasi total.

Si bien la dilucidación de esta “nueva caracterización” supera los objetivos de este trabajo, resulta teóricamente consistente afirmar la hipótesis de que las explotaciones familiares fundadas sobre la contratación de todas las labores deben pasar a encuadrarse en la pequeña y mediana producción capitalista. Y no ya en el sentido amplio y general de tratarse de unidades familiares subsumidas en el régimen capitalista, sino porque sus titulares -arrendatarios o propietarios (en cuyo caso teóricamente deberían percibir también la renta del suelo)- además de organizar y supervisar la producción, decidiendo qué producir y cómo hacerlo, e invertir su dinero con vistas a su valorización como capital, contratan también indirectamente la fuerza de trabajo que llevará adelante las labores.

* Director del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

En relación con el fenómeno creciente de la tercerización de buena parte de las labores agrícolas pampeanas, se presentan al menos dos grandes grupos de problemas que reclaman un lugar prioritario en la agenda de investigaciones de la estructura social agraria. Uno de ellos se articula en torno de la determinación de las características, estratificación y dinámicas económicas de los denominados *contratistas de servicios*;¹ el otro, al que nos referiremos en este trabajo, se asocia directamente con el hecho de que su incidencia en los procesos de producción agrícola puede -y de hecho lo hace- alterar muchos de los supuestos que se han utilizado hasta la actualidad para conceptualizar a los agentes económicos y construir tipologías sociales agrarias, poniendo especialmente en cuestión “la distinción entre empresa familiar y capitalista basada en la contratación de personal asalariado”.²

Los interrogantes al respecto

son efectivamente sugerentes, en especial el que más interesa a efectos de nuestro estudio: ¿cómo incide en la caracterización de las explotaciones familiares (y de sus titulares) el recurso pleno al contratismo de servicios? ¿Qué queda de la personalidad de productores directos de todas las capas de chacareros medios y pobres en la medida que reemplacen, y esto varía según grados y medidas, el trabajo personal/familiar por la contratación de los diversos servicios agrícolas?

El modo cómo se responda a estas preguntas sin duda influirá directamente en el análisis de cuestiones tales como la existencia y el peso de explotaciones auténticamente familiares/chacareras en la pampa húmeda, y más en general en la ponderación de las especificidades pampeanas del proceso de eliminación de este tipo de unidades que acompaña la evolución del sector a lo largo de las últimas décadas.³

No corresponde aquí realizar

¹ Diferenciamos al *contratista de servicios* que realiza las labores culturales agrícolas a cambio del pago de una tarifa, del *contratista de producción o contratista tantero* que personifica una de las formas más habituales de ser arrendatario (generalmente por una cosecha y de palabra, lo cual evita el encuadramiento de la relación con el propietario de la tierra en el marco de las regulaciones establecidas por la ley de arrendamientos). Más precisamente, el contratista de servicios es aquel que cobra una tarifa en pesos, porcentajes de la producción u otras formas de retribución, por hectárea trabajada (arar, sembrar, siembra directa, fumigar, cosechar, etc.).

² Clara Craviotti. Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares. *5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET, 2001.

³ Eduardo Azcuy Ameghino. La evolución del capitalismo agrario y la desaparición de explotaciones agropecuarias: evidencias estadísticas en países seleccionados y problemas de teoría e historia. *Actas de las IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios*, Bs. As., 2005.

una profundización en el estudio específico del contratismo de servicios, para lo cual nos remitimos a la bibliografía sobre el tema,⁴ sino plantear el problema acerca *del modo en que su relativa generalización afecta a la estructura social agraria*. De esta manera, el análisis se focaliza en las consecuencias de la relación entre los prestadores de servicios y las explotaciones que los contratan, recordando que otro aspecto del tema se conecta directamente con el fenómeno de la *pluriactividad*. Es decir, que una de las formas frecuentes de la actividad extrapredial es la realización de servicios a terceros por parte de algunos titulares de explotaciones, que de esta forma amplían sus ingresos mediante un uso más

intensivo del parque de maquinarias de que disponen.⁵

Por otro lado, si bien se trata de una actividad conocida desde el siglo XIX, en la que se destacaban los *contratistas de trilla*,⁶ difícilmente la influencia del recurso al contratismo de servicios haya tenido en el pasado la trascendencia que ha adquirido en los últimos treinta años, durante los cuales se expandió progresivamente, alcanzando en la actualidad un significativo nivel de generalización.

Al respecto, se ha señalado que hacia fines de los '70 el contratismo de labores se hallaba muy ligado con fenómenos de sobremecanización de pequeños y medianos productores, predominantemente de tipo familiar.⁷ Sin

⁴ Entre otros: José Pizarro y Miguel Cacciamani. Características descriptivas de los "contratistas" en maquinaria agrícola. *Carpetas de Economía Agrícola*, N° 10, INTA, Pergamino, 1980. Eduardo Baumeister. Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina. CEIL, Documento de Trabajo N° 10, Bs. As., 1980. María Isabel Tort. Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda. CEIL, Documento de Trabajo N° 11, Bs. As., 1983. Ignacio Llovet. Contratismo y agricultura. En: AA.VV. El desarrollo agropecuario pampeano. GEL, Bs. As., 1991. Rubén Devoto. Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80. INTA, E.E.A Pergamino, 1989.

⁵ Nótese que así como entre los titulares de explotación hay agrarios puros y pluriactivos, lo mismo ocurre con los contratistas, en tanto unos poseen explotaciones agropecuarias y otros se hallan especializados estrictamente en los servicios que prestan (aun cuando en ciertos casos también realicen otros negocios, siempre ajenos a la operación de una EAP).

⁶ Juan Bialek Massé Informe sobre el estado de la clase obrera. *Hispamérica*, Bs. As., 1986, tomo I, p. 139. Alfredo R. Pucciarelli. El capitalismo agrario pampeano... p. 99.

⁷ Al sintetizar la percepción del fenómeno tal como se registraba en ese momento, se ha señalado que los contratistas de maquinaria agrícola "son en general pequeños empresarios que poseen una parcela propia de tierra y un equipamiento muy superior a sus necesidades. Como también suelen disponer de mano de obra familiar en exceso, se dedican a vender servicios de labores agrícolas y de cosecha. Sus clientes son tanto explotaciones mayores a las que no conviene inmovilizar grandes sumas en

embargo, luego se fue produciendo la creciente incorporación de grandes contratistas, en algunos casos productores que amortizaron importantes inversiones en maquinaria mediante la prestación de servicios a terceros, y en otros se trató de empresas creadas al efecto exclusivo de realizar dichas tareas.

De esta manera, y al igual que entre las explotaciones y sus operadores, también entre los contratistas existe una fuerte diferenciación social que va desde pequeños productores familiares hasta fuertes capitalistas agrarios, estratificación que se encuentra sumamente tensionada por la dinámica que impone la feroz competencia que se libra entre estos agentes económicos, estimulada por las crecientes exigencias de los contratantes, no sólo relacionadas con la obtención de menores tarifas sino también con la disponibilidad de equipos más grandes, modernos y eficientes, lo cual resulta particularmente gravoso para los menos capitalizados, que tienden a perder participación en el mercado de servicios.

La vigencia de estos fenómenos ha sido reconocida sin cortapisas desde la perspectiva analítica del agronegocio, al remarcarse que lo

singular de la Argentina, y clave del éxito agrícola, "es el mercado de servicios agropecuarios que ofrecen los 'sin tierra', que hacen 'chacring' en el mercado: servicios de cosecha, de pulverización, siembras, labores culturales, etcétera. Sean como fueren los ausentes datos confiables, es claro que este proceso es dinámico, competitivo y salvaje. Un 10 o 20% de estos prestadores de servicios sale del mercado cada año, ellos ponen un techo a los precios. Esas Pymes en estadio terminal puján los precios a la baja (sólo costos variables) con tal de sobrevivir. Son reemplazadas casi automáticamente. El nacimiento, crecimiento, maduración y muerte de Pymes en este mercado es dinámico. Esa es infeliz y dolorosamente la clave de éxito de la competitividad de la agricultura: el mercado dinámico de las Pymes prestadoras de servicios".⁸

Cabe remarcar que los procesos descriptos no se asocian solamente con períodos de crisis y dificultades en la producción agrícola, sino que también se despliegan en profundidad en los momentos de bonanza económica, por lo cual no llama la atención que a comienzos de 2008 –con los precios de los granos por las nubes y en vísperas del conflicto

capital fijo y mantener personal permanente y talleres de mantenimiento, como pequeños agricultores sin la capitalización necesaria para mecanizarse y sin la superficie mínima que lo justifique". Guillermo Flichman. Notas sobre el desarrollo agropecuario en la región pampeana argentina (o por qué Pergamino no es Iowa). Estudios CEDES, vol. 1, N° 4/5, 1978, p. 14.

⁸ Héctor Ordoñez. Las ventajas ignoradas. *Clarín*, 15-9-2001.

por las retenciones móviles- algunos megaprodutores del centro y sur de Santa Fe recurrieran a la realización de *exigentes licitaciones* para la contratación de los servicios de labores.

Extensión e incidencia social del contratismo de servicios

Respecto de la extensión que alcanza el fenómeno en los últimos años existen diversas evidencias y cuantificaciones. Así, por ejemplo, una investigación sobre los contratistas de servicios del centro de la provincia de Buenos Aires ha constatado que hacia 1996 entre los productores “el 22% realizaba todos los trabajos con maquinaria propia, un 50% contrataba la cosecha y el 28% restante contrataba maquinaria para todas las tareas”, debiendo considerarse que la gran difusión de la contratación de la cosecha fue contribuyendo como catalizador para la extensión de este recurso al resto de las labores.⁹

Otro estudio, basado sobre la realización de encuestas periódicas de un extenso universo de productores familiares del sur de Santa Fe, indica que “trabaja en las labores de siembra y fertilización el 67% y 51% respectivamente. En la pulverización y cosecha se encuentra una menor participación directa del productor, por ser tareas éstas que mayoritariamente se contratan”.¹⁰

Como puede observarse, no sólo las cosechas sino también la siembra y los cuidados del cultivo son realizados crecientemente por contratistas especializados. Al respecto las evidencias son concurrentes. Por ejemplo, según el CNA 2002 en el paradigmático partido bonaerense de Pergamino el recurso a la tercerización de las labores se hallaba plenamente generalizado entre todas las clases de explotaciones, como puede observarse con claridad en los **cuadros N° 1 y N° 2**.

Una observación más sintética de cifras y porcentajes, focalizada específicamente en la pequeña producción según la escala de

⁹ María del Carmen González, Marcela Román y Gastón Blanchard. Los contratistas de maquinaria agrícola en el partido de Azul, provincia de Buenos Aires. II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Bs. As., 2001. Agregan los autores, que “de los contratistas residentes en Azul, un 42% opera además como productor propietario de tierra, mientras que el 58% restante no posee campo propio. De los contratistas de Chillar un 65% son propietarios y el otro 35% no posee campo propio; por lo que si se toma el total de contratistas del partido de Azul (incluyendo Azul y Chillar), se obtiene que un 48 % de los contratistas son propietarios de tierra y operan también como productores”.

¹⁰ Silvia Cloquell; R. Albanesi.; M. De Nicola; C. González; G. Preda; P. Propersi. Las unidades familiares del área agrícola del sur de Santa Fe en la década del noventa. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 19, Bs. As., 2003, 1.

Cuadro N° 1. Pergamino, 2002. Explotaciones y superficie implantada con cultivos anuales, EAPs que contrataron servicio de maquinaria para siembra y cosecha y superficies trabajadas según escala de extensión (hectáreas).

Escala de extensión (has)	EAPs de Pergamino	S. implantada de cereales y oleaginosas	EAPs que contratan siembra	Superficie trabajada has	EAPs que contratan cosecha	Superficie trabajada has
Hasta 20	88	555.0	33	444	38	455
20,1 - 28	46	766.1	25	577	23	520
28,1 - 40	83	2645.1	41	1537	57	2025
40,1 - 56	96	3892.2	48	2098	72	3208
56,1 - 73	80	4223.9	31	1805	44	2716
73,1 - 89	66	4385.0	26	1873	45	3546
89,1 - 105	53	4000.5	16	1676	37	3215
105,1 - 202	226	29194	111	11900	147	19132
202,1 - 404	209	50300	90	14901	120	29559
404,1 - 809	105	51743	41	15365	59	25255
809,1- 2023	52	54678.5	25	21053	29	28593
2023 y más	13	40062	6	10746	10	26567
Totales	1.117	246.445.3	493	83.975	681	144.791

Fuente: elaboración propia sobre tabulaciones especiales del Censo Nacional Agropecuario, 2002. INDEC.

Cuadro N° 2. Pergamino, 2002. EAPs que contrataron servicio de maquinaria para siembra y cosecha y superficies trabajadas, sobre total de EAPs del partido y superficie implantada con cultivos anuales, según escala de extensión (en porcentajes).

Escala de extensión (has)	% EAPs contratan siembra	% Superficie trabajada por contratistas	% EAPs contratan cosecha	% Superficie trabajada por contratistas
Hasta 20	43.8	79.5	52.1	82.0
20,1 - 28	54.3	75.0	50.0	67.9
28,1 - 40	49.4	58.1	68.7	76.6
40,1 - 56	50.0	53.9	75.0	82.4
56,1 - 73	38.8	42.7	55.0	64.3
73,1 - 89	39.4	42.7	68.2	80.9
89,1 - 105	30.2	41.9	69.8	80.4
105,1 - 202	49.1	40.8	65.0	65.5
202,1 - 404	43.1	29.6	57.4	58.8
404,1 - 809	39.0	29.7	56.2	48.8
809,1- 2023	48.1	38.5	55.8	52.3
2023 y más	46.2	26.8	76.9	66.3
Totales	44.1	34.1	61.0	58.8

Fuente: elaboración propia sobre tabulaciones especiales del Censo Nacional Agropecuario, 2002. INDEC.

extensión de los predios, permite comprobar que el 43% de las 512 EAPs de hasta 105 has recurre a contratistas para sembrar sus granos, implantándose mediante este sistema el 49% del total de cultivos anuales; mientras que en el caso de la cosecha, el 62% de las explotaciones terceriza la labor, que se realiza sobre el 77% de la superficie total.

Por su parte, considerando las unidades de 105,1 a 202 has, se comprueba que el 49% de las EAPs contratan el servicio de siembra, abarcando el 41% de la superficie cultivada; porcentajes que en el caso de la trilla representan respectivamente el 87% de las EAPs y el 66% de la superficie cosechada correspondientes al mencionado intervalo.

De esta manera nos ubicamos en el centro del problema anunciado, que muy probablemente se ha nutrido con nuevos avances de la tercerización de labores desde el último censo agropecuario de 2002. Al efecto vamos a suponer que un terrateniente capitalista, un burgués agrario y un chacarero rico o aburguesado¹¹ recurren al contratismo de servicios. En estos casos se reemplaza, total o parcialmente, la contratación directa de fuerza de trabajo y la propiedad de maquinarias por el aporte

de los contratistas. Contablemente habría sólo una diferencia de imputación, mediante la cual la tarifa pagada reemplaza a la suma de los salarios y la amortización de los equipos. Fuera de eso, los precios de producción, con los matices del caso, funcionan sin mayores diferencias en ambas circunstancias. Aquí, el motivo de los organizadores capitalistas de la producción radica generalmente en la mayor competitividad que pueden obtener al gerenciar los mencionados contratos respecto del uso de máquinas y personal propio; y también en una cuestión de mayor eficiencia, vinculada con el cultivo de superficies que no ameritan la adquisición de equipos extremadamente caros cuyo óptimo corresponde a escalas mayores. Asimismo, en un concepto más amplio, la opción puede estar determinada por la prioridad asignada a la inversión de capital (que de otro modo se inmovilizaría en medios de producción) en otras áreas de negocios vinculadas o no con el sector agropecuario.

Sin perjuicio de mayores indagaciones, y de la posibilidad siempre abierta de profundizar en el estudio de diferentes aristas de los casos planteados, no parecen surgir de ellos consecuencias de la trascendencia que adquiere el

¹¹ El chacarero rico puede ser considerado esencialmente como un capitalista que, como nota particular, participa secundariamente de tareas físicas propias de la producción. De esta manera quedaría excluido en lo fundamental del problema que enseguida plantearemos respecto de la influencia del contratismo en las explotaciones familiares.

recurso al contratismo en el caso de las unidades familiares de chacareros pobres y, especialmente, medios.¹²

Ya sea por limitaciones económicas para la adquisición de las máquinas adecuadas o por las pequeñas escalas de muchas de sus explotaciones, estos productores familiares (que en diferentes medidas podrían ser considerados como menos capitalizados) recurren al contratismo de servicios, sobre todo al de cosecha. Otra variante, que no necesariamente expresa descapitalización -y se asemeja a la prevista para el conjunto de los capitalistas-, se produce cuando las explotaciones chacareras recurren al contratismo “porque conviene”, es decir porque supone una opción preferible a la derivada de combinar trabajo propio y/o asalariado y capital en medios de producción.

Estos fenómenos son, como adelantamos, tan antiguos como la agricultura pampeana de exportación, y si bien afectan la personalidad chacarera de los productores que dejan de realizar perso-

nalmente una de las labores culturales esenciales, ello no ha sido considerado tradicionalmente como una determinación suficiente para postular el cambio de condición social de dichos agentes económicos, que se reservaron en lo fundamental -ratificando su carácter de productores directos- la realización de roturaciones, siembras y cuidado de los cultivos.¹³

Ahora bien, cuando como en aquel 28% de Azul o el 33% del sur de Santa Fe, algunas explotaciones familiares contratan todas o la gran mayoría de las labores, el efecto disruptivo de este recurso sobre su naturaleza socioeconómica puede alcanzar el carácter de suficiente para transformar dichas unidades, vaciándolas de sus contenidos específicos y definitorios, lo cual tiende a reubicarlas en la estructura social agraria y a su consecuente recategorización tipológica.

Es verdad también que el contratismo ha ejercido un efecto contrario al señalado, facilitando la continuidad de “productores agrope-

¹² Cabe recordar que denominamos chacareros pobres a los productores directos familiares -relativamente capitalizados- cuyos ingresos como titulares de una explotación resultan insuficientes para la reproducción del núcleo familiar, razón por la cual deben recurrir a la obtención de otros ingresos extraprediales. Por su parte los chacareros medios son aquellos productores familiares que procuran subsistir, generalmente con dificultades, mediante el ingreso predial, y que normalmente tienden a no comprar fuerza de trabajo de terceros, ni a vender la propia o procurar (por necesidad) otros emprendimientos.

¹³ Nótese que la generalización de la siembra directa está contribuyendo, dada la envergadura y el valor de los correspondientes equipos, a que muchos pequeños y medianos agricultores abandonen su trabajo personal en dichas labores, delegándolas en quienes disponen de la maquinaria adecuada.

cuarios pequeños, en relación con el nivel tecnológico vigente, no sólo porque parte de ellos realizan sus tareas a través del uso de servicios mecanizados contratados, sino porque otra parte importante se dedica precisamente a vender tales servicios".¹⁴

Estas consecuencias, que podríamos denominar "efecto permanencia", corresponden centralmente a las situaciones donde el contrato de labores es parcial (generalmente cosecha) y a otras donde se alude a la pluriactividad de los productores familiares como estrategia de subsistencia articulada con la conservación del tipo social chacarero.

Pero, como hemos visto, además de este efecto conservador, existe un segundo orden de consecuencias que vamos a denominar "efecto transformación", por el cual *no es posible continuar denominando como familiares o chacareras a aquellas explotaciones donde todas o la mayoría de las labores sean realizadas mediante la contratación, en este caso indirecta, de fuerza de trabajo ajena*. Los antiguos productores directos han abandonado aquí la participación física en las labores agropecuarias (que hasta entonces los definía), reorientando su fuerza de trabajo hacia el ejercicio de funciones exclusivamente directivas y organizativas de la producción.

En la medida que lo fundamental

de las tareas agrícolas sea realizado por productores directos ajenos a la explotación (contratistas de cualquier tipo), se desvanece el sustento empírico que permitía calificar a dicha unidad como chacarera o familiar. En este caso, su titular -grande o pequeño- invierte dinero (capital en escala social) a efectos de valorizarlo. Y lo invierte en contratistas que se ocupan de realizar las labores culturales. Y también en semillas, fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, etc., al tiempo que planifica, organiza y supervisa la producción, cumpliendo en plenitud las funciones que definen a un capitalista, libre ahora, al menos en su calidad de agente económico, *del alma doble y contradictoria* que anteriormente le entregaba su rol de productor directo.

Dicho esto, es necesario prestar atención a los matices, de modo que un pequeño propietario o arrendatario (pequeño por la extensión de la superficie que opera) que recurre a los contratistas de maquinaria para la realización de la siembra, cuidados y cosecha, puede ser un chacarero empobrecido, aunque por otra parte actúa objetivamente como un pequeño capitalista, en tanto no se haga diferencia entre contratar mano de obra directa o indirectamente, y entre invertir en maquinas o alquilarlas.

Recapitulando. Los problemas

¹⁴ María Isabel Tort. Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización... p. 114.

vinculados con el contratismo de servicios que afectan más inmediata y profundamente los criterios tipológicos que utilizamos para el estudio de la estructura social agraria del agro pampeano, serían: 1) la necesidad de tener en cuenta, e incorporar en general, a los contratistas que no son captados censalmente por no titularizar explotaciones agropecuarias;¹⁵ 2) la caracterización socioeconómica de los diferentes tipos de contratistas;¹⁶ 3) la eficacia de los que hemos denominado “efectos de permanencia y transformación”; 4) la (nueva) caracterización que les corresponde a las explotaciones familiares que reemplazan el trabajo doméstico por el recurso al contratismo en forma total o cuasi total.

Si bien la dilucidación de esta “nueva caracterización” supera los objetivos de este trabajo, resulta teóricamente consistente

afirmar la hipótesis de que las explotaciones familiares fundadas sobre la contratación de todas las labores deben pasar a encuadrarse en la pequeña y mediana producción capitalista. Y no ya en el sentido amplio y general de tratarse de unidades familiares subsumidas en el régimen capitalista,¹⁷ sino porque sus titulares -arrendatarios o propietarios (en cuyo caso teóricamente deberían percibir también la renta del suelo)- además de organizar y supervisar la producción, decidiendo qué producir y cómo hacerlo, e invertir su dinero con vistas a su valorización como capital, contratan también indirectamente la fuerza de trabajo que llevará adelante las labores.¹⁸

Las conceptualizaciones propuestas, en la línea de reafirmar la eficacia de la continuidad -irregular, sin prisa, pero sin pausa- de los procesos de descampesiniza-

¹⁵ Los que prestan servicios además de realizar la operación de sus propias explotaciones pueden ser abordados a efectos de profundizar su caracterización social mediante el estudio de la pluriactividad.

¹⁶ Sin perjuicio de que los resultados no modificarían la caracterización de las explotaciones que los contratan, resulta de fundamental importancia continuar profundizando el estudio de la estratificación social que presentan los contratistas, entre los cuales, por ejemplo en un trabajo reciente, se han identificado cuatro grandes grupos: contratistas familiares capitalizados, contratistas familiares poco capitalizados, contratistas empresarios capitalizados y contratistas empresarios poco capitalizados. María del Carmen González, Marcela Román y Gastón Blanchard. Los contratistas de maquinaria agrícola... Ob. Cit.

¹⁷ Luis Llambí. Las unidades de producción campesina en un intento de teorización. Estudios Rurales Latinoamericanos, vol. 4, N° 2, 1981.

¹⁸ “La ganancia media del capitalista individual o de cada capital de por sí se determina, no por el trabajo sobrante que este capital se apropia de primera mano, sino por la cantidad de trabajo sobrante total que se apropia el capital en su conjunto y del que cada capital especial se limita a cobrar sus dividendos como parte alícuota del capital global”. Karl Marx. *El capital*. FCE, México, 1965, t. III, p. 567.*

ción (“deschacarización” en el caso de los productores directos capitalizados) inherentes a la dinámica del régimen capitalista, no nos hacen perder de vista que en el marco de los procesos de concentración del capital en el agro, el pez grande continúa devorando al pez chico, sin prestar demasiada atención a si se trata de un productor familiar o un

pequeño capitalista pleno. Solapamiento que también se alimenta de la vigencia de las tradiciones y las prácticas chacareras -incluida la acción colectiva de protesta-, sin perjuicio de que en muchos casos el sujeto que las corporiza haya dejado de ser un trabajador como los que originaron el acervo.

La desnacionalización automotriz Los casos de IAME e IKA

*Ianina Harari**

Los problemas que enfrentó la Argentina para desarrollar una industria automotriz pueden rastrearse desde los inicios de esta rama. Con eje en esta problemática, en el artículo se analiza la trayectoria trazada por Industrias Aeronáuticas y Metalúrgicas del Estado e Industrias Kaiser Argentina. Estas empresas, además de ensamblar las piezas fomentaron la fabricación local de gran parte de las autopartes. IKA, por ejemplo ya había alcanzado un 90% de integración en 1959, cuando por ley se exigía un 60%. En este sentido, representan el mayor desarrollo alcanzado por la industria automotriz nacional, en tanto lograron un alto nivel de utilización de piezas locales por parte de las terminales. Por ello, los límites que manifestaron estas empresas de algún modo ponen en evidencia los obstáculos del conjunto de la industria automotriz en la Argentina.

* Licenciada en Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de UBA. Actualmente realiza su Doctorado en Historia en la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Cuenta con una beca doctoral de Conicet radicada en FLACSO. Es investigadora del Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales.

IAME, el inicio

La Segunda Guerra Mundial y los años que la siguieron, impidieron la importación de automóviles. El envejecimiento del parque automotor y la imposibilidad de ampliarlo, hicieron acuciante el desarrollo de la producción local. Por esta razón, en 1950 Perón consultó a varias fábricas extranjeras sobre la posibilidad de que se instalasen en el país. Las respuestas fueron negativas debido a que las empresas consideraban que la Argentina no se encontraba en condiciones de desarrollar una industria local y que la única posibilidad era continuar importando la totalidad de las piezas para ensamblarlas localmente¹. Pocos años después empresarios norteamericanos insistían en que la Argentina no podría sostener una producción en serie. La fabricación local seguía sin interesarles por la falta de mercado², a la vez que tampoco creían que fuera posible técnicamente.

“La principal dificultad con que tropezarán los argentinos cuando se lancen a las producción en masa, será la falta del sistema integral de maquinaria e instrumentos indispensables para la fabricación en gran escala. Algunas de las máquinas no son excesivamente caras, pero su

manejo exige de operarios altamente especializados; además de las propias para la producción de automóviles, son necesarias muchas pequeñas industrias para fabricar ciertos repuestos que, económicamente, no conviene hacer a los productores de vehículos”.³

A la imposibilidad de conseguir inversiones externas se sumó la falta de capital nacional que pudiera realizar la tarea. La producción automotriz requiere de un elevado capital inicial. No sólo era necesario instalar una planta terminal sino que, también, había que fabricar aquello que los autopartistas no estuvieran en condiciones de producir. El escaso desarrollo de los proveedores de piezas atentaba contra la producción en serie continua. Tampoco la importación estaba asegurada, dada la escasez de divisas. El abastecimiento de piezas resultaba una dificultad incluso para el mercado de reposición. En 1950, la Unión de Propietarios de Talleres Mecánicos de Automóviles dirige una carta al ministro de Finanzas donde se quejan de la falta de repuestos que genera no sólo atraso en las reparaciones sino también la salida de circulación de vehículos, además de un aumento en el precio de las piezas:

¹ Frenkel, Leopoldo: Juan Ignacio San Martín. *El desarrollo de las industrias aeronáuticas y automotriz en la Argentina*, Germano Artes Gráficas, 1992.

² Entrevista a José Monserrat, ex director de fabricación automotriz de IAME, el 8/6/2007, en poder de la autora.

³ *Autotécnica*, marzo de 1953, año XIX, N° 214.

“Es cierto que la industria nacional proporciona algunos de esos repuestos más simples que, desde luego, salvo honrosas y contadísimas excepciones, no pueden equipararse ni en calidad ni en precio a sus similares importados, en nuestros talleres se utilizan, por motivos de emergencia, y la verdad es que su empleo motiva constantes y airadas reclamaciones de los clientes”⁴.

Estas condiciones, sumadas a la magnitud de capital inicial necesario y el elevado riesgo que implicaba, hacían que la inversión fuera poco atractiva para los capitalistas locales, si es que estaban en condiciones de realizarla. Por esta razón, fue el estado quien tomó la tarea en sus manos. Perón explica cómo la incursión del estado en esta actividad obedeció a la incapacidad de la burguesía para realizar ciertas inversiones a título individual.

“La industria privada no podía ponerse en esto porque se necesitaban muchos capitales, muchas decisiones y era exponerse a perder unos pesos y las empresas privadas no están en esto siempre tan decididas como nosotros”⁵

El gobierno decidió comenzar a

fabricar vehículos en las instalaciones cordobesas del Instituto Aerotécnico, ex Fábrica Militar de Aviones. En el Segundo Plan Quinquenal, el gobierno peronista impulsa la producción local de automóviles. En 1951, la industria automotriz es incorporada al régimen de protección y promoción industrial (decreto-ley 14.630/44). En 1952, se crea Industrias Aeronáuticas y Metalúrgicas del Estado (IAME) en Córdoba. Uno de los principales problemas que enfrentó la fábrica fue la falta de una base técnica, en lo que a maquinarias respecta, para llevar adelante la producción. La decisión de montar la fábrica de autos sobre la de aviones permitió acelerar el proceso.

Las obras para la construcción de la fábrica de automóviles se iniciaron el 2 de diciembre de 1951 y se terminaron en 7 meses. La planta de montaje y pintura fue adquirida en Buenos Aires, donde se desmontó para trasladarla a Córdoba⁶. Ésta habría sido vendida por Cesar Castano⁷, cuya maquinaria serviría para la fabricación que estaba planificada, autos económicos inspirados en el modelo DKW alemán⁸. El 28 de marzo de 1952, se crea por decreto 6191 Industrias Aeronáuticas y

⁴ Autotécnica, mayo de 1950, año XVI, N° 182.

⁵ *Mundo Peronista*, N°21, año I, mayo de 1952.

⁶ Dinfia: Dinfia, 40 años de un ideal argentino. 10 de octubre de 1927 – 1967, Talleres gráficos de la FMA, Bs. As.-Córdoba, 1967.

⁷ *La voz del interior*, Córdoba, 10/8/ 2001.

⁸ *Revista Motor*, Año XII, N° 148, Bs. As., mayo de 1948, pp. 1 y 2.

Mecánicas del Estado (IAME). Se constituyeron con los activos y el personal del instituto aerotécnico. Su capital operativo se obtuvo de un crédito del Banco Industrial. Como explica el Ing. José Monserrat, director de Fabricación Automotriz del IAME entre 1951 y 1955:

“Sobre la base de la utilización de los elementos que disponía la fábrica de aviones, se podía realizar la fabricación de automóviles. Es evidente que son dos problemas distintos. No es lo mismo hacer un avión o un motor de aviación que el de un automóvil. Es más simple hacer el de un automóvil. Entonces se pensó que se podía usar esos elementos y sacarle provecho más rápidamente. En una palabra: el utilizar la fábrica de aviones era acelerar el proceso en el cual se podía fabricar automóviles”⁹.

Pero a su vez implicó la necesidad de adaptar maquinaria y adquirir nueva. La existencia de máquinas-herramientas en la planta había aumentado de 1.609 en 1948 a 3.035 en 1953¹⁰:

“Lo que sucedía era que los distintos aviones que se fabricaron, algunos eran bajo licencia. Entonces cuando se compraba la licencia, se compraba en el lugar de origen la maquinaria impres-

cindible para eso. Esa maquinaria no es para fabricar autos, pero se podía adaptar para eso. Esto se hacía preparando accesorios para el montaje y dispositivos de mecanización. En especial para el motor porque el de un automóvil es diferente al de un avión, entonces necesitaban dispositivos para hacer lo que era un motor en línea que no es lo que tenía un avión que son radiales. La mayor parte de la que hacía falta era para estampar chapa para la carrocería. Para lo cual se necesitaban estampadoras grandes de determinadas características. Eso se adquirió para la industria automotriz”¹¹.

Entre 1951 y 1952 se instalaron en los talleres de mecánica 103 máquinas-herramientas y numerosos equipos e instalaciones como el banco para rodaje de motores con mesa de instrumental, línea de soldadura a punto, línea de bastidores, transportadores eléctricos, montacargas y línea de montaje de motores.¹² También se instaló una prensa hidráulica de 2.500 toneladas para el estampado de piezas de automotores y un taller para estampado de piezas a seco. Otro gran equipo que se instaló fue una fresa copiadora para piezas de gran tamaño.¹³ Una vez prepara-

⁹ Entrevista a José Monserrat, Op. Cit.

¹⁰ Esteban, Juan Carlos y Tassara, Luis Ernesto: *Valor, industria y enajenación de DINIE*, Editorial Cátedra Lisando de la Torre; 1958.

¹¹ Entrevista a José Monserrat, Op. Cit.

¹² Dinfía: Op. Cit., p. 75.

¹³ Dinfía: Op. Cit..

Cuadro N° 1. Producción automotriz de IAME entre 1952 y 1955 por modelo¹⁴

Marca	'52	'53	'54	'55
Sedán Institec	1	3	99	76
Coche Sport		4	28	135
Especiales	5		16	13
Rastrojero Willys	2	1080	1281	
Rastrojero Diesel			300	3337
Chatita Institec	1	800	814	841
Furgón Institec		8	199	349

das las instalaciones para el taller, IAME logró llevar adelante una escasa producción, como se observa en el **cuadro N° 1**.

Pero esto no se debió a razones de voluntad sino a limitaciones objetivas. Como explica Monserrat, el aumento del volumen de producción era imposible.

“No se podía aumentar la producción por falta de medios. No estábamos adecuados, o no estábamos totalmente preparados para producir en cantidad. No teníamos gente y máquinas suficientes. Pasa que el aspecto comercial de la cosa, determina el volumen de producción. Si el volumen de producción justifica, justifica los medios. Esa es la realidad”.¹⁵

La escasa producción que podía llevarse a cabo en la planta auto-

motriz condicionó la organización del proceso de trabajo¹⁶. La fábrica automotriz de IAME se creó a partir de la de aviones, acostumbrada a un nivel menor de producción. Pero cuando se adaptó para la fabricación automotriz, mantuvo características más similares a un taller que a una fábrica. Al comparar IAME con plantas extranjeras Monserrat explicó:

“¡Nada que ver! No hay comparación, en tamaño, en todo. Es imposible. En elementos para trabajar, nada que ver. Esto era un boliche, hablando así en criollo. Esta era una buena fábrica de aviones que era para lo que hicimos siempre, que eran aviones de guerra, que eran chicos. En cambio en la fabricación de automóviles es una cuestión de fabricación en gran escala. Mientras la serie de aviones era de cien en un año,

¹⁴ Fuente: Dinfia: Op. Cit., p. 76.

¹⁵ Entrevista a Monserrat, Op. Cit.

¹⁶ Una descripción más detallada del proceso de trabajo en IAME se puede encontrar en: Harari, Ianina: “Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo”, en *Anuario CEICS*, N°1, Buenos Aires, 2007.

acá estamos hablando de cien autos por día. Es una cosa distinta”¹⁷.

Domingo Bizzi, un ex obrero de la fábrica, comenta que una de las principales características que se mantuvo de la fábrica de aviones fue la disposición espacial de las máquinas y, por lo tanto el armado de las secciones:

“Como no era una producción grande, las secciones eran por máquina y no por pieza. Por ejemplo, acá estaban todos los tornos y traían las piezas para tornear. Acá estaban todas las fresas, todas las rectificadoras, todas las alisadoras. Entonces la pieza iba haciendo un recorrido porque si no sería muy engorroso hacer una línea de producción con tan baja producción. Suponete que tengas que hacerle un agujero, y la rosca se la tenés que hacer a 150 metros, el tiempo que demorás en trasladar eso, es más que el tiempo de elaboración. Después la distancia que había, porque muchas de las piezas que requieren un vehículo, tienen tratamiento térmico. Tratamiento térmico estaba como a seis cuadras de ahí donde se producía. Se iba con un tractorcito y un montón de carritos llenos de piezas. El traslado nomás era más caro que la elaboración de la pieza”.¹⁸

Esto supone una menor división del trabajo y una menor productividad del mismo, respecto de las fábricas del exterior. Al tener una escala de producción pequeña, no existía un impulso para incrementar la productividad del trabajo, mediante, por ejemplo una mayor división del trabajo donde las secciones se organizaran por piezas y se disminuyera el tiempo de traslado. Por ejemplo, en IAME la “cadena de montaje” estaba constituida por rieles y el traslado de las piezas era manual cuando ya en 1913, Ford introduce la cadena de montaje mecánica¹⁹. Esta mecanización no se realizó en el IAME porque el volumen de producción no lo justificaba.²⁰

Uno de los problemas que habrían atentado contra el aumento de la producción fue el abastecimiento de materiales. Monserrat lo ejemplifica mediante la comparación con General Motors:

“Una vez fui a ver el depósito de General Motors en Detroit. El depósito era una estación de ferrocarril. Cuando usted veía entrar un tren de carga con elementos, es decir, partes de los autos, entraba un tren, se descargaba un tren, salía y entraba el otro. Pero uno a continuación del otro. Ese era el abastecimiento de materiales. Y acá teníamos que esperar un camión de Buenos

¹⁷ Entrevista a Monserrat.

¹⁸ Entrevista a Domingo Bizzi.

¹⁹ *Mundo Ford*, N° 251, año XXI, febrero de 1945, p. 2.

²⁰ Entrevista a José Monserrat.

Aires que a lo mejor llegaba tarde. Y lo traían en un camioncito. Había demoras. Nosotros habíamos puesto un control de embarque de piezas y de seguimiento de los transportes para asegurarnos que llegaran a tiempo. Era complicado el abastecimiento".²¹

IAME concentró sus esfuerzos en intentar solucionar dos de las principales dificultades que enfrentaba: la ausencia de mano de obra capacitada y la ausencia de una red de proveedores. El primero fue solucionado mediante la creación de la Escuela de Aprendices, donde los estudiantes practicaban directamente en el taller. En cuanto al segundo, el gobierno dispuso de financiamiento del Banco Industrial destinado a los talleristas que aceptaran transformarse en proveedores de autopartes. Para esto, el director de fabricación automotriz fue nombrado Vocal de la entidad por la Fuerza Aérea²². Los créditos otorgados llegaban al 30% del valor del contrato a un interés del 6 y 7% anual.²³ Estos créditos les permitieron a las fábricas contar con el capital para adquirir maquinaria, materias primas e incluso pagar al personal. A veces el dinero era otorgado en forma de ade-

lanto.²⁴ El apoyo podía darse, también, mediante la asociación con la empresa. Por ejemplo, en 1955, por decreto 5262, se autoriza a IAME a participar de la sociedad anónima Vianini Argentina que se constituye para producir engranajes y repuestos para autos. Con este fin se le autoriza a utilizar 5 millones de pesos.²⁵

La fábrica continuó produciendo aquellos componentes que no podían ser fabricados por la industria privada. Esta política fue seguida por la fábrica para el incentivo de la industria privada, como lo expresó el entonces ministro de Aeronáutica Juan Ignacio San Martín:

"IAME, continuando con una tradicional política industrial de la Aeronáutica, ha contratado la fabricación de la mayor parte de los elementos que constituyen el automóvil a los industriales privados, reservándose solamente para sí aquellas que por sus características no podían ser por ellos ejecutadas, tal como la carrocería, el chasis y el armado final."²⁶

Se constituye incluso el Consorcio Industrial para la Producción Automotriz Argentina

²¹ Entrevista a José Monserrat.

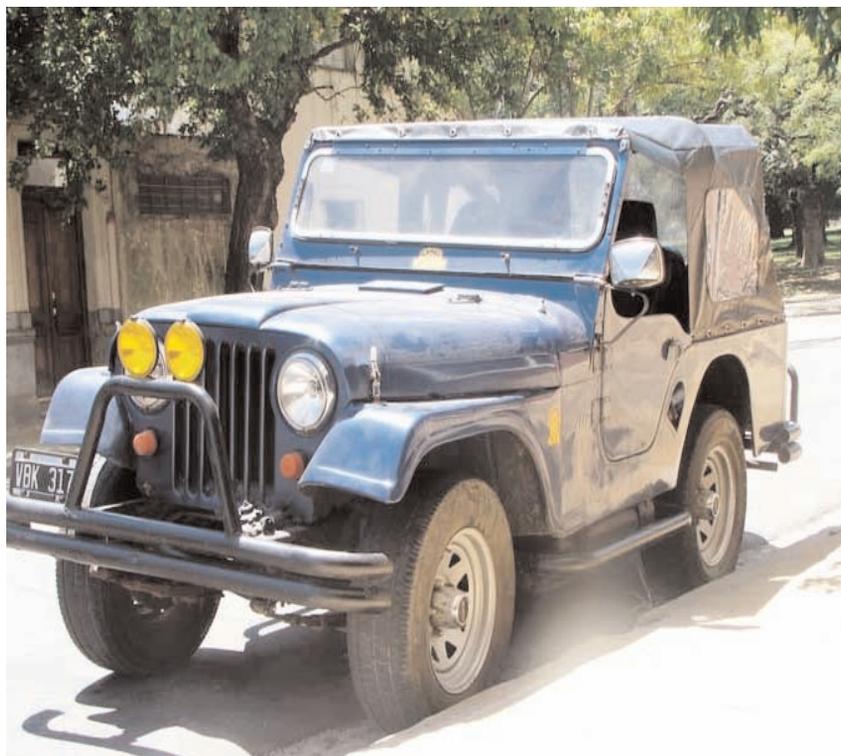
²² Entrevista a José Monserrat, ex director de fabricación automotriz de IAME, el 8/6/2007, en poder de la autora.

²³ *La voz del Interior*, Córdoba, 23/4/1952, p.4.

²⁴ Entrevista a José Monserrat.

²⁵ *Boletín Aeronáutico Público*, N° 1204, Buenos Aires, 23 de mayo de 1955, pp. 631 y 632.

²⁶ *Revista Nacional de Aeronáutica*, año XII, N° 122, mayo de 1952, p. 16.



(CIPA) en 1953²⁷, donde el estado invierte 4.500.000 de pesos²⁸. Los accionistas de esta sociedad anónima eran los propios autopartistas y el objetivo asegurar la distribución de repuestos en todo el país.²⁹ En total, IAME recibió del Banco Industrial, entre 1953 y 1955, más de 600 millones de pesos³⁰, de los cuales 533.750.000 fueron recibidos en 1953³¹ cuando comenzó la producción en serie. Sólo en ese año, IAME concretó 1030 contratos con la industria privada. Trabajaban para la fábrica 280 establecimientos.

El esfuerzo puesto en el proyecto no fue suficiente para lograr el despegue de la producción automotriz. Las limitaciones que se observan en esta experiencia volverán a reiterarse ya que, de acuerdo con nuestras hipótesis, se asocian al carácter chico y tardío de esta industria.³² A pesar de ello, proporcionó capacitación técnica a la mano de obra y equipamiento a las autopartistas que

luego serán proveedoras de las empresas que se instalaron posteriormente.

La creación de IKA

Los problemas que fueron presentándose convencieron al gobierno acerca de la necesidad de buscar fabricantes extranjeros. Fue así como se llegó a un acuerdo para que Kaiser se instalara en la Argentina, donde el estado proporcionó parte del capital, maquinaria y personal³³. Según el acuerdo, Kaiser aportaría los técnicos y maquinaria que ya no utilizaba en su país, donde estaba al borde de la quiebra. IAME, por su parte, cedería la mano de obra y gran parte de su maquinaria³⁴. El capital inicial de la empresa quedó conformado en un 32% por el valor calculado de maquinarias y herramientas traídas de EUA, un 20% de inversión de IAME y el resto fue completado con un nuevo préstamo del Banco Industrial³⁵. El decreto que autoriza la

²⁷ Boletín Aeronáutico Público, N ° 1016, Buenos Aires, 28 de mayo de 1953, pp. 980 y 981.

²⁸ Ídem, p. 981.

²⁹ Entrevista a José Monserrat.

³⁰ Rougier, Marcelo: La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955), Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Documento de Trabajo N° 5, Bs. As., abril de 2001.

³¹ Diario de sesiones, Cámara de Diputados, 1953, tomo III, Imprenta del Congreso de la Nación, Bs. As., pp. 2213 a 2222.

³² Este es un problema que excede la industria automotriz pues afecta al conjunto de la economía argentina. Ver: Sartelli, Eduardo: La plaza es nuestra, Ediciones RyR, Buenos Aires, 2007.

³³ Contrato entre Kaiser Motors Corporation y IAME, 19/1/55.

³⁴ Contrato entre Kaiser Motors Corporation y IAME, 19/1/55.

³⁵ División de Relaciones Públicas de Industrias Kaiser Argentina: *IKA, 10 años. 1955-1965*, Imprenta Mercatali, Buenos Aires, 1965.

creación de Industrias Kaiser Argentina explicita que esto permitirá “la posibilidad de obtener una producción económica, conveniente para los intereses nacionales” y “el uso eficiente de licencias y respaldo técnico que es menester para asegurar una producción de calidad y su continuidad en el tiempo” También se explica que la asignación de divisas para importar la maquinaria traída por Kaiser “era indispensable para desarrollar rápidamente en el país una producción de monto considerable”.³⁶ Monserrat comenta cómo se percibía esta necesidad:

“No podíamos meter la producción nosotros, no teníamos medios. Nosotros creíamos que era lo mejor que se podía hacer con nuestros medios, con lo que teníamos, pero que evidentemente había que hacer cosas mejores. Para eso teníamos que recurrir a los fabricantes que estaban experimentados en el tema. No podíamos seguir indefinidamente para abastecer un mercado. Era imposible. Había que instalar fábricas de autos. [la creación de IAME] Era una medida transitoria. Era para impulsar. El motivo era para crear industria digamos, ajena a la fábrica de aviones”.³⁷

IKA contó con el desarrollo previo de IAME como base para iniciar sus actividades. La industria autopartista alentada por la empresa estatal fue luego su proveedora. Sin embargo, los esfuerzos realizados por IAME en el desarrollo de la industria autopartista fueron insuficientes para abastecer una producción de escala. Por esta razón, como veremos luego con mayor detalle, IKA debió encargarse de gran parte de la producción de piezas. El personal formado por IAME luego se pasó a la nueva fábrica. La alta calificación de los operarios era reconocida por los empresarios norteamericanos:

“Los operarios eran, en regla general, más calificados que aquellos empleados de una típica fábrica de alta producción en EUA. Vi operarios realizando múltiples tareas que, en una típica planta de la UAW-CIO (Unión de Obreros Automotrices – Comité para la organización Industrial, por sus siglas en inglés), requeriría varias calificaciones laborales diferentes”³⁸.

Esto se debía a que IAME, al igual que otras automotrices, producía bajo el régimen de manufactura moderna³⁹, aunque con menor división de trabajo. Este

³⁶ Decreto 735 del 19/1/1955, en Boletín oficial, N° 17.822, año LXIII, Bs.As., 25/1/1955

³⁷ Entrevista a José Monserrat

³⁸ Mc Cloud, James: *The IKA Story*, edición del autor, 1995, p. 19. Traducción propia.

³⁹ Bajo este régimen de trabajo, la persistencia del trabajo manual con elevado grado de calificaciones técnicas otorgó a los obreros cierto poder de negociación que impedía a las empresas imponer determinadas condiciones de explotación en las fábricas, lo cual se convirtió en uno de los obstáculos para el incremento de la productividad.

régimen de trabajo se caracteriza por fragmentar el trabajo y mecanizarlo sólo parcialmente. La mayor división de tareas permite un incremento de la productividad. A medida que aumente la producción, mayor será el fraccionamiento de tareas. A su vez, esto implica una simplificación de las operaciones del obrero y una descalificación del mismo, que será mayor cuanto más sencilla y parcelada sea la actividad que realiza. Con IAME ocurría lo opuesto: una escala más pequeña que otras fábricas, llevaba a una menor segmentación del trabajo y en consecuencia los obreros debían ser más calificados, pues cada uno de ellos debe saber realizar una gama de tareas más amplias.

Otro elemento considerado por los directivos de Kaiser fue la constitución de IKA como sociedad mixta, lo cual le permitía aminsonar el riesgo de la inversión. Monserrat comenta como se vivió aquel acuerdo:

“Existía la posibilidad de instalar una planta acá asociada al gobierno, con lo cual se aseguraban de que esto podía andar. El hecho de la participación accionaria de IKA hacía que la empresa tuviera una cierta seguridad de funcionamiento, apoyo del estado, créditos, lo

que fuera. Y si había pérdidas se iban a compartir. Era una inversión de menos riesgo. Yo conocí personalmente a Kaiser, al señor Kaiser, estuvimos hablando mucho de esto. Y él me dice que estaba dispuesto a arriesgar porque tenía apoyo”⁴⁰.

En Estados Unidos, Kaiser era una empresa diversificada cuya actividad principal era la siderúrgica. Luego de la Segunda Guerra, comienza a producir automóviles con escaso éxito. A principios de 1950, la empresa fue adquirida por Willys-Overland y pasó a llamarse Kaiser Motors Corporation y se concentró en la producción de Jeeps de propulsión en las cuatro ruedas. Cuando Kaiser decide invertir en una planta en Sudamérica, se encuentra con las coincidentes intenciones del gobierno de instalar fábricas en el país. El apoyo del gobierno fue uno de los elementos que la empresa sopesó en su decisión.⁴¹ La empresa comenzó produciendo Jeeps y Pickups en dos modelos: de tracción simple y doble. Más tarde irá incorporando automóviles más pequeños.

El proceso de trabajo en IKA se constituyó para la fabricación en serie, a diferencia de la organización que existía en IAME donde la

Dado que en IAME el proceso de trabajo estaba menos desarrollado, requería de mayores calificaciones por parte de sus obreros, lo cual era reconocido cuando se empleaban en otras fábricas. Este problema es tratado en profundidad en: Harari, lanina: “Los obreros automotrices y sus luchas contra la intensificación del trabajo (1970-1975)”, en *Razón y Revolución*, N° 17, Buenos Aires, 2° semestre de 2007.

⁴⁰ Entrevista a José Monserrat.

⁴¹ Mc Cloud, J.: Op, Cit.

Gráfico N° 1. Porcentaje de la producción por empresa sobre el total entre 1960 y 1967⁴³

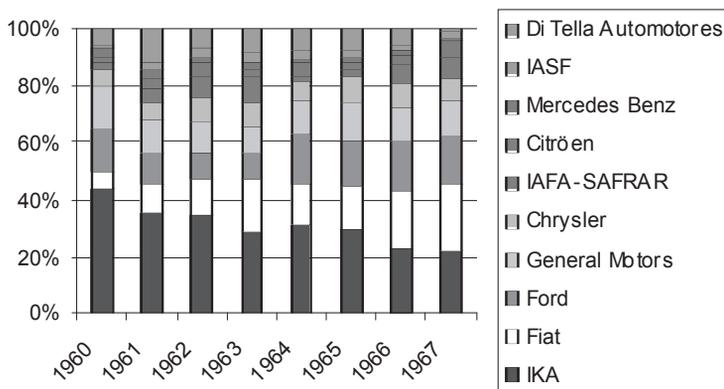
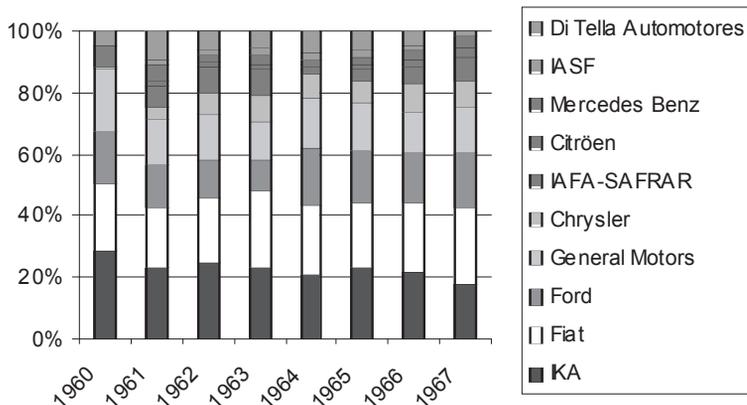


Gráfico N° 2. Porcentaje de ventas de automóviles por empresa sobre el total de la rama entre 1960 y 1967⁴⁴



producción era menor. Por esta razón se observa en la planta de Santa Isabel una mayor división de tareas, a la vez que una mayor utilización de maquinaria. Las

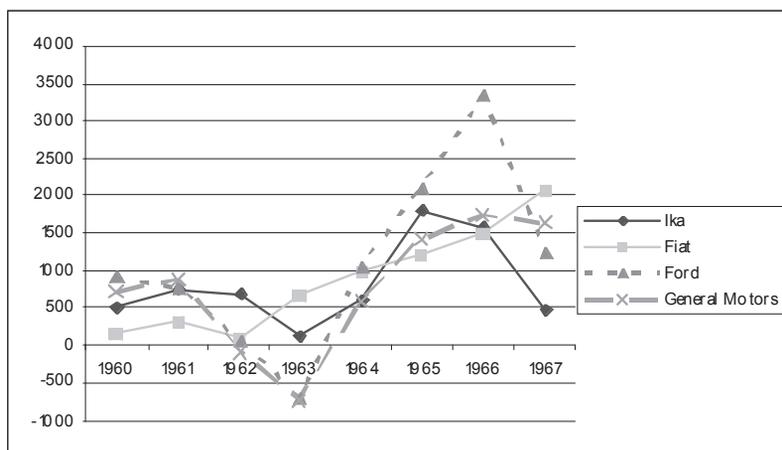
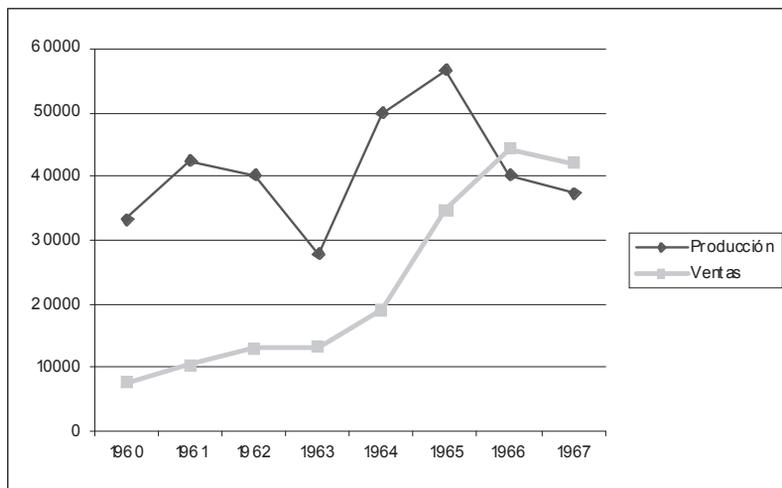
secciones de la fábrica cordobesa tomaron la forma de las plantas automotrices de la época.⁴²

En sus primeros años de existencia IKA contaba con poca com-

⁴² Para un mayor detalle del proceso de trabajo de la fábrica ver: Harari, Ianina: "IKA: Auge y crisis de una empresa mixta (1955-1967)", en *XXI Jornadas de Historia Económica*, Caseros, 2008.

⁴³ Fuente: Ídem

⁴⁴ Fuente: Ídem

Gráfico N° 3. Utilidades de las principales empresas de la rama entre 1960 y 1967⁴⁵Gráfico N° 4. Ventas y producción de vehículos de IKA entre 1960 y 1967⁴⁶

petencia en los modelos que producía. Sin embargo, a partir del decreto 3639 de 1959, donde se promulga el Régimen de Promoción de la Industria Automotriz,

la competencia en la rama se acrecienta. Los planes de producción de nuevas firmas automotrices aprobados llegaron a 23, aunque luego las empresas que se

⁴⁵ Fuente: Ídem

⁴⁶ Fuente: Ídem

instalaron fueron algo menos de la mitad. Entre 1960 y 1967, observamos cómo, aunque con un volumen de producción y ventas importantes, IKA irá perdiendo posiciones en el mercado.

Las utilidades de la empresa sufren una caída importante en 1963 de la que luego parece recuperarse, hasta 1966 año en que las mismas vuelven a caer.

Como se observa en el **gráfico N° 4**, a pesar de situarse entre las empresas más importantes, la producción de IKA se encontraba en la mayor parte del periodo por encima de las ventas realizadas. Ésta situación se revierte sólo en los últimos dos años cuando las ventas superan la producción, posiblemente en un intento de liquidar *stock*.

La producción nacional

Uno de los principales objetivos por el cual se promueve la producción nacional de autopartes es el ahorro de divisas. Fue ésta una de las promesas que Kaiser trajo a la Argentina. En cinco años, IKA eliminaría, casi por completo, las importaciones⁴⁷. Kaiser llevó adelante un estudio del estado de la industria autopartista local y llegó a la conclusión de que sería imposible conseguir el abastecimiento necesario. Según James Mc-

Cloud, gerente de la empresa durante la gestión de Kaiser:

“Se volvió evidente que era muy cuestionable que la industria autopartista, tal como se encontraba, pudiera dar soporte a nuestra propuesta de producción y programa de integración”⁴⁸.

Esto era así porque las autopartistas estaban, en su mayoría, enfocadas sobre el mercado de reposición y no tenían capacidad para producir en grandes series. A excepción de los componentes eléctricos, frenos, embragues y vidrios, donde encontraron proveedores que podían fabricar en mayor escala, el resto de la industria no estaba en esas condiciones. Los problemas que presentaban los proveedores llegó a ser tal que los controles de calidad, en la mayoría de los casos, debían realizarse sobre el 100% de las piezas⁴⁹. Aquel esfuerzo que IAME había hecho por el desarrollo de los talleres autopartistas parecía no haber sido suficiente. Por esta razón, para conseguir la integración nacional, IKA decidió producir sus propias autopartes.

En un principio, además de la planta de montaje, se crea una de estampados y otra de motores. Pero, con el tiempo, fueron agregando otras. Uno de los primeros problemas que surgió fue el abastecimiento de engranajes para la

⁴⁷ McCloud, J.: Op. Cit.

⁴⁸ Idem, p. 19.

⁴⁹ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1962; Buenos Aires, 1962.

caja de velocidades, el diferencial y la caja de transferencia de fuerza. Los cálculos de necesidades de divisas para importar partes se basaron sobre que IAME proveería engranajes dentro de su propio programa de fabricación. Pero esto no se había cumplido, y estas piezas representaban la mayor carga de importación. IKA decide entonces adquirir un grupo de máquinas para engranajes de Vianini Argentina, una empresa que, como mencionamos, había crecido gracias al amparo de IAME.⁵⁰ En 1957, comienza a funcionar la planta de engranajes y ejes donde se producen cajas de velocidad completas.

Dos años después también construye una planta de forjado mediante un acuerdo con The Steel Improvement and Forge Co. (SIFCO), de EUA. Para 1962 inaugura una planta de Tratamientos Electrolíticos, donde se realiza el cromado de ciertas piezas. En 1963 crea una planta de producción de diversos componentes, algunos de los cuales se realizaban en la planta central. Entre ellos, mazos de cables para la instalación eléctrica, ejes propulsores, conjuntos de engranajes de diferencial y carburadores. La planta se llamó en un primer momento ILASA y luego, Transax.

Dado el aumento de la capacidad instalada, la firma salió en búsqueda de otros clientes y comenzó a proveer a otras automotrices como General Motors, Ford y SIAM Di Tella.

Ese año la empresa invierte también en Metalúrgica Tandil, una fábrica que le proveía de ciertas piezas de fundición como *block* de cilindros, cabezales y colectores de admisión. Así, esta metalúrgica se convertía en subsidiaria de IKA y expandía su capacidad para producir hierro nodular, además del gris. También abastecía a otras automotrices⁵¹. Esta fábrica se expande también mediante un acuerdo con SIAM Di Tella Automotores, por el cual IKA pasó a controlar sus plantas de fundición y matricería. En 1965 se firmó un contrato entre la planta de Fundición de hierro gris y de aluminio a presión de SIAM, SIAF, y Metalúrgica Tandil. Por otro lado, los talleres de herramental y matricería de Perdiel se trasladaron a la planta de Santa Isabel⁵².

Otra de las formas en que se expande es a través de la producción de nuevos modelos. Cuando se crea IKA la competencia era prácticamente inexistente. Existían otras firmas pero producían otros tipos de vehículos. Por esta

⁵⁰ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1956, Buenos Aires, 1956.

⁵¹ Soria, Analía: Conocimiento y proceso de trabajo industrial. Análisis del caso de una empresa trasnacional productora de autopartes en Argentina, 1948-1987, Tesis de Maestría en Educación y Sociedad, FLACSO, Agosto de 1989.

⁵² McCloud, J.: Op. Cit.

razón, la empresa no dudó en expandir su capacidad productiva.

“Aunque ayudada por el diseño y empleo de elementos comunes en el área del motor y del tren de propulsión, la diversidad de productos ha obligado a un aumento apreciable de la capacidad fabril de la planta, por encima de la que tenía al constituirse. A esa misma expansión se ha visto impulsada IKA para acelerar la sustitución de piezas, o conjuntos importados, por otros de fabricación nacional.”⁵³

Pero una vez que otras fábricas se instalaron, y por ende su porción de mercado potencial se achicó, IKA debió buscar formas para utilizar los recursos creados. La empresa había desarrollado una capacidad instalada que comenzó a resultarle ociosa. El gerente de IKA reconoce:

“Nos habíamos sobreexpandido y teníamos, por lejos, más capacidad de la que podíamos emplear competitivamente en un mercado ya saturado”⁵⁴.

La empresa decide enfrentar esta adversidad mediante una mayor expansión para ganar mercados. Por eso, lanza periódicamente nuevos modelos en diversas categorías de forma de sorte-

ar los topes a los planes de producción que el gobierno fiscalizaba. Pero esta sobreexpansión no pareció ayudarlo sino agravar otro problema que arrastraba: su atraso técnico. Las maquinarias utilizadas, muchas heredadas de IAME, estaban rezagadas respecto de sus competidoras. Por ejemplo, las fresas utilizadas en Ford tenían el doble de productividad que las de IKA⁵⁵. Uno de los elementos que evidencian el relativo atraso de la maquinaria es en la poca especialización de la misma. La maquinaria menos especializada se utiliza para bajos volúmenes de producción e implica una menor productividad del trabajo, ya que requiere adaptarse a cada tarea específica. Una mayor inversión en maquinaria especializada para bajos volúmenes de producción resulta antieconómica.

“El criterio predominante ha sido el de cautela en lo que a especialización de maquinaria de producción se refiere, manteniendo así el margen de flexibilidad que permite -mediante la modificación del herramental- la reconversión a otras tareas, con un costo muy inferior al de una renovación sustancial del plantel.”⁵⁶

McCloud relata las críticas que recibió por parte de ingenieros

⁵³ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1958; Buenos Aires, 1958.

⁵⁴ Ibid, p. 178.

⁵⁵ Entrevista a Nicolás Adán Barrionuevo, ex obrero de IKA, 17/05/08, en poder de la autora.

⁵⁶ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1965; Buenos Aires, 1965.

argentinos que trabajaron con él respecto de las máquinas y matrices que Kaiser había traído de su planta original, con las cuales había fracasado en el mercado estadounidense:

“Yo hubiera estado encantado de inaugurar una planta equipada con el estado del arte en maquinaria. Pero no podíamos darnos el lujo de tener un enfoque utópico. Los productos, nos guste o no, eran los únicos que teníamos disponibles y harían el trabajo, y todo el punto de la historia era el despegue de la maquinaria excedente y el desarrollo de la producción automotriz en el país con ahorro en el comercio exterior...”⁵⁷.

Otra desventaja que sufría era que, por ser originalmente una empresa chica, prácticamente no contaba con modelos propios de automóviles. Mientras sus competidoras fabricaban modelos que traían de sus casas matrices, IKA tenía que pagar las licencias para comprar algunas matrices viejas. Las mismas estaban compuestas de piezas más chicas como las del Bergantin adquiridas a Alfa Romeo. Esto encarecía la producción pues ampliaba el trabajo de ensamblaje. Las uniones había que soldarlas y emplomarlas, un trabajo que requería operarios calificados.⁵⁸

En un principio, IKA creyó que, de cierta forma, podría beneficiarse con los topes a la importación. En primer lugar, porque el decreto 3639 la pondría en igualdad de condiciones con sus competidoras, en cuanto a la utilización de partes nacionales. En segundo, porque éstas serían potenciales clientas para sus subsidiarias autopartistas. Por último, al incrementarse la demanda de partes, los autopartistas estarían en condiciones de mejorar su productividad al aumentar su producción. Sin embargo, la ampliación del mercado autopartista fue menor del esperado debido a la diferencia de costos entre las partes nacionales e importadas. Esta desproporción era tal que el resto de las firmas preferían importar y pagar la multa correspondiente a emplear autopartes nacionales.

En 1960 General Motors apenas superaba el 40% de contenido nacional⁵⁹ y FIAT, uno de los principales productores, aún no había alcanzado la cifra requerida por el decreto⁶⁰. Además, encontraban dificultades en el abastecimiento. Según una encuesta realizada en 1965, la provisión de partes locales era sumamente complicada:

“La calidad del material eléctrico (bujías, motores de arranque, bobinas, distribuidores y demás instrumentos) es deficiente y tam-

⁵⁷ McCloud, J.: Op. Cit., p. 40

⁵⁸ McCloud, J.: Op. Cit., p. 114

⁵⁹ Biblioteca Nacional, Archivo Frondizi: Informe del Ing. Carlos Alfredo Gath al Gral. Legalaye, 31/10/1960.

⁶⁰ Biblioteca Nacional, Archivo Frondizi: Informe dirigido al Gral. Legalaye, 13/10/1960.

Cuadro N° 2. Comparación de los precios de diversos elementos, septiembre de 1965. En dólares⁶¹

Pieza o elemento	Producido y trasladado desde Estados Unidos (precio CIF)	Producido en la Argentina
Motor de seis cilindros	419,83	588,65
Transmisión	87,75	99,57
Eje posterior	87,33	151,11
Juego de arranque	17,38	37,34
Generador (12 voltios)	17,79	31,51
Neumáticos (15")	15,09	24,41
Rueda (15")	3,67	5,87
Pistón	1,80	3,99
Radiador	17,49	38,27
Bloque de cilindros	47,94	96,74
Cigüeñal	15,21	53,53
Árbol de levas	4,44	8,63
Volante	3,86	7,93
Distribuidor	9,59	13,41
Batería	11,86	23,55
Embrague	13,79	22,66
Bomba de gasolina	6,24	5,23

bién ha habido dificultades con los forjados y fundiciones (especialmente las fundiciones de aluminio y los bloques de hierro de los motores), con los cromados (parrillas y parachoques) y con diversas materias plásticas y vinílicas (en algunos casos ha resultado más práctico y barato volver a emplear los cables con aislamiento de papel). La mayoría de los fabricantes de carrocería han tenido que importar chapas de acero del tipo producido en la Argentina, porque el producto nacional no siempre reunía la flexibilidad

requerida por las prensas de estampación y, por tanto, daba un elevado porcentaje de piezas rechazadas defectuosas⁶².

IKA en cambio, tenía niveles de integración superiores. Ya el primer Jeep que producían en 1956 tenía un 50% de contenido nacional⁶³. En 1957, el Kaiser Carabela, se comenzó a producir con el 39,5% de piezas nacionales y alcanzó el 80%. En 1959, mientras el decreto de Frondizi exige alrededor de un 60% de contenido nacional, IKA había alcanzado un

⁶¹ Fuente: Baranson, Jack: *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Serie de Estudios del personal del Banco Mundial, Editorial Tecnos, Madrid, 1971.

⁶² Baranson, J.: Op. Cit., p.60

⁶³ McCloud, J.: Op. Cit., p.75

Cuadro N° 3. Producción y cantidad de empleados en 1964⁶⁶

Kaiser	producción	50042
	empleados	9526
	automóviles por empleado	5,3
Ford	producción	25264
	empleados	3371
	automóviles por empleado	7,5
Mercedes Benz	producción	2222
	empleados	993
	automóviles por empleado	2,2
Chrysler	producción	12776
	empleados	2298
	automóviles por empleado	5,6

promedio del 90%⁶⁴. El Renault Dauphine empieza a fabricarse en 1960, con un 72% de contenido nacional. Por esta razón, McCloud se quejaba:

“Otras no han hecho honor a las franquicias de importación que les fueron acordadas desde el año 1959 a título de aliciente para una progresiva nacionalización de su producción. A sólo 18 meses del momento en que estas empresas debieran tener completadas sus plantas de fabricación y su organización técnica, cabe preguntarse cómo alcanzarán a cubrir el camino que les falta recorrer, cuando en los primeros tres años del régimen adelantaron tan poco”⁶⁵.

Otra de sus quejas fue la falta de fiscalización de los programas autorizados y el contenido impor-

tado de los vehículos. El hecho de que el estado no incrementara las multas y la fiscalización, podría implicar un reconocimiento de la imposibilidad e inconveniencia de comprar partes nacionales. El mayor contenido importado permitía abaratar los costos. A los mayores costos con los que operaba IKA debido a un mayor empleo de autopartes nacionales, se sumaba una menor productividad que la de sus competidoras.

Vemos que, a excepción de Mercedes Benz, que por el tipo de vehículos que fabrica tiene una menor producción, Kaiser tiene menor nivel de productividad por obrero que otras empresas de la rama. En este contexto, puede pensarse la venta de IKA a Renault como resultado de esta

⁶⁴ McCloud, J.: Op. Cit., p. 100.

⁶⁵ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1962; Buenos Aires, 1962

⁶⁶ Baranson, J.: Op. Cit.

Cuadro N° 4. Exportación automotrices entre 1960 y 1967⁶⁹

Año	Unidades
1960	1
1961	2
1962	8
1963	33
1964	86
1965	88
1966	35
1967	58

excesiva expansión.

Jack Baranson, en su informe sobre la industria argentina advierte que “Resulta irónico” que la salida del mercado de IKA a mediados de 1967 “se debiera en parte a una ampliación excesiva que fue posible por la destacada posición que ocupaba en la industria”. Un hecho que agravó la situación de la empresa fue que al absorber a SIAM Di Tella en 1965, IKA esperaba quedarse con la autorización para fabricar otros 5 mil vehículos, además de las instalaciones de forja y fundición que SIAM poseía en la zona de Buenos Aires. Pero la adquisición de esta empresa, cuyo pasivo estaba subestimado, tuvo lugar justo antes de que el gobierno ordenase reducir la producción a fines de 1965.⁶⁷ Por esta razón, la ampliación que hubiera significado incorporar las líneas de pro-

ducción de SIAM no podía tener efecto.

La alternativa exportadora

Una de las posibilidades que IKA llegó a barajar era la exportación. De hecho en 1965 se plantea la necesidad de ingresar en los mercados de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).⁶⁸ Efectivamente, la búsqueda de nuevos mercados podría haber sido una salida al exceso de capacidad instalada. Sin embargo, esta posibilidad no prosperó, no sólo para IKA sino para el conjunto de la industria automotriz argentina.

Una de las hipótesis que hemos abordado para entender la imposibilidad de la industria argentina de ingresar en mercados externos es que contra la voluntad exportadora que podían tener las empresas,

⁶⁷ Baranson, J.: Op. Cit., p. 63 y McCloud, J.: Op. Cit.

⁶⁸ Industrias Kaiser Argentina: Memoria y Balance General, correspondientes al ejercicio vencido el 30 de junio de 1965, Buenos Aires, 1965

⁶⁹ ADEFA: Industria Automotriz Argentina, 1968

atentaban una serie de limitaciones propias de una industria desarrollada tardíamente en una economía chica como la argentina.

Esto puede verse en la escala reducida de la industria. En el año 1965, mientras en Estados Unidos se producían 11.112.000 vehículos, en la Argentina se fabricaron solo 196.800⁷⁰. El total de producción de la industria automotriz argentina no alcanzó siquiera las 250 mil unidades anuales que para la época se calculaba como el mínimo necesario para que sea rentable poner en funcionamiento una línea de producción que incluyese la producción de motores⁷¹. El piso para una producción rentable se reducía a 120 mil unidades⁷² para las líneas de montaje, pero para esto no deberían producirse ningún tipo de autopartes. Ahora, cuando se incorpora la producción de piezas y autopartes, la escala "óptima" vuelve a aumentar. Esto sucede porque en la producción automotriz, la utilización de maquinaria es mayor en las secciones de mecanizado de piezas que en las de montaje, donde se utiliza más mano de obra. Por lo tanto, en aquellas secciones donde la inversión en maquinaria es mayor, la escala

necesaria para amortizarla también lo será.

"Las economías de escala son más pronunciadas en el estampado de metales y en la forja o fresado de piezas (procesos éstos en los que cabe utilizar equipos mecanizados o automatizados) que en el montaje o en las operaciones de acabado, trabajo cuyas necesidades de máquinas-herramientas y equipo industrial son mínimas."⁷³

A su vez, la menor escala de las empresas, dedicadas al mercado interno, determinaba que la tecnología utilizada fuera más atrasada.

"En las fábricas destinadas a servir a un mercado interior limitado, estas técnicas más eficientes (mecanización y automatización) están descartadas de antemano, en razón precisamente del escaso volumen del mercado"⁷⁴.

Un ejemplo de esto es que el fresado de los cigüeñales, que requiere de varias operaciones complejas, era realizado en Estados Unidos con máquinas automáticas, mientras que en la Argentina por el reducido volumen de producción se hacía con fresas manuales.⁷⁵ Estas diferencias hacían que los costos internos

⁷⁰ Baranson, J.: Op. Cit. Según Adefa en su informe de 1966, la cifra para este año habría sido menor: 194.536 unidades.

⁷¹ ADEFA: Los factores que distorsionan la formación de los costos en la industria automotriz, 1969.

⁷² Baranson, J.: Op. Cit., p.39

⁷³ Baranson, J.: Op. Cit., p.35

⁷⁴ Baranson, J.: Op. Cit., p.34

⁷⁵ Baranson, J.: Op. Cit., p.61

fuesen más altos no sólo que los de Estados Unidos sino que los de otros países latinoamericanos. El costo en fábrica del camión ligero en comparación con el de los Estados Unidos era, para 1965, 2,5 veces mayor en la Argentina, 1,7 veces mayor en el Brasil y 1,6 veces mayor en México.⁷⁶ Incluso Kaiser tenía mayores costos: mientras producir un Jeep le costaba 1.723 dólares en Estados Unidos, en la Argentina la cifra aumentaba a 3.188. En el caso del Rambler, producirlo en Estados Unidos costaba 2.256 dólares mientras que en la Argentina 6.423.⁷⁷ Es claro, que con estos costos la posibilidad de competir internacionalmente resulta muy dificultosa.

IKA se vio obligada a vender la mayoría de su paquete accionario a Renault, que al adquirirla emprendió un programa de racionalización que incluía reducción de *stocks*, pasaje de producción de piezas a proveedores locales y modernización de parte de la planta.

“Estamos ahora empeñados en una nueva tarea, tan fundamental e importante como la anterior: reducir costos y aumentar calidad. (...) Para los próximos años la sociedad ha resuelto un programa

de modernización de sus instalaciones para mejorar su eficiencia y por lo tanto sus costos, aumentando a la vez el avance tecnológico y el nivel de calidad”.⁷⁸

La preocupación que mostró Renault al adquirir la planta por disminuir costos y por el estancamiento de la demanda⁷⁹, eran síntomas de que la crisis se avecinaba y que la empresa radicada en Córdoba sufrió antes que sus competidoras⁸⁰.

Conclusiones

La incursión estatal en la producción automotriz mediante IAME había resultado insuficiente para el desarrollo de la misma. La precaria organización del trabajo que regía allí mostraba los límites que este taller automotriz tuvo para alcanzar una producción de envergadura enteramente nacional. Ciertamente, se había formado una fuerza de trabajo y realizado aportes al capital autopartista, lo cual sentó las bases para la posterior industria automotriz. No obstante, estas tareas resultaron insuficientes para las necesidades de una producción masiva.

Por esta razón, el gobierno acordó con la firma Kaiser la creación

⁷⁶ Baranson, J.: Op. Cit., p.45

⁷⁷ Baranson, J.: Op. Cit.

⁷⁸ IKA-Renault: *Memoria*, ejercicio julio 1967-junio 1968.

⁷⁹ IKA-Renault: *Memoria y balance*, ejercicio julio 1970-junio 1971.

⁸⁰ Siendo que la crisis golpeó primero a las industrias instaladas en Córdoba, no resulta casual que en esta provincia se hayan desatado las primeras luchas obreras de la rama que surgirán posteriormente en Buenos Aires. Ver: Harari, Ianina: Op. Cit.

de una planta automotriz de mayores dimensiones. El proceso de trabajo en la nueva planta fue superador respecto del utilizado en IAME, lo cual se condice con una mayor producción. Las ventas de esta empresa la colocaban entre las líderes del mercado nacional. Sin embargo, éstas se encontraban por debajo de su producción. Esto se debía a que la capacidad instalada de la empresa fue superior a las posibilidades de absorción del mercado.

La planta fue diseñada en momentos en que la competencia estaba restringida. De esta forma, la demanda esperada para los productos de IKA resultó superior a la que existió cuando, a partir del gobierno de Frondizi, se instaló un número elevado de competidores. Por otra parte, debido a la insuficiencia de la industria autopartista existente, IKA decidió incorporar la producción de una cantidad importante de piezas para incrementar el porcentaje nacional de sus vehículos. Además, comenzó a elaborar modelos en distintas categorías en pos de expandir su porción de mercado y aprovechar la capacidad generada.

El resto de las firmas no incrementó en igual magnitud que IKA la utilización de partes nacionales, ante la menor competitividad de las mismas frente a las importadas. La mayor parte de las empresas prefería incluso el pago de multas por la importación de pie-

zas a adquirirlas en el mercado local. A esta desventaja, se sumó la menor productividad de IKA frente al resto, en especial por cierto retraso técnico. Así a la empresa le resultó dificultoso competir en el mercado interno y continuar funcionando.

Si bien los planes autorizados por el gobierno le impedían incrementar su producción, es dudoso que de haber podido hacerlo la misma hubiera podido ser vendida. Si en el mercado local tuvo una situación adversa, la posibilidad de incursionar en el mercado mundial lo sería aún más. Las posibilidades de exportación se veían limitadas por la menor productividad de la industria local respecto de la media mundial. En la Argentina la producción de automóviles comienza con más de medio siglo de retraso respecto de la industria mundial. Los principales capitales de la rama habían alcanzado un nivel de acumulación muy elevado y habían ocupado gran parte de los mercados. Su mayor escala de producción les permitía implementar métodos de producción que incrementaban su productividad, como una mayor división del trabajo o máquinas herramientas con funciones específicas.

Incluso si hubiera existido una sola empresa que produjera para todo el mercado interno, la escala de producción máxima que se hubiera podido alcanzar hubiera estado por debajo del mínimo

requerido para igualar un nivel de productividad media para un sólo modelo. Este problema es más grave para el caso de la industria autopartista donde la escala necesaria para alcanzar una productividad media era más alta y mayor la diferencia entre la situación argentina y los estándares internacionales, como hemos visto. Por ello, el problema de la baja productividad y escasa competi-

tividad, si bien afectó a todo el sector, se manifestó más tempranamente en empresas como IKA que poseían un mayor grado de integración de autopartes nacionales. Un mercado chico y un desarrollo tardío en relación con el mercado mundial ponían en jaque a la industria automotriz argentina, especialmente a su sector autopartista.

Nota del editor

Otros artículos sobre el tema en **Realidad Económica:**

Industria automotriz. Relaciones jurídico-económicas entre el comerciante y el concesionario, Dora Cecilia Castro (Nº 19/20, nov-dic. 1974/ene-feb. 1975)

Inversiones. Industria automotriz, Jorge Remes Lenicov (Nº 23, primer trimestre 1976)

El proyecto comunitario

La Unión Europea frente a la crisis de la globalización*

*Frédéric Lordon***

La sacudida que la crisis financiera desató sobre las bases de la Unión Europea y el fortalecimiento de la derecha tras la elecciones legislativas de principios de junio pasado, reabre el debate acerca de la necesidad de refundar el proyecto europeo sobre nuevos cimientos que permitan sortear los efectos negativos de la globalización económica.

* Publicado en el sitio www.eldiplo.org, reproducido con expresa autorización de *Le Monde diplomatique*, edición Cono Sur, Buenos Aires. Traducción: Mariana Saúl.

** Economista, autor de *La crise de trop. Reconstruction d'un monde failli*, Fayard, París, 2009, del que se ha extraído este artículo.

Los partidarios de la globalización económica, que a nada temen más que a la política, entendieron perfectamente que apelar al gobierno mundial era el medio más seguro para obtener la paz (léase: ningún gobierno en absoluto). El mismo argumento —aunque un poco menos contundente— resuena en la pluma de economistas súbitamente indignados por los “excesos” del liberalismo y que ahora sólo creen en la coordinación global. ¡Sí! Coordinémonos en la escala planetaria; por supuesto, el asunto llevará algo de tiempo... Así, la evocación de los grandes horizontes mundiales sirve invariablemente como evasiva para todas las hipocresías de la acción indefinidamente diferida y para todas las estrategias del eterno arrepentimiento.

Perseguir el sueño de la globalización política que finalmente completaría y estabilizaría la globalización económica —en particular, dándole sus “buenas” instituciones reguladoras— implica no ver las condiciones de su edificación y de su “eficacia”, no en el sentido de la eficacia económica sino en el sentido de la capacidad política de esas instituciones para imponer realmente sus normas. No es anodino observar que históricamente los capitalismo se desarrollaron dentro de los marcos nacionales. No podía ser de otro modo, por la simple razón de que no puede haber un proceso de institucionalización significativo

si no viene acompañado de una fuerza adecuada, es decir adosada a una auténtica comunidad política constituida. Pero, ¿dónde está el Estado mundial que podría reivindicar una fuerza semejante? En ningún lado, por la simple razón de que no existe una auténtica comunidad política mundial, es decir un cuerpo social-mundo depositario, en último análisis, de la fuerza que los Estados se apropian por captura.

Si la institucionalización reguladora del capitalismo implica hacer que se junten el nivel económico de los mercados y el político de las construcciones institucionales, entonces se trata de hacer “bajar” el primero, pero sin que por ello esté prohibido hacer “subir” el segundo. Desde este punto de vista, el escalón regional se impone con fuerza como el nuevo plan territorial donde podrían intensificarse experiencias políticas que ya están en curso, aunque aún poco desarrolladas.

Paradójicamente, Europa es la región del mundo que mejor y peor comenzó. Que es la más avanzada en el proceso de integración institucional está fuera de discusión. Pero, como a menudo ocurre con las crisis, la sacudida actual goza de despiadadas propiedades reveladoras, en el sentido cuasi fotográfico del término, y se presta a sacar a la luz las taras de la construcción europea. Desde hace tiempo —de hecho, desde el principio—, dichas taras

son muy visibles... para quien quiera verlas¹. Son fallas que siempre lograron ser recubiertas con las negaciones habituales, que fueron posibles por la “baja” intensidad de destrucciones sociales convertidas en una especie de “régimen permanente” y, por así decir, fundidas en el ordinario paisaje cotidiano. Pero la singularidad y la violencia del pico de la crisis vuelven irrisorias las estrategias habituales de la minimización, de los “esfuerzos” necesarios y del llamado a la paciencia “que tendrá su recompensa”. Se presenta una oportunidad política que la historia rara vez ofrece. Pues he aquí que lo que en frío era inconcebible, en caliente se hace posible: destruir esta Europa. Y hacer otra.

El pisoteo de los dogmas

¿En serio habrá que destruirla? En muchos sentidos, podría considerarse que ya está muerta, simplemente todavía no lo sabe. No obstante parecería que su encarnación, la Comisión, hace todo lo que está en su poder para apresurar esa revelación terminal. En una especie de apoteosis de estupidez doctrinaria, y con un insuperable sentido de la oportunidad histórica, Neelie Kroes, la comisaria que controla las reglas

de la competencia, no dudó en intervenir, en el otoño boreal de 2008, en el gran debate sobre la crisis financiera para decir que las inyecciones de un total de 10.500 millones de euros que el Estado francés había establecido para recapitalizar seis bancos (BNP Paribas, Crédit Agricole, Banques Populaires, Crédit Mutuel, Société Générale, Dexia) eran ilegales según las santas leyes de la competencia libre y no falseada².

Hay que concederle que, en los papeles y desde un punto de vista absolutamente formal, no está del todo equivocada. En efecto, en el adorable Tratado de Lisboa hay un artículo, el 107, que prohíbe las ayudas del Estado. En verdad, el artículo en cuestión no es el único que dio cuenta de los últimos ultrajes de esta época del sálvese quien pueda-todo se derrumba. El hecho es que las imperiosas necesidades al borde del abismo no dejaron a los gobiernos europeos más alternativa que pisotear los dogmas. Así pues, más valía no extenderse demasiado sobre esas irregularidades, a la espera de que, cuando lo peor de la crisis hubiera pasado, y con la ayuda de algunos efectos de amnesia, todo volviera al orden de la legalidad europea que había sido suspendido por un instante.

¹ Véase François Denord y Antoine Schwartz, “Una muralla para contener al socialismo”, *Le Monde diplomatique*, ed. Cono Sur, Buenos Aires, junio de 2009.

² Se trataba, por entonces, de la primera etapa de un plan de “recapitalización” de un presupuesto global de 21.000 millones de euros. Ver, por ejemplo, “Brussels blocks French bank bail-out”, *The Financial Times*, Londres, 28-11-08.

Sin embargo, habrá que evitar ser demasiado cuidadoso, pues desde el punto de vista de sus disposiciones económicas más fundamentales, el Tratado quedó en un estado equiparable al de una cancha municipal un domingo lluvioso de rugby. El artículo 123, que prohíbe al Banco Central Europeo prestar a “las administraciones centrales, a los autoridades regionales o locales, a otras autoridades públicas de los Estados miembro”, no le impidió abrir un crédito de 5.000 millones de euros a un gobierno, en este caso el húngaro, ¡que ni siquiera es miembro de la zona euro!

También están los artículos 101 y 102, retorno a la competencia, que, al prohibir la constitución de posiciones dominantes y funcionar generalmente como disuasión en las operaciones de concentración, no representaron visiblemente el menor obstáculo a los movimientos de reestructuración bancaria, que por otra parte fueron alentados por los Estados que no vieron en ellos más que la oportunidad de ahorrar un poco en recursos públicos, organizando el traspaso de los bancos más frágiles a aquellos que no lo son tanto. En la agitada recompra de Fortis por parte de BNP Paribas, de Halifax-Bank of Scotland (HBOS) por Lloyds-TSB, de Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) por el banco regional de Baviera, de Dresdner por Commerzbank, la “consolidación” del sector conoció una acelera-

ción prodigiosa al saltarse visiblemente cualquier aprobación europea, en un marco en el que sin duda, en condiciones normales, cada uno de estos expedientes hubiera sido examinado minuciosamente y, en algunos casos (la posibilidad existe), quizá bochados.

Una entrada en escena notable

En un momento fue demasiado. Kroes no tiene problemas en callarse cuando los bancos juegan al Monopoly bajo su ventana, pero tampoco se le puede pedir que reniegue indefinidamente; si no, ¿qué sentido tendría, y para qué, una comisaria de competencia? Nótese la ocasión elegida para estallar: el artículo 107, las ayudas estatales. Porque en la jerarquía de las abominaciones, siempre es el Estado el que aparece primero. Se pisotean los artículos anticoncentración; sin duda está muy mal, pero, a título excepcional, Kroes puede hacerse a la idea, ya que se trata de la idea del capital: el sector privado sabe lo que hace, aun si de vez en cuando haya que retarlo un poquito.

¡Pero el Estado! Era lógico que, de todas las violaciones del Tratado europeo, fueran las ayudas del Estado las que colmaran la paciencia de la comisaria... y la llevaran a su primera rebelión. Lamentablemente, el mundo es malo y los Estados miembro son unos ingratos. Y la protesta gene-

realizada no se hizo esperar. Países no precisamente conocidos por tomarse a broma la construcción europea –Alemania, Suecia, Bélgica– le hicieron saber a Kroes que más le valdría mandarse mudar.

Pero, como para dar crédito a esa idea de una vocación por lo peor, hete aquí que Joaquín Almunia, comisario de Asuntos Económicos y Monetarios, hizo su dramática entrada en escena para recordar que, luego del artículo 126 y del pacto de estabilidad reunidos, los déficits públicos deben permanecer por debajo de la barrera del 3%. Todo, en medio de la recesión del siglo. Se buscan metáforas convincentes que ayuden a hacerse una idea del grado de delirio en que cae la Comisión en este período: ¿una ambulancia detenida por la policía porque acaba de pasar un semáforo en rojo mientras se dirige a la escena de un choque en cadena? ¿Un avión sin combustible impedido de aterrizar porque transporta un yogur vencido?

Por supuesto, siempre se puede contar con los incondicionales para repetir la cantilena, fieles a la etiqueta “La voz del amo”: los déficits se profundizan, las deudas públicas se acumulan. ¿Creen que son los únicos que se dan cuenta? Que la movilización de sumas astronómicas por los presupuestos gubernamentales esté en condiciones de preparar una crisis gratinada con las finanzas públicas le preocupa a todo el

mundo. Pero preferir una crisis posible más adelante a una muerte segura ahora mismo parece, normalmente, de una racionalidad elemental. Ganar tiempo: ése es sin duda el último margen de maniobra que le queda a Estados Unidos para tratar de encauzar el desastre. Y eso no es poco: a veces, ganar tiempo ¡salva! Durante ese tiempo, Estados Unidos, que evidentemente sabe mucho mejor que los europeos qué quiere decir “al borde del abismo”, prepara un *stimulus package* del 13% del Producto Bruto Interno (PBI). Busque usted el error...

Hay que reconocer, como descargo para los pobres comisarios, que esta situación deja a la construcción europea en un gran desequilibrio jurídico. Artículos 101, 102, 107, 123, 126... empieza a ser mucho. Ahora, si las ideológicas de esta Europa hacen lo que quieren con la coherencia intelectual, no es el caso de los juristas, que, por su parte, tienen algo que ver con la coherencia del derecho. Quede dicho de entrada lo que puede pasar con el derecho europeo cuando las necesidades vitales que se llevan todo conduzcan a violarlo alegremente. Digamos enseguida que la idea de un “derecho por intermitencia” no es de esas ideas que provoca la adhesión fervorosa de los juristas...

Cuando la crisis sea absorbida en algunos años y los negocios retomen su curso, ¿qué argumen-

tos usarán la Comisión, y sobre todo el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, contra los desgraciados candidatos que pidan la fusión bancaria en frío, cuando estos últimos traigan a colación los antecedentes de Fortis-BNO Paribas o de HBOS-Lloyds TSB? Ahí está la debilidad de las construcciones institucionales muy fuertemente “juridicizadas”, como la Unión Europea: tienen muy poca flexibilidad y todo intento de dar un paso por fuera de la senda peatonal, aunque sea en la urgencia de una situación de crisis, crea potencialmente un problema jurídico. Podría objetarse que el derecho rectifica el derecho, y que en los hechos las nuevas líneas directrices operan la adaptación de las antiguas. No obstante, habrá que someter a la opinión de juristas muy calificados la validez, no de la aparición de nuevas líneas directrices, sino de líneas directrices temporarias y reversibles, es decir *ad hoc*.

Pero en el fondo, ¿qué puede decirse de artículos que han sido tan mal pensados, y deben ser repudiados en la primera crisis seria, si no que es necesario reescribirlos de cabo a rabo (y de hecho, a muchos otros también) y que el período presente ofrece una oportunidad formidable para hacerlo? El gobierno francés, si tuviera dos gramos de sentido histórico, aprovecharía la inigualable ocasión para abrir una crisis política positiva, tan brutal como necesaria, pero tolerable e incluso

deseable, justamente porque ofrece la posibilidad de hacer en caliente lo que durante tanto tiempo pareció imposible hacer en frío —incluso con algunos resonantes “no” en todos los referendos—, es decir, relanzar finalmente la construcción europea sobre nuevas bases.

Que un gobierno francés de derecha sea de pronto el posible protagonista de esta prueba de fuerza sumaría al encanto del período. La presencia de Nicolas Sarkozy a la cabeza del Estado incita claramente a morigerar las anticipaciones, conociendo la desproporción entre sus declaraciones y sus pasajes al acto. Ahí está el drama político: si pudiera haber la menor esperanza, se iría por ese lado. Pues no hay que hacerse ninguna ilusión sobre la capacidad de los socialdemócratas para hacer emerger una polémica de este tipo. Ellos se lanzarían a impedir semejante infamia con su propio cuerpo como barrera, dado que está irreversiblemente grabado en sus mentes que responsabilizar a esta Europa es responsabilizar a la única Europa.

En su forma actual, la Unión hace lo posible por asquear todo lo que pueda, a veces incluso (pero en el silencio de sus almas atormentadas) a sus defensores más sinceros. Si quisiera precipitar ataques de encierros nacionales no podría proceder de otro modo. Si de verdad ése es el producto, cada día más probable, de la delirante aventura, casi cabe

preguntarse si, para la propia idea europea, no habría que desear que un buen día los plebeyos –quiero decir los “ciudadanos europeos”– se dirigieran a decir-

les unas cuantas cosas, en directo, a los grandes enfermos que hicieron que esta Europa fuera irreparable.

¿Crisis financiera o crisis de hegemonía?

Un análisis geoeconómico de las relaciones internacionales. Desde lo coyuntural hasta lo estructural

*Pablo Alejandro Nacht**

La llamada crisis financiera evidencia las tensiones económicas que se vienen desarrollando hace décadas con los déficits gemelos que presenta Estados Unidos. El mayor acreedor mundial de la superpotencia occidental es China que, comprando dólares y bonos, ayuda a mantener el valor de la moneda hegemónica, permitiendo el financiamiento de la población estadounidense por encima de sus posibilidades y el mayor gasto -desde finales de la segunda guerra mundial- en el complejo industrial-militar en 2007. El rol del dólar se transforma en la piedra angular para Estados Unidos, presentándose dudas sobre su sostenibilidad en el mediano/largo plazo. La influencia de China en el escenario de América latina junto con la vinculación tradicional de Estados Unidos en su “patio trasero” plantea la necesidad de repensar modelos de desarrollo regional y su articulación con los tradicionales socios (países centrales) o nuevos lazos (pero iguales) con el flamante socio asiático.

* Lic. en Ciencia Política. Doctorando en Cs. Sociales - FLACSO/Arg. Investigador del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI-CONICET). Mi reconocimiento a Surraco, Montenegro, Olalla, Made y Coll por sus comentarios y sugerencias. pabloan13@gmail.com

“Los acontecimientos históricos no son puntuales, sino que se extienden en un antes y un después del tiempo que sólo se revela gradualmente”
Fredric Jameson.

Durante 2008 se han escrito cientos de miles de líneas dedicadas a la “crisis financiera” y pocos han advertido que este problema ha tomado otras dimensiones. Inclusive varios conglomerados de medios de comunicación continúan titulando o adjetivando esta crisis como “financiera”.

Ubicar el origen del problema en el sistema financiero llevaría, por lógica, a que la solución se encontraría en mejorar la ingeniería o arquitectura financiera con más control, para que no aparezcan estos “paquetes tóxicos” a través de las *obligaciones colaterales (CDO)* y *vehículos estructurados de inversión (SIV)* fuertemente apalancados¹.

Una vez más se comienzan a analizar las perspectivas de la –aún– economía más poderosa del planeta pero en un plano bastante superficial. La crisis financiera es donde primero se visualiza el problema que, en realidad, manifiesta uno de más grande envergadura.

Tal vez sea necesario mirar esta crisis “coyuntural” como inserta en la estructura económica que se viene desarrollando desde hace varias décadas. Por otro lado, esto lleva a pensar nuevamente el lugar que ocupa Estados Unidos como potencia hegemónica.

Mirando la punta del “Iceberg”

Para el año 2007 se manifestaron varias de las tensiones económicas latentes que se podían percibir dentro de la economía estadounidense y que luego repercutirían en otras áreas geográficas.

La economía de Estados Unidos venía inflando una burbuja inmobiliaria desde 2002, cuando la Reserva Federal (Banco Central estadounidense), con el propósito de estimular el mercado bursátil (que necesitaba salir de la explosión de la burbuja de las punto.com), redujo la tasa de interés generando liquidez. Esto, juntamente con nuevas herramientas financieras canalizaron una gran cantidad de recursos en forma de créditos hipotecarios de baja calificación o hipotecas *subprime*². Con los altos retornos que aseguraba el mercado inmobiliario estadounidense antes del estallido de

¹ SIV por sus siglas en inglés (*structured investment vehicles*) y CDO (*Collateralized Debt Obligation*) que son títulos respaldados por un *pool* de bonos, préstamos y otros activos. Una descripción detallada en Blackburn, Robin "La crisis de las hipotecas subprime" En *New Left Review* Nro. 50, Mayo-Junio 2008, Disponible en <http://www.newleftreview.es/?getpdf=NLR28403&pdflang=es>

² El crédito permitía comprar el 85% del valor del inmueble, pagando una cuota superior al 55% de los ingresos del deudor y a una bajísima tasa de interés.

la burbuja, un importante conjunto de entidades financieras europeas y otros países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) invirtieron en busca de dichas ganancias.

El encadenamiento bancario empezó a hacerse sentir sobre finales de 2007, con el negativo anuncio de Countrywide Financial Securities – el principal organismo norteamericano de crédito hipotecario – sobre sus pérdidas millonarias y hasta riesgo de quiebra. Esa entidad fue absorbida por el Bank of America. Después, el segundo banco europeo, el BNP Paribas, congeló los retiros de tres fondos que habían operado en el mercado estadounidense de hipotecas. A partir de entonces y en efecto dominó, bancos de primera línea de Estados Unidos, Europa, Japón y Canadá comenzaron a sufrir problemas de liquidez primero y solvencia después; ya que el desplome de los precios de los activos físicos (inmuebles) no alcanzaban siquiera el valor de los créditos otorgados.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) adoptó una decisión sorprendente. Pidió aumentar los déficits presupuestarios de los países centrales para salir de la crisis. La Reserva Federal, el Banco Central Europeo (BCE), el Banco de Inglaterra, el Banco Nacional Suizo y el Banco de

Canadá inyectaron cerca de 100 mil millones de dólares hasta fines de 2007. Durante todo 2008 y lo que va de 2009 los bancos centrales continuaron volcando dinero en los mercados, pero sin mayores resultados de estabilización. Se fue evidenciado que la crisis no era meramente de liquidez, sino de solvencia.

Por otra parte, varias de estas instituciones fueron capitalizadas por fondos soberanos como por ejemplo de Emiratos Árabes con el Citigroup, y el UBS recibió recursos del fondo GIC de Singapur, que pasó a controlar el 9,54% del capital.

Lo que se inició en los países centrales como turbulencia financiera y que algunos analistas en 2008 advirtieron como la peor crisis económica desde la posguerra; es sólo la punta del *iceberg* de las tensiones intrínsecas que se vienen desarrollando hace bastante tiempo.

Mirando “en profundidad” Una mirada geoeconómica de las relaciones internacionales

A pesar de su actual situación económica, Estados Unidos sigue ostentando el lugar de superpotencia, tanto por su complejo industrial-militar como por su poderío económico y entramado institucional³. Pero en los últimos

³ Trama institucional refiere a aquella red de agencias internacionales, instituciones, corporaciones, medios de comunicación o cualquier otro tipo de organismo que repro-

años (aunque con una tendencia de hace décadas) han surgido algunos indicios que hacen pensar que el epicentro de poder se está haciendo más difuso.

El déficit del comercio exterior de bienes y servicios de Estados Unidos está batiendo récords año tras año; transformándose en la regla de por lo menos las últimas tres décadas, con sólo un breve período positivo, para luego dispersarse nuevamente en déficit. Como resultado de todo esto la economía más grande del mundo, ha acumulado una deuda cercana a los 3 trillones de dólares, convirtiéndose en el mayor deudor en el nivel planetario.

Por otra parte, este déficit en la balanza comercial es acompañado por el déficit fiscal, cuyo volumen, con el nuevo rescate de 700 mil millones de dólares aprobado hace unos meses y las continuas inyecciones de liquidez, aumenta-

rá considerablemente⁴.

En el plano interno, la economía estadounidense se encuentra endeudada en un 140% de su Producto Bruto Interno (PBI) cuyo 100% se destina a financiar en forma de deuda interna el consumo particular de los hogares (Heller, 2008).

La contrapartida de este déficit son los grandes recursos en reservas monetarias que vienen acumulando principalmente Asia y los países exportadores de petróleo (BCE, 2007). Dentro de la región asiática, la República Popular de China (RPCh.) y el Japón se posicionan como los dos mayores acreedores en el nivel mundial de la potencia occidental. Con un déficit de la balanza de pagos de 800 mil millones de dólares y una economía que es mantenida por un influjo anual de 1 billón de dólares (BCE, 2007). La particularidad de EUA es que

duzca y amplifique - generando consenso junto con otros Estados - pautas de comportamiento y valores al interior de los Estados súbditos. Agentes de esta trama son por ejemplo el FMI, Banco Mundial, OTAN, Empresas Transnacionales con su Casa Matriz en el Estado hegemón, OCDE, OMC, G-8, Multimedios de los Estados centrales, conjunto de soportes materiales y técnicos de producción, reproducción y difusión de productos y objetivaciones culturales, firmas de consultoría internacional - Price Waterhouse, Peat Marwick Mc Clintock, Ernst & Young, Deloitte Touche Tohmatsu, Standard & Poors entre otros - que estandarizan comportamientos de las empresas y "califican" el riesgo de los Estados periféricos. Una descripción más detallada en Medici, Alejandro (2008) "Más allá del imperio y del imperialismo: el Orden Global desde las perspectivas neo gramscianas" en Revista Relaciones Internacionales, No 34. La Plata, Argentina.

⁴ La Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO) calcula el actual déficit en 407.000 millones de dólares, más del doble del déficit de 161.000 millones de dólares para el año fiscal 2007. Pero esa cifra puede aumentar a 540.000 millones de dólares si el Congreso actúa en los próximos meses, evitando el aumento del impuesto mínimo alternativo y extendiera una variedad de reducciones de impuestos comerciales que llegan a su vencimiento. Disponible en <http://www.cbo.gov/>

decide la tasa de interés que pagará por su propia deuda, por medio de la suba o baja de interés de la FED (Banco Central de Estados Unidos).

Como emisor de la moneda más poderosa del planeta, este país está en condiciones de incurrir de manera persistente en su déficit externo y virtualmente "autofinanciarse" sin necesidad de buscar algún tipo de respaldo⁵ (poder de señoreaje) en otra moneda extranjera, como si deben hacerlo el resto de las economías del mundo. De esta forma, las demás naciones sufren un constreñimiento para financiarse o adoptar políticas económicas anticíclicas, ya que deben almacenar moneda fuerte para luego poder emitir activos domésticos con respaldo.

En opinión de José Blanco (2008) una parte del aparato productivo estadounidense quedará en manos extranjeras, al estar las acciones de las empresas a precio de remate y ávidas por recibir inyecciones de capital. Solamente habrá que esperar para ver a Estados Unidos definirse si, cayendo en un abuso de su poder de señoreaje y aumentar sus números rojos, salvar a sus empresas que considera nodales, o ver cómo son fagocitadas por

otros capitales extranjeros, incluyendo los llamados Fondos Soberanos⁶ que disponen de un capital aproximado de 2,7 billones de dólares (Warde 2008:18). Pero la centralidad de las empresas del hegemon (Strange 1991: 16,18,20), son demasiado importantes para dejar en manos extranjeras y menos si esa nación extranjera tiene aspiraciones que chocan con los intereses que debe mantener Estados Unidos. Según Gérard Dumenil del Centre National de la Recherche Scientifique, el hegemon mantendrá su discurso de libre comercio para que practiquen el resto del planeta, al tiempo que protegerá celosamente su corazón económico (como lo hizo cuando China quiso comprar una petrolera estadounidense o cuando el ejército de este país optó por comprar aviones europeos. Decisión que fue bloqueada por el Gobierno de Estados Unidos).

Consideraciones geopolíticas de la actual crisis

El mundo ha tenido en los últimos 30 años más de un centenar de crisis económicas mundiales (Stiglitz, 2008) y algunos comenzaron a equiparar la actual crisis

⁵ Esta capacidad de emisión sin respaldo tuvo su nacimiento en el momento que EUA decidió unilateralmente (1971) romper el acuerdo de Bretton Woods, firmado el 22 de julio de 1944.

⁶ Se calcula que para 2015 los Fondos Soberanos dispondrán de 12 billones de dólares. Para un análisis en profundidad ver Warde, Ibrahim (Junio 2008) "Fondos soberanos, ¿Predadores, salvadores o víctimas?" en *Le Monde diplomatique/el Dipló*. Buenos Aires

económica con la acontecida en 1930. Se podría tomar en cuenta el volumen de dinero en juego, puestos de trabajo perdidos o por perderse, quiebras de empresa, bancos y otros efectos de la presente crisis, vista en perspectiva con la del *crash* de los años '30. Pero lo que le imprime una mayor magnitud en el plano internacional, es que ahora Estados Unidos geopolíticamente ocupa otro lugar⁷ –el de primera potencia mundial– que debe sostener con un colosal uso de recursos – que en 1930 todavía no debía ni tenía.

Inclusive se podría llegar a equiparar este momento con el de la crisis de los '70 con su pérdida del valor del dólar. Pero como puntualiza Arrighi (2007:203), la centralidad de Estados Unidos en 1970 era indiscutida en el plano de la economía internacional. Por lo contrario, tanto la crisis de 2000 como la iniciada en 2007 con prolongación en la actualidad, genera una mudanza de Estados Unidos como actor principalísimo en la arena económica, dejando lugar a la emergencia de otros actores.

En este sentido, la preeminencia

del dólar (para comerciar y acumular como reserva) por sobre otras monedas es de vital importancia para EUA. Así, los costos adicionales en que incurrió el Pentágono durante el primer año de ocupación de Irak fueron aproximadamente iguales a las compras adicionales de títulos del Tesoro estadounidense por los bancos centrales del Japón, China⁸, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán.

El gasto militar de EUA representó el 45% del total mundial para el año 2007, seguido por el del Reino Unido, China, Francia y Japón, con un 4–5% cada uno. El presupuesto militar estadounidense ha aumentado desde 2001 hasta 2007 en un 59% en términos reales (Stockholm International Peace Research Institute SIPRI, 2008:11). La escalada en esta magnitud responde a las operaciones militares desplegadas en Afganistán e Irak, pero también a un aumento en el gasto “base”; transformándose el del 2007 en el mayor gasto presupuestario desde la Segunda Guerra Mundial⁹ (SIPRI 2008:10).

⁷ Inclusive, el atentado del 11-S aparece como momento bisagra, ya que a partir de allí Estados Unidos necesita “hacerse” de otra cantidad de recursos para desplegar sus operaciones militares en Medio Oriente y desarrollar su estrategia hegemónica dura (para esta definición ver pág. 7).

⁸ Cuando se haga mención a China, se estará haciendo alusión a la República Popular de China (RPCh.)

⁹ Pero existen otros informes, como el Instituto Independiente donde la cifra casi se duplica. El resultado surge de sumar los fondos dedicados a Defensa, pero de otros departamentos. Para el año fiscal 2006 es la siguiente en millones de dólares corrientes: Departamento de Defensa 499.400; Departamento de Energía (Armamento nuclear y limpieza del medioambiente) 16.600; Departamento de Estado 25.300;

Cuadro N° 1. Los 15 países con el gasto militar más alto en 2007, en términos de la tasa de cambio de mercado

Rango	País	Gasto (US\$ miles de millones)	Participación mundial (%)
1	EUA	547,0	45
2	RU	59,7	5
3	China	58,3	5
4	Francia	53,6	4
5	Japón	43,6	4
6	Alemania	36,9	3
7	Rusia	35,4	3
8	Saudi Arabia	33,8	3
9	Italia	33,1	3
10	India	24,2	2
11	Corea del Sur	22,6	2
12	Brasil	15,3	1
13	Canadá	15,2	1
14	Australia	15,1	1
15	España	14,6	1

Las cifras están en dólares de EUA a precios y tasas de cambio constantes. **Fuente:** Stockholm International Peace Research Institute, Yearbook 2008.

Pero este poder de señoreaje junto con las actuales tensiones económicas, han venido provocando (aunque frenada por esta crisis) una pérdida de confianza en la preservación del valor del dólar, lo cual ha derivado en una modificación en la composición de la tenencia de reservas monetarias. El euro pasó a representar, en términos de reservas mundia-

les de divisas, del 18% en 1999 al 25,8% hacia finales de 2006. La moneda estadounidense disminuyó del 71% al 64,7% para ese mismo período. Sumado a esto, debe considerarse que las reservas mundiales en divisas aumentaron un 150% entre 2001 y 2006; llegando a superar los 5 billones de dólares (Centro de Estudios Internacionales, 2008:35). Es en

Departamento de Asuntos de los Veteranos 69.800; Departamento de Seguridad Interior 69.100; Departamento de Justicia (1/3 del FBI) 1.900; Departamento del Tesoro (para el Fondo de Retiro de las Fuerzas Armadas) 38.500; Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio - NASA - (1/2 del total) 7.600; Interés neto imputable a anteriores desembolsos de la defensa financiados con endeudamiento 206.700. El total es 934.900 millones de dólares. El informe completo disponible en <http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1941>

este escenario que los distintos bancos centrales de las diferentes naciones han estado desde hace tiempo, diversificando su cartera de monedas y metales.

Como reflejo de este lento pero constante debilitamiento del dólar, diferentes países tomaron medidas para resguardarse, más no sea parcialmente. Irak empezó a vender su combustible en euros a fines de 2000¹⁰ y Jordania había creado un sistema de comercio bilateral con Irak en euros. Corea del Norte adoptó la divisa europea para su comercio desde diciembre del 2002. Hacia fines del año 2007, Irán –cuarto productor mundial– comenzó a vender el crudo en euros. Desde hace más de cuatro años, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) viene alertando sobre la debilidad del dólar, que erosiona el poder adquisitivo de los países exportadores (Elpais.com, 2008). Por otra parte, el gobierno ruso estudia la alternativa de pasar la comercialización del petróleo a la moneda de la eurozona, dado que buena parte de sus exportaciones de crudo tiene como destino a la Unión Europea.

Lo paradójico de la crisis económica actual, cuyo epicentro se

encuentra en Estados Unidos, es que el dólar continúa funcionando como una moneda de refugio (Rapoport, 2008). Esto se puede entender debido a que aún existe confianza en la economía del país del norte y en el poderío de su moneda en contraposición al euro¹¹ u otras monedas.

Pero no queda muy claro qué pasará cuando el mercado se calme y todas las plazas bursátiles y los Bancos Centrales estén inundados de dólares. Ese será el momento más desafiante para el valor del dólar.

Sobre la hegemonía y su hegemon

La visualización de esta crisis (¿financiera?) pone sobre relieve la necesidad de problematizar acerca de otras cuestiones de mayor envergadura. Para ello es necesario realizar una breve revisión teórica sobre el concepto de hegemonía, para luego volver a los hechos fácticos.

Una estrategia hegemónica puede aparecer como un *continguum* yendo desde la estrategia coercitiva e intimidante llamada Imperial, hasta una cooperativa y de búsqueda de ganancias com-

¹⁰ Con la invasión de Estados Unidos a Irak, esta medida fue anulada; como así también los planes que existían de alimentos por petróleo llevados a cabo con la ONU.

¹¹ También es necesario recalcar que la Unión Europea de los 27 ha generado dudas respecto de una voluntad política unificada. La heterogeneidad de economías y la escasa coordinación entre, inclusive, las naciones "motor" dentro de UE hacen palmarias estas tensiones frente a la actual crisis. Por otra parte, el Reino Unido continúa siendo pivote de Estados Unidos en Europa.

partidas, que puede ser calificada como de Liderazgo. Entre estos dos extremos, se presenta la Hegemonía. En la definición de Wallerstein (1984:38) la hegemonía se caracteriza como coercitiva y basada sobre el ejercicio del poder material y donde el hegemón debe tener efectivamente, la capacidad de cambiar la conducta de otro Estado y conseguir sus propias metas.

Dentro de la tradición gramsciana en el plano de las relaciones internacionales, Robert Cox (1983:164) describe a la hegemonía como la mezcla entre consenso y coerción. En primer plano siempre aparece la búsqueda de intereses comunes y acuerdos; pero el recurso de la coerción está latente y sólo se aplica marginalmente a casos desviados. Giovanni Arrighi (2007:149) define hegemonía – diferenciándola de la mera dominación – “...como el poder adicional que ostenta un grupo en virtud de su capacidad de liderar la sociedad en una dirección que no sólo sirve a los intereses del grupo dominante sino que también es percibido por grupos subordinados como funcionales a un interés más general” (traducción del autor).

En el caso de Kindleberger (1973) define al hegemón como aquél que es proveedor de bienes públicos a otros Estados que hacen de *free riders* tomando ventajas de la estabilidad del sistema internacional. Tanto Snidal (1985:581) como Kindleberger

conceptualizan a la hegemonía como benevolente. Contraria a esta lectura y de la vertiente realista, Gilpin (1981) puntualiza que si bien el hegemón puede ser proveedor de bienes públicos – bienes como estabilidad y paz por ejemplo – al ser el Estado un actor racional maximizador, aplicará un impuesto a los Estados subordinados, obligándolos a participar en la provisión de los bienes colectivos. Posibles beneficios que deriven de estos bienes compartidos pueden inducir a los Estados subordinados a aceptar la hegemonía y legitimarla.

A modo de sintetizar esta dicotomía entre hegemonía benévola o coercitiva, Bussmann y Oneal (2007:89) plantean que, si bien el Estado poderoso buscará su propio interés, tiene la posibilidad de cooptar a los pequeños Estados aliados por medio de los incentivos.

Este enfoque se encuadra con el planteado más arriba por Cox, donde la hegemonía es una forma sutil de dominación. En el consenso hegemónico, el grupo dominante realiza concesiones para satisfacer al grupo subordinado. El lenguaje del consenso (discurso, retórica) es expresado como de interés mutuo y universal, a pesar de que la estructura de poder subyacente sea de beneficio a favor del grupo dominante.

Según Keohane, para que a un país se lo considere hegemónico dentro de la economía política mundial “...debe tener acceso a

materias primas esenciales, controlar fuentes de capital principales, sostener un gran mercado de importaciones y sostener ventajas competitivas en la producción de bienes de alto valor agregado. También debe ser más fuerte, en estas dimensiones tomadas globalmente, que cualquier otro país” (1981:52).

Autores como Ikenberry y Kupchan (1990:50-51) consideran a los incentivos morales y normativos como factores importantes para un exitoso establecimiento de la hegemonía. Por su parte Gilpin (1981:31), reconoce que si bien el poder material es la principal forma de control, también existe el prestigio¹² como factor decisivo.

Se tomará la definición neogramsciana donde se describe a la hegemonía como la mezcla

entre consenso y coerción. En primer plano siempre aparece la búsqueda de intereses comunes y acuerdos; pero el recurso de la coerción está latente y sólo se aplica marginalmente a casos desviados (Cox, 1983:164). La construcción de la hegemonía no se realiza únicamente desde el Estado, sino en y a través de otras instituciones tales como los medios masivos de comunicación, las elites sociales, los organismos económicos internacionales, etc. (Cox, 1983:51). Es así que la definición de Estado desborda hacia arriba y hacia abajo, transformándose en una definición ampliada.

A partir de esta definición, se puede hacer un abordaje del concepto desdoblándolo en tres subtipos, siguiendo la propuesta de Ikenberry y Kupchan (1990). La tipología se divide en hegemonía *dura*¹³, *intermedia*¹⁴ y *blan-*

¹² "Una política de prestigio logra un verdadero éxito cuando ofrece a la nación que la persigue una verdadera reputación de poder que la exime de tener que emplear el poder que realmente tiene. En este éxito intervienen dos factores: una indiscutible reputación de poder y la reputación de restringirse en cuanto a su empleo" Morgenthau, 1986:109.

¹³ La utilización de una *estrategia hegemónica dura* es concebida como la búsqueda, a toda costa por parte del Estado hegemón, del logro de sus propias metas e intereses. La estrategia dura se hace palmaria cuando no hay coherencia entre el discurso retórico y benévolo del actor poderoso y su proceder - en busca de sus propias metas - unilateral sin haber buscado puntos de consenso entre los actores subordinados con él. Seguidamente, los Estados débiles son forzados a cambiar sus prácticas, acorde con los intereses del hegemón, a través de sanciones, amenazas o presión política (Ikenberry/Kupchan 1990:56). En esta estrategia la seudolegitimización aparece como el cambio de conducta en los actores subordinados, pero sin haber internalizado los valores promovidos por el hegemón.

¹⁴ La *estrategia hegemónica intermedia* se basa sobre buscar el comportamiento deseado por parte de los Estados subordinados por medio de la provisión de recompensas y beneficios materiales que otorga el hegemón. Si bien continúa persiguiendo sus propios intereses usando una retórica incluyente a los demás Estados, la discrepancia entre su accionar y el compromiso de buscar objetivos y beneficios comunes se hace

da¹⁵ tomando en cuenta el grado de consenso/coerción de los instrumentos que se utilizan para lograr los objetivos del actor dominante.

Las tres estrategias hegemónicas deben ser entendidas en un *continuum*, aunque se pueden encontrar en el caso estudiado, mayor cantidad de elementos de una estrategia que de otra.

Inclusive, la mudanza de una estrategia hacia otra es algo totalmente plausible.

¿Fragilidad de la hegemonía?

Parecería casi un sinsentido que la fortaleza que posee Estados

Unidos al poder autofinanciarse -emitiendo dólares sin respaldos- sus campañas militares, proyectos de investigación de alta tecnología y demás despliegues bélicos alrededor del planeta; se hayan transformado en su máxima debilidad y punto frágil, cuyo acceso lo tiene su competidor o rival por las próximas décadas: China, el mayor poseedor de los títulos de la Reserva Federal de EUA (CEPAL, 2007). Aunque el coloso oriental no puede afirmar su plena hegemonía en la arena económica¹⁶ sí puede asegurar su aproximación hacia ella (Oviedo 2006: 206)¹⁷

Es interesante lo puntualizado por Jean-Claude Milner (2008:8)

menos patente. El actor poderoso se autorrestringe de usar las amenazas o sanciones. La contracara de esto son los incentivos que provee, sean económicos (facilitación de comercio, asistencia económica, préstamos, ayuda para el desarrollo); o de apoyo militar (desarrollo de ejercicios conjuntos, transferencia y asistencia tecnológica). Esta estrategia de condicionar el premio a la conducta deseada por el hegemón se basa sobre lo que Knorr (1975:7) llama poder de recompensa. En este subtipo de hegemonía existe cierto grado de valores y normas compartidos entre el Estado dominante y los subordinados que, junto con la ausencia de la amenaza, hace mucho más aceptable al hegemón, comparativamente con la estrategia dura.

¹⁵ La estrategia hegemónica suave toma la característica de actuar como persuasión normativa. Esto significa que ya la persuasión no emanará de una amenaza, manipulación o premio, sino que será a través de la internalización de las normas y valores -en el nivel molecular- dentro de los propios Estados subordinados; tomando el carácter de procesos de resocialización y persuasión ideológica a través de elites. De esta manera, las normas y valores buscados por el hegemón son transferidos a las elites de los Estados subordinados por un proceso de ósmosis, siendo resignificados y legitimando el accionar del Estado dominante; y evitando tener que recurrir a incentivos negativos o positivos. En palabras de Arrighi, esta es una fase de hegemonía progresiva (2007:150/151). En esta estrategia aunque también en la de estrategia intermedia, el rol de las elites secundarias es fundamenta, en el sentido de que son las que traducen - concientemente o por falsa conciencia - sus intereses propios como generales y beneficiosos al conjunto de la sociedad (Wallerstein, 1984:15-17). La estrategia blanda es la menos costosa de mantener en el tiempo.

¹⁶ Según la definición de Keohane anteriormente mencionada.

¹⁷ Sin embargo, Claro pone algunos signos de interrogación a cuán sustentable es el

ex presidente del *Collège International de Philosophie*, en cuanto que el gran complejo industrial militar no es sólo un medio de mantener la hegemonía (en su aspecto coercitivo) sino que es un fin en términos económicos como forma permanente de dinamizar su economía. Remarca que "...el ejército americano es secundariamente un arma y en primer lugar un medio económico. Como dejaba entender Colin Powell, lo que hay en juego en las cosas militares es demasiado serio para arriesgarlo en la guerra" (Milner 2008:8). Y este es el problema que el hegemón está evidenciando al ser el mayor deudor planetario agravado por desarrollar la costosa *estrategia hegemónica dura* en la mayor parte del globo.

En la actualidad, el déficit se ha vuelto mucho más grande que el de 1980. La creciente integración económica mundial y particularmente la interdependencia de los mercados financieros en todo el mundo, plantean un nuevo escenario muy diferente al de las décadas de los '70 y '80, tanto en términos de sustentabilidad económica como de implicancias geopolíticas.

Es por eso que cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿el sistema tendrá la capacidad de salir de este desbalance que tiene la primera potencia a nivel planetario?

La respuesta dependerá en parte de si existen aún condiciones para volver a estimular el crecimiento económico bajo la racionalidad económica vigente. Si estas condiciones no existen, ello implicaría una crisis no sólo del rol del dólar, sino de la propia capacidad de Estados Unidos para autofinanciarse. La respuesta también dependerá de si, a través de la estructura económica mundial, es posible apartar la inversión del ámbito especulativo e improductivo, para volver a vincularla con la esfera productiva. Sin duda, ésta es una condición necesaria, pero no suficiente. La inversión productiva sólo se dará si su rentabilidad en la producción es más atractiva que el de la "economía casino".

El otro interrogante se desprende de esta primera pregunta pero tiene implicancias que exceden las consecuencias económico-financieras. Este desbalance y la consecuente erosión del dólar ¿qué impacto pueden tener para la hegemonía de Estados Unidos?

El costo de llevar a cabo una *estrategia hegemónica dura* juntamente con una colosal inyección de dólares para sostener sus bancos y empresas, se traduce en un abuso del poder de señoreaje por parte de Estados Unidos. China puede aprovechar esta interdependencia (como principal tenedor de bonos del tesoro norteamericano) generando condicionalida-

"milagro" chino, al analizar en detalle las reformas económica "exitosas". Claro, S. "25 años de Reformas Económicas en China: 1978-2003" en Estudios Públicos, Instituto de Economía, P. Universidad Católica de Chile, 2003.

des a la potencia occidental. Por lo pronto, la hegemonía sigue estando en Estados Unidos y su entramado institucional. Cuanto durará y qué nuevas articulaciones tendrá, es materia de futurología. Pero muy probablemente se deba mirar hacia el Pacífico para ver el surgimiento de un nuevo entramado de poder.

El costo de pasar o compartir el poder de señorío con otra potencia económica, podría socavar las bases mismas de Estados Unidos.

A medida que el desbalance continúa creciendo, el riesgo de un abrupto revés también aumenta, generando a su vez mayores costos de ajustes en la economía en el futuro. Pero en tanto y en cuanto la acumulación de activos denominados en dólares por parte de Asia y los bancos centrales alrededor del mundo continúe, Estados Unidos se podrá apoyar en su demanda doméstica y conducir su economía, a costa del endeudamiento, licuando los activos de todo aquél que posea dólares en su mano.

Analizando la coyuntura, está la incógnita de cómo Estados Unidos (y el resto del mundo) podrá resolver el tema de la crisis económica. Mirando más ampliamente, lo que se presenta de aquí en adelante no es solamente si

Estados Unidos y el sistema tendrán un cambio gradual o abrupto, sino cuánto tiempo se podrá mantener el actual tablero geopolítico y económico-financiero con las actuales tensiones.

Perspectivas para 2009 y nuevos actores

Cómo contracara de esta crisis, el panorama para los países periféricos fue algo diferente de lo que históricamente venía sucediendo. En primer lugar, el epicentro de la crisis no surgió de estas naciones, sino del propio sistema financiero de los países centrales. En segundo lugar, para 2007 solamente China con el 14,2% e India con 6,2% explicaron el 20,4% del crecimiento del Producto Bruto Mundial, medido en paridad de poder adquisitivo; mientras que Estados Unidos explicó el 20,5% (Banco Mundial 2008:21)¹⁸. Esto muestra que ya no existe un único motor económico mundial, sino que la gravitación de estos dos países, comienzan a tener peso propio dentro de la economía global.

En otra palabras, el crecimiento mundial para 2009 estará representado por buena parte de la periferia en contraste con las enfriadas economías del centro que se encuentran en recesión.

¹⁸ Aunque luego el Banco Mundial "corrigió" estas cifras argumentando fallas de medición, siendo los nuevos datos: China 9,7%; India 4,3% y Estados Unidos 22,5% del Producto Bruto Mundial. Para ver el informe completo http://siteresources.worldbank.org/INTCHINA/Resources/318862-1121421293578/cqu_jan_08_en.pdf

El crecimiento estimado para China e India se debe a que poseen un gran mercado interno para explotar. El 40% del PIB de la RPC depende de las exportaciones que realiza; mientras que el 60% de su crecimiento se apoya en el consumo nacional. Los bienes que coloca en Estados Unidos representan sólo 8% de su Producto Bruto Interno. Esto muestra a las claras, que aunque disminuya el consumo y crecimiento de la superpotencia, el desarrollo económico de la nación más poblada del mundo, tiene un sostén interno de magnitud. La RPCh. se está endogenerando como centro, en el concierto económico mundial (Moneta, 2008). Y es que para poder absorber anualmente 10 millones de habitantes que se incorporan como fuerza de trabajo, debe tener "un piso" de crecimiento que no baje del 6% del PIB (Girado, 2008). El no cumplimiento de esta meta generaría una mayor presión (a la ya existente) sobre las urbes con grandes desplazamientos de campesinos. La dirigencia china no puede darse el lujo de aumentar más la conflictividad social, y para ello debe cumplir con ciertos

objetivos económicos para estabilizar el plano político interno.

En el escenario internacional, la República Popular China tiene muy en claro dónde se encuentra ubicada geopolíticamente y la gravitación que ocupa como nuevo actor. Es el mayor acreedor de Estados Unidos y cuenta con el 21% de las reservas mundiales en su Banco Central (en 2000 poseía sólo un 9%)¹⁹. Mientras que en 1995 se encontraba como quinto país que más gasto dedicó al sector militar, en 2007 pasó a estar tercero con una pequeña diferencia del segundo, Gran Bretaña. (SIPRI 2008:11). En el transcurso de la década pasada, ha aumentado el gasto bélico en tres veces en términos reales. Dado el gran crecimiento del PBI que presenta este país en las últimas dos décadas, el gasto militar queda "amortizado" representando sólo el 2,1% de su PBI en 2007. Por otra parte, se transformó para el período 2003-2007 en el más grande comprador de sistemas de armamentos (ver **cuadro N° 2**).

La expansión que viene desarrollando China en el ámbito económico, comercial y financiero²⁰ en escala global juntamente con la

¹⁹ Japón posee un 17% de las reservas mundiales, mientras que Asia en su totalidad tiene el 45%.

²⁰ China entiende la noción de hegemonía no solamente desde un plano militar, sino en articulación más *soft*. Es por eso que la acentuación del realismo sobre la ideología (Galperín; Girado y Rodríguez, 2006) y el auge de la diplomacia multilateral (Cornejo, 2006) han derivado en su ingreso al Fondo Monetario Internacional, al Banco Mundial, su pedido de adhesión al GATT y la profundización del trabajo diplomático en los organismos de las Naciones Unidas. Esto último de vital relevancia, teniendo en cuenta que; por primera vez en la historia y en el año 2004, el gobierno chino participó en la

Cuadro Nº 2. Los cinco principales receptores de grandes sistemas de armamento, 2003-2007

Receptor	Participación en la importación global de armas (%)
China	12
India	8
EAU	7
Grecia	6
Corea del Sur	5

Fuente: Stockholm International Peace Research Institute, Yearbook 2008.

EAU: Emiratos Árabes Unidos.

nueva gravitación en el complejo militar-industrial, genera que cualquier movimiento que realice, podría ser percibido como una amenaza a la hegemonía estadounidense. Es por eso que el gigante asiático ha sido muy cauteloso y paulatino al expandir su poder.

Desafíos para América latina

Como se expresó anteriormente, América latina y el Caribe sufrirán en sus economías el impacto de esta crisis (aunque en menor magnitud que los países centrales). Ello debido a varios factores que, de acuerdo con la particulari-

Misión de las Naciones Unidas de Estabilización de Haití enviando fuerzas policiales al hemisferio occidental. En el nivel multilateral China ingresó a la APEC, al movimiento de países No Alineados y participó activamente en el Consejo de Seguridad de la ONU. Luego de los atentados del 11 de septiembre de 2001, China utiliza este hecho para conseguir el apoyo a la entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC), por parte de EUA. De esta manera el gigante asiático comienza a tener un doble voto en el organismo: uno por la República Popular de China y otro por la Región Administrativa Especial de Hong Kong. Para fines de mayo 2008 se anunció la creación del primer Instituto Confucio del Conosur, dentro de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad de Buenos Aires (UBA), Argentina. El instituto es el primero en su tipo en la región y se constituirá en un ámbito académico para la difusión de la cultura y el idioma chino-mandarín. Por otra parte se fomentará el intercambio académico, profesional y económico entre ambos países. En octubre del 2008, China ingresa como país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (ingreso que estaba bloqueado por Estados Unidos y Japón) con representación en el Directorio Ejecutivo y con la potestad de supervisar las operaciones de la institución, aprobar préstamos, establecer políticas y definir las tasas de interés para préstamos, entre otras responsabilidades. China también tendrá una silla en la Asamblea de Gobernadores, la instancia de decisión más alta del BID. Para esta misma fecha el Bank of China se incorpora como Banco Confirmante al Programa de Facilitación de Financiamiento para Comercio (TFFP) del BID.

dad de cada país en cuanto a su inserción en el comercio y flujos financieros mundiales, verá afectado en mayor o menor medida su economía local. Como elementos relevantes a considerar para analizar el impacto están: aquellas naciones que tienen una fuerte dependencia de los mercados de los países centrales para colocar sus exportaciones; la baja en el precio de las materias primas incluyendo las energéticas; la menor recaudación por parte del Estado, en concepto de los derechos de exportación; el grado de apertura de la economía nacional a los flujos financieros de corto plazo; la dependencia interregional en el comercio y la recepción de remesas de familiares desde el exterior; la volatilidad cambiaria. Todos ellos combinados en diferentes grados, explican la repercusión económica de esta crisis.

La nueva posición que fue ocupando la región asiática en general y China en particular, como gran aspiradora de *commodities* provenientes de AL - y teniendo en cuenta que esta nación seguirá con un crecimiento importante - fortalecerá la relación comercial en este convulsionado panorama económico-financiero. Las inversiones en infraestructura realizadas y proyectadas por parte del gigante asiático en nuestra región, en áreas extractivas y de producción

de materias primas convalidan y petrifican la añeja estructura primario-exportadora de las naciones latinas (Laufer 2008:10). Los lazos comerciales sino-latinos y la articulación con las elites dirigentes y empresariales, vuelven a plantear la necesidad de repensar como alternativa un modelo de desarrollo con procesos productivos de mayor valor agregado y diversificación.

Con la presente crisis y las tensiones que se visualizan, ya sea en el plano económico/financiero o geopolítico, las fuerzas centrípetas y centrífugas para mantener/acumular poder por parte de Estados Unidos en esta región, se manifiestan en su estrategia hegemónica dura/intermedia. La activación de la IV Flota²¹ (inactiva desde 1950) o el documento Comando Sur 2007²² emitido por la potencia, es una clara muestra de ello. En este sentido, Tokatlian advierte "La hipermilitarización de la política exterior es cada vez más elocuente: todos los indicadores cuantitativos y cualitativos (presupuesto, doctrina, despliegue, alcance, peso corporativo, gravitación institucional, balance cívico-militar) apuntan en este sentido" (2008:6). Es evidente que todo esto viene con un dulce barniz retórico del flamante presidente Obama, acompañado de algunos gestos políticamente correc-

²¹ Un análisis del mismo se puede encontrar en Borón, Atilio <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=71635>

²² El análisis en profundidad de este documento lo realiza Juan Carlos Tokatlian en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2597>

tos pero sin tocar estructuralmente la política exterior de Estados Unidos.

Sin embargo, hay en América latina una masa crítica de voluntades con ejes políticos compartidos. No en su totalidad, pero sí con varios puntos en común. El desafío para las naciones latinas será doble. Por un lado, encontrar formas de manejar hábilmente su relación con Estados Unidos que se encuentra desplegando su hegemonía en una fase "dura/intermedia". Por el otro, no continuar convalidando los anquilosa-

dos canales comerciales con viejos y nuevos socios, a través de la exportación de productos primarios.

Evidentemente la solución no será solamente local, sino regional, buscando complementariedades y desarrollos de proyectos conjuntos tanto en lo económico como lo político. Una respuesta en estos dos planos, al doble desafío, permitirá imaginar otro lugar geopolítico para América latina y el bienestar de sus pueblos.

Mayo 2009

Bibliografía

- Arrighi, Giovanni (2007), *Adam Smith in Beijing. Lineages of the Twenty-first Century*, Verso, Londres.
- Banco Mundial (febrero 2008) Quarterly Update. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTCHINA/Resources/318862-1121421293578/cqu_jan_08_en.pdf
- Blackburn, Robin (mayo-junio 2008) "La crisis de las hipotecas subprime" En *New Left Review* N° 50, Disponible en <http://www.newleftreview.es/?getpdf=NLR28403&pdflang=es>
- Blanco José <http://www.jornada.unam.mx/2008/10/14/index.php?section=opinion&article=016a1pol>
- Blázquez-Lidoy, J.; Rodríguez, J. y Santiso, J. (2006), "¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina" *Revista de la CEPAL* N° 90, diciembre.
- Borón, Atilio (agosto 2008) La IV Flota destruyó a *Imperio*. Disponible en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=71635>
- Bussmann, Margit / Oneal, John R. (2007) "Do Hegemons Distribute Private Goods? A Test of Power-Transition Theory" *Journal of Conflict Resolution* 51
- Centro de Economía Internacional (Digital) (2008), "Coyuntura Económica Internacional", varios números, Buenos Aires, Argentina. <http://cei.mrecic.gov.ar/home.htm>
- Claro, S. (2003) "25 años de Reformas Económicas en China: 1978-2003" en *Estudios Públicos*, Instituto de Economía, P. Universidad Católica de Chile, Disponible en <http://www.faceapuc.cl/personal/sclaro/china25.pdf>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe "El Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006 y proyecciones 2007"
- Cornejo, Romer (Mayo / Junio 2006) "China, un nuevo actor en el escenario latinoamericano" en *Nueva Sociedad* 200, Buenos Aires.
- Cox, Robert (1983) 'Gramsci, Hegemony and International Relations', *Millennium: Journal of International Studies*, 12
- Destradi, Sandra (Junio 2008) "Empire, Hegemony, and Leadership: Developing a Research Framework for the Study of Regional Powers" en German Institute of Global and Area Studies, working paper N° 79, Hamburgo. Disponible en: www.giga-hamburg.de/workingpapers
- Dougherty, James E. y Pfaltzgraff, Robert L. (1993) *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Dumenil, Gérard (2008) "Entrevista a Dumenil", *Página 12*, noviembre. Buenos Aires.
- EIPais.com (Diciembre 2007) Irán deja de vender petróleo en dólares. Disponible en: http://www.elpais.com/articulo/economia/Iran/deja/vender/petroleo/dolares/elpepueco/20071208elpepueco_1/Tes
- European Central Bank (2007) "Reporte Anual del Banco Central Europeo, 2006"
- Girado, Gustavo (octubre 2008) entrevista radial disponible en www.marcaderadio.com.ar
- Heller, Carlos, (octubre 2008) Entrevista realizada en "Marca de radio" Disponible en <http://www.marcaderadio.com.ar/>
- Higgs, Robert (marzo 2007) El presupuesto del billón de dólares para la defensa ya está aquí. Disponible en <http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1941>
- Hobsbawm, Eric (octubre 2008) La crisis del capitalismo y la importancia actual de Marx. Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2648>
- Hobsbawm, Eric (octubre 2008) Un Imperio que no es como los demás Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2534>
- Ikenberry, John G. / Kupchan, Charles A. (1990) "Socialization and hegemonic power" *International Organization* 44
- Ikenberry, John G. / Kupchan, Charles A. (1990) "The Legitimation of Hegemonic Power"
- Ikenberry, John y Deudney, Daniel (Abril 1999) "Nature and Sources of Liberal International Order" *Review of International Studies*.
- INTAL "BID saluda a Bank of China al convertirse en primer banco chino que se suma a su Programa de Facilitación de Financiamiento para el Comercio" Carta Mensual N° 147 - octubre 2008. Disponible en <http://www.iadb.org/news/detail.cfm?language=SP&id=4763>

- INTAL "China se suma al Banco Interamericano de Desarrollo" Carta Mensual N° 147 - octubre 2008. Disponible en: <http://www.iadb.org/news/detail.cfm?id=4828&lang=es>
- INTAL "Crean en Argentina un instituto para la difusión de la cultura china" Carta Mensual N° 142 - mayo 2008. Disponible en http://www.iadb.org/intal/articulo_carta.asp?tid=5&idioma=esp&aid=513&cid=234&carta_id=743
- Keohane, Robert (1981), *Después de la Hegemonía*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Kindleberger, Charles P. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley, University of California Press.
- Knorr, Klaus (1975), *The Power of Nations: The Political Economy of International Relations*, New York, N.Y.: Basic Books.
- Laufer, Rubén (Junio 2008) China y las clases dirigentes de América Latina en *Revista Mexicana de Política Exterior*, N° 83. México
- Medici, Alejandro (2008) "Más allá del imperio y del imperialismo: el Orden Global desde las perspectivas neo gramscianas", *Relaciones Internacionales*, N° 34. La Plata, Argentina.
- Milner, Jean-Claude (2008) "Las razones de la crisis", *Página 12*, diciembre. Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Producción, (2007) Comercio bilaterla Argentina-China. Versión preliminar.
- Moneta, Carlos (octubre 2008), Las "ruedas" del comercio global en el mundo que viene Mercosur y el sistema emergente de Asia del Pacifico Disponible en <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=1713&IdSeccion=7>
- Morgenthau, Hans J. (1986), *Política entre las naciones. La lucha por el poder y la paz*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Murphy, R. Taggart (septiembre-octubre 2006) "Los dólares de Asia oriental" En *New Left Review* N° 40, Disponible en <http://www.newleftreview.es/?getpdf=NLR28403&pdflang=es>
- Murphy, R. Taggart (septiembre-octubre 2006) "Los dólares de Asia oriental" En *New Left Review* N° 40, Disponible en <http://www.newleftreview.es/?getpdf=NLR28403&pdflang=es>
- Musacchio, A.; Fiszbein, M. y Fraude, H. (2004), "La expansión comercial con Asia ¿Una estrategia novedosa o parches para el viejo modelo?" en el marco del los proyectos Ubacyt E-030 y E-038. Informe Económico IMA N° XXVI, Buenos Aires, noviembre/diciembre, pp. 15-46
- Nabers, Dirk (2008) "China, Japan and the Quest for Leadership in East Asia" GIGA Working
- Nye, Joseph (1991), *La naturaleza cambiante del poder norteamericano*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- OPEC, "The Choice of Currency for Denomination of the Oil Bill," en www.opec.org (then News & Info, Speeches).

- Oviedo, Eduardo (junio 2006) "China en América Latina: ¿influencia o hegemonía?" en *Diálogo Político*. Publicación trimestral de la Konrad-Adenauer-Stiftung A. C. Año XXIII - N° 2
- Oviedo, Eduardo D. (2005) "China en expansión, La política exterior desde la normalización chino-soviética hasta la adhesión a la OMC (1989-2001)" Ed. Universidad Católica de Córdoba, Argentina.
- Página12.com.ar (octubre 2008) ¿Por qué? Disponible en <http://www.pagina12.com.ar/imprimir/diario/economia/2-113549-2008-10-18.html>
- Paper N° 67, Hamburgo. Disponible en: www.giga-hamburg.de/workingpapers
- Rapkin, David P. (ed.): *World Leadership and Hegemony*. Boulder, Col. / London: Lynne Rienner
- Rapoport, Mario (octubre 2008) "Los EE.UU. siempre pasaron sus crisis al resto del mundo" en *El Argentino.com*, Disponible en <http://www.elargentino.com/nota-9014-Los-EEUU-siempre-pasaron-sus-crisis-al-resto-del-mundo.html>
- Shixue, Jiang (2006), "A New Look at the Chinese Relations with Latin America" en *Nueva Sociedad* N° 203 mayo / junio, Buenos Aires, Argentina.
- Snidal, Duncan (1985) "The limits of hegemonic stability theory", *International Organization* N° 39
- Stiglitz, Joseph (septiembre 2008) "Crisis financiera - El desplome: sin producción, sin ideas nuevas, ¿en qué se basa nuestra economía?" en *Realidad Económica*. Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2624>
- Stockholm International Peace Research Institute (2008) "SIPRI Yearbook 2008, Armaments, disarmament and international security. Resumen en español." Disponible en <http://yearbook2008.sipri.org/files/SIPRIYB08summaryES.pdf>
- Strange, Susan; Stopford, John M. y Henley, John S. (1991) "Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares" Political Science, Cambridge University Press, UK.
- The Choice of Currency for Denomination of the Oil Bill," en www.opec.org (then News & Info, Speeches).
- Tokatlian, Juan Gabriel (junio 2008) "Estados Unidos vuelve a patrullar" en *Le Monde diplomatique/el Dipló*. Buenos Aires
- Tokatlian, Juan Gabriel (septiembre 2008) El militarismo estadounidense en América del Sur. Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2597>
- Wallerstein, Immanuel (1984), *The Politics of the World-Economy: The States, the Movements, and the Civilizations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Walt, Stephen M. (1998) "International relations: One world, many theories" Foreign Policy, Washington.
- Warde, Ibrahim (junio 2008) "Fondos soberanos, ¿predadores, salvadores o víctimas?" en *Le Monde diplomatique/el Dipló*. Buenos Aires.

Biotecnología

Legislaciones de patentes de semilla y uso de insumos en la producción de soja en la Argentina y en Estados Unidos 1990/2006

*José Pierri **
*Marcelo Abramovsky***

Los Organismos Genéticamente Modificados (OGMs) han provocado una de las controversias más impactantes a la que se enfrenta la sociedad moderna centrada sobre la cuestión de los beneficios y/o de los riesgos (reales o potenciales) que genera la utilización de esos productos de la biotecnología aplicada a la agricultura.

Unos de los primeros OGMs ampliamente utilizados fue la semilla de soja RR (Roundup Ready, marca registrada por Monsanto Company de los Estados Unidos) que comenzó a ser utilizada tempranamente en la Argentina en la década de 1990.

Este trabajo se propone realizar un estudio comparativo que permita evaluar en la Argentina y los Estados Unidos las diferencias y el impacto de las legislaciones de patentes y otras disposiciones regulatorias referidas a la semilla de soja genéticamente modificada - tanto en la aprobación inicial como en el uso de la semilla multiplicada a posteriori por los agricultores -, como así también sobre el glifosato (principio del herbicida Roundup), analizando la respuesta diferenciada de los agricultores a las políticas gubernamentales y de la corporación Monsanto en ambos países.

Utiliza como fuentes publicaciones de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Argentina, del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y de otros entes de carácter oficial y privado relacionados con la temática en ambos países.

* CIEA, FCE /UBA

** FCE/UBA

Biotecnología agrícola y producción

Agricultores y pastores han manipulado la estructura genética de las plantas y los animales desde que se inició la agricultura, hace más de 10.000 años. Los agricultores manejaron durante milenios el proceso de domesticación a través de numerosos ciclos de selección de los individuos mejor adaptados. Esta explotación de la diversidad natural en los organismos biológicos ha proporcionado los cultivos, árboles de plantación, animales de granja y peces cultivados actualmente existentes, que a menudo difieren radicalmente de sus antepasados más lejanos.

En general, se entiende por biotecnología toda técnica que utiliza organismos vivos o sustancias obtenidas de esos organismos para crear o modificar un producto con fines prácticos. Puede aplicarse a todo tipo de organismos, desde los virus y las bacterias a los animales y las plantas, y se está convirtiendo en un elemento importante en la medicina, la agricultura y la industria modernas.

Algunas aplicaciones de la biotecnología, como la fermentación y el malteado, se han utilizado durante milenios. Otras son más recientes, pero están igualmente consolidadas. Por ejemplo, durante decenios se han utilizado microorganismos como fábricas

vivas para la producción de antibióticos destinados a salvar vidas humanas, entre ellos la penicilina, obtenida a partir del hongo *Penicillium notatum*, y la estreptomycinina, obtenida a partir de la bacteria *Streptomyces griseus*. Los detergentes biológicos modernos se basan sobre enzimas producidas por medios biotecnológicos, la producción de queso de pasta dura se basa en gran medida sobre cuajo producido mediante levaduras biotecnológicas y la insulina humana se produce actualmente gracias a las mismas técnicas. Hoy se la utiliza para resolver problemas en todos los aspectos de la producción y elaboración agrícola, incluido el fitomejoramiento para elevar y estabilizar el rendimiento, mejorar la resistencia a plagas, animales y condiciones abióticas adversas como la sequía y el frío, y aumentar el contenido nutricional de los alimentos. Mediante estos procedimientos se crearon cultivos de bajo costo y libre de enfermedades en yuca, banano y papas y se están proporcionando nuevos instrumentos para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades de distintas plantas y animales.

El Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) define la biotecnología como *“toda aplicación tecnológica que utilice sistemas biológicos y organismos vivos o sus derivados para la creación o modificación de productos o pro-*

cesos para usos específicos»¹. Esta definición incluye las aplicaciones médicas e industriales, así como muchos de los instrumentos y técnicas habituales en la agricultura y la producción de alimentos.

En los últimos años la Ingeniería Genética está revolucionando la biotecnología tradicional. Consiste en la tecnología basada sobre la manipulación y la transferencia de ADN de un organismo vivo a otro, posibilitando, de tal manera, la creación de nuevas especies, la corrección de defectos genéticos y la fabricación de numerosos compuestos.

El Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología del Convenio sobre la Diversidad Biológica² define de manera más estricta la biotecnología moderna como *“la aplicación de: Técnicas in vitro de ácido nucleico, incluidos el ácido desoxirribonucleico (ADN) recombinante y la inyección directa de ácido nucleico en células u orgánulos o la fusión de células más allá de la familia taxonómica, que superan las barreras fisiológicas naturales de la reproducción o de la recombinación y*

que no son técnicas utilizadas en la reproducción y selección tradicional”.

El objetivo de los genetistas modernos es el mismo que el de los primeros agricultores: producir cultivos o animales superiores.

El mejoramiento convencional, basado sobre una primera etapa en el uso intuitivo de los principios genéticos clásicos relativos al fenotipo o características físicas del organismo en cuestión y posteriormente en diversas técnicas, ha logrado introducir en cultivares o razas de animales características procedentes de variedades domesticadas o silvestres afines o de mutantes. En este tipo de cruzamiento, en el que cada progenitor lega a los descendientes la mitad de su estructura genética, se pueden transmitir características no deseadas junto con las deseadas, y puede que esas características no deseadas hayan de ser eliminadas a través de sucesivas generaciones de mejoramiento. Esa selección basada sobre el fenotipo es por consiguiente un proceso lento y

¹ El Convenio se firmó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo reunida en Río de Janeiro en 1992, habiendo sido suscripto por 157 países.

² Más de 130 países adoptaron el Protocolo de Seguridad de la Biotecnología en Montreal, el 29 de enero del 2000. Se lo llamó Protocolo de Cartagena sobre Bioseguridad en homenaje a Colombia, que fue anfitrión de la Conferencia Extraordinaria de las partes de la Convención sobre Diversidad Biológica (CDB) en Cartagena en 1999. El Protocolo entró en vigor en septiembre del 2003, aunque EUA no es parte de la CDB y por tanto no puede ser parte del Protocolo de Bioseguridad, participó en la negociación del texto y en los preparativos siguientes para la entrada en vigencia bajo la Comisión Intergubernamental sobre el Protocolo de Cartagena.

Cuadro N° 1. Evolución de la Biotecnología Agrícola

Tecnología	Era	Intervenciones Genéticas
Tradicional	Unos 10.000 años A.C.	Las civilizaciones aprovechan la diversidad biológica natural, domestican plantas y animales, comienzan a seleccionar material vegetal para su propagación y animales para su mejoramiento.
Tradicional	Unos 3.000 años A.C.	Se fabrica cerveza y queso, se fermenta vino.
Convencional	Finales del Siglo XIX	Gregor Mendel identifica en 1865 los principios de la herencia, sentando las bases para los métodos clásicos de mejoramiento.
Convencional	Década de 1930	Se obtienen cultivos híbridos comerciales.
Convencional	De la década de 1940 a la década de 1960	Se aplica la mutagénesis, el cultivo de tejidos y la regeneración de plantas. Se descubre la transformación y la transducción. Watson y Crick descubren en 1953 la estructura del ADN. Se identifican los transposones (genes que se separan y se mueven).
Moderna	Década de 1970	Se inicia la transferencia de genes mediante técnicas de recombinación de ADN. Se recurre al aislamiento y cultivo de embriones y a la fusión protoplasmática en la fitogenética y a la inseminación artificial en la reproducción animal.
Moderna	Década de 1980	La insulina es el primer producto comercial obtenido mediante transferencia de genes. Se recurre al cultivo de tejidos para la propagación en gran escala de plantas y al trasplante de embriones para la producción animal.
Moderna	Década de 1990	Se aplica la caracterización genética a una gran variedad de organismos. En 1990 se realizan los primeros ensayos de campo de variedades de plantas obtenidas mediante ingeniería genética, que se distribuyen comercialmente en 1996. Se obtienen vacunas y hormonas mediante ingeniería genética y se clonan animales.
Moderna	Década del 2000	Aparecen la bioinformática, la genómica, la proteómica y la metabolómica.

Fuente, FAO - "El Estado Mundial de la Agricultura 2003-2004"

difícil que requiere mucho tiempo y dinero mientras que la moderna biotecnología puede lograr resultados mediante la aplicación de métodos más rápidos y de mayor especificidad.

Historia de la Agricultura y la Biotecnología Agrícola en los Estados Unidos

El proceso de adopción y adaptación de plantas para la agricultura por parte de los primeros agricultores estadounidenses comenzó en épocas de su independencia. Involucró la evaluación de diferentes variedades de semillas, así como la reserva de aquellas especies que presentaban características más favorables. Unos pocos y poderosos terratenientes pudieron importar variedades que para esa época se consideraban exóticas³ y adaptarlas a las condiciones locales.

Las semillas de estas variedades cultivadas, que funcionaron bien y que exhibieron características deseadas, fueron distribuidas entre los miembros de las sociedades agrícolas a las que pertenecían los patriotas Jefferson, Washington y algunos otros agricultores. En consecuencia, los miembros de dichas sociedades

podieron desarrollar granjas y plantaciones exitosas mientras simultáneamente crecía el germoplasma disponible en los Estados Unidos. Dado que el agricultor común no podía acceder a la membresía de dichas sociedades agrícolas, tenía limitado o nulo acceso a estas nuevas y exóticas variedades, lo cual concentraba la posibilidad de beneficiarse con estas semillas en los pocos que sí monopolizaban el acceso a las mismas.

Años más tarde, con el objeto de asistir a la productividad agrícola en general y continuar ampliando el germoplasma disponible en las granjas de los Estados Unidos, el Secretario del Tesoro William H. Crawford requirió en 1819 que los embajadores y los agregados militares de EUA obtuvieran semillas de los países donde hubiese representación y las proveyeran a todos los granjeros del país⁴. El proyecto iniciado por Crawford centralizó y puso a cargo del gobierno de EUA el mantenimiento y la extensión del germoplasma disponible.

Para consolidar dicha centralización, el Comisionado de Patentes, Henry Ellsworth, obtuvo en 1839 fondos federales para la distribución de las nuevas variedades agrícolas a todos los agricultores,

³ Un análisis de la evolución de la agricultura en Estados Unidos en *First the Seed: The Political Economy of Plant Biotechnology, 1492-2000*, Jack Ralph Kloppenburg Jr., Cambridge University Press, ISBN-10: 0521395585 ISBN-13: 978-0521395588.

⁴ America's Crop Heritage. *The History of Foreign Plant Introduction by the Federal Government*, Nelson Klose, Ames: Iowa State College Press (1950) ASIN: B000F8H7GW.

no solo a los que integraban las sociedades inspiradas en el modelo de Jefferson y Washington. La distribución fue asignada a la Oficina de Patentes, que utilizando fondos autorizados por el Congreso, en 1847 distribuyó aproximadamente 60.000 bolsas de semillas - sin cargo - a los agricultores. Dicho programa de probar y distribuir semillas continuó en expansión, por lo que más de un millón de bolsas de semillas fueron distribuidas hacia 1855. El resultado fue que al comienzo de la Guerra de Secesión, los agricultores poseían un germoplasma de alto rendimiento.

Durante la Guerra, en 1862, el Congreso creó el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) para: *“adquirir y difundir entre el pueblo de los Estados Unidos información útil en temas relacionados con la agricultura en el más amplio y comprehensivo significado de la palabra, y para procurar, propagar y distribuir ente el pueblo nuevas y valiosas semillas y plantas”*⁵

En el mismo año, se crearon la mayoría de los institutos de enseñanza agrícola (Morrill Land-Grant Act). En las décadas de 1870 y 1880, el gobierno federal comenzó a aumentar significativamente su compromiso con la investiga-

ción en Agricultura y en 1887, se fundaron las estaciones experimentales (Hatch Act).

Ronald Rainger afirma que la productividad agrícola en general, y para el maíz en particular, se estancó, requiriendo la introducción de nuevas alternativas para el desarrollo de nuevas variedades.⁶ Explica que el incremento masivo en la producción de trigo en EUA en la década de 1870, de acuerdo con lo estudiado por el estadístico J. R. Dodge, puede atribuirse a tres factores: la disponibilidad inmediata de tierras vírgenes, la penetración del ferrocarril en áreas previamente inaccesibles y fundamentalmente, una demanda extraordinariamente inflada proveniente de varios años de fracasos en las cosechas de Europa. Pero cuando las cosechas europeas de trigo se recuperaron, y la producción de trigo en EUA en 1884 fue cinco veces superior a la de 1830, los precios se desplomaron, y entonces los funcionarios del Departamento de Agricultura de EUA comenzaron a preocuparse.

Ante esa situación, el Departamento de Agricultura desarrolló un programa correctivo, dirigido a la diversificación del producto agrícola de la nación: disminuir el área sembrada de trigo e incrementar

⁵ Ley del 15 de mayo de 1862. Century of Service: The first 100 years of the United States Department of Agriculture, Gladys Baker et al, National Agricultural Library, United States Department of Agriculture, 1963.

⁶ The American Development of Biology, Ronald Rainger, Keith Benson & Jan Maeinschein, 1988. Pags. 286, 287, 288, 291, 293, 296

la exportación de productos especiales de alta calidad, para los cuales hubiera una fuerte demanda en el mercado internacional. Como la diversificación, la mejora de la calidad, y el incremento en la autosuficiencia se transformaron en un tema central para el USDA, varias ramas de la botánica económica asumieron una gran importancia dentro del departamento. La introducción de semillas, la exploración de plantas, la botánica y la horticultura ganaron un estatus y adquirieron nuevas estructuras institucionales. La reforma de la investigación agrícola y de la educación aseguró que muchos criadores se transformaran en profesores o investigadores universitarios. Para estos hombres, el trabajo de criar nuevas variedades se transformó en un objetivo científico, la investigación de las leyes universales de la herencia, así como también en uno práctico. Muchos de los investigadores de las estaciones experimentales se comprometieron en el estudio de variantes, alteraciones y constancia a través de generaciones. A esta altura de los acontecimientos se llegó a un entendimiento: los investigadores básicos, los expertos agrícolas y los criadores comerciales sostuvieron un interés común: la hibridación. Ello llevó, entre otros logros, al desarrollo del maíz híbrido, provocando, de tal manera, un aumento muy importante en la producción de este cultivo.

En los comienzos del siglo XX,

la incipiente industria de semillas había ganado sólo una pequeña porción del mercado, el que estaba casi exclusivamente dominado por la producción en las mismas granjas o por el comercio entre ellas. Otra posibilidad para el agricultor, era obtenerlas gratis del Departamento de Agricultura.

Ente los años 1883 y 1924, tres hechos significativos afectaron la dinámica entre el gobierno, el agricultor y la industria de semillas:

- la creación de la "American Seed Trade Association" en 1883. La organización, de inmediato ejerció presión para lograr el cese de los programas gubernamentales, como asimismo desarrolló aliados poderosos, como el Secretario de Agricultura, J. Sterling Morton (bajo la presidencia de Grover Cleveland, 1893-1897) quien expresó *"la entrega de semillas por parte del gobierno es antagónica al desarrollo de las semillas como un commodity y está en directa competencia con el sector privado de comercialización de semillas"*. Este fue el comienzo de un persistente *lobby* que tuvo éxito en 1924.
- el descubrimiento y publicación de los trabajos de Mendel en 1900, ya que sus experimentos demostraron que la herencia está sujeta a ciertas leyes y que, mediante el conocimiento de los caracteres de

los progenitores, pueden predecirse con un alto grado de precisión los caracteres de los descendientes. Mendel comenzó aislando un solo carácter de las plantas, de tal manera que apareciera claro el mecanismo de transmisión de ese carácter. En 1866, publicó un trabajo en la "Revista de la Sociedad de Amigos de la Naturaleza" de Brunn, bajo el título de *Ensayo sobre Hibridación de Plantas*. Su trabajo pasó inadvertido hasta que en 1900 fue sacado del olvido por tres botánicos: Tchermalk, en Austria; Correns, en Alemania, y De Vries, en Holanda. A partir de entonces nace propiamente una nueva ciencia, la Genética, cuyas bases firmes se deben a los trabajos de Mendel.

- la finalización del programa de distribución gratuita de semillas en 1924. El gobierno continuó cooperando con el *cluster* académico en el entendimiento de la genética vegetal, pero tal asistencia fue solamente aprovechada por los empresas productoras de semillas.

Posteriormente, entre 1924 y 1970 se sancionaron leyes que cambiaron estructuralmente la

operación en la industria de semillas. En 1924, el Congreso dictó la ley que concluyó con la distribución gratuita de semillas. Posteriormente, la Plant Patent Act (Ley de Patentes Vegetales), sancionada en 1930, otorgó patentes a las plantas reproducidas asexualmente. Esta patente otorga al poseedor de la misma, el derecho exclusivo de comercializar la semilla patentada, durante 17 años. A partir de 1930, cerca de 6.000 patentes para plantas fueron otorgadas por la Patent and Trademark Office, principalmente para árboles frutales, flores, árboles ornamentales, uvas, y otras especies hortícolas, impulsando el desarrollo de nuevos genotipos por parte de la industria privada.⁷

Marco legal sobre patentes y regulatorio de los OGM en la actualidad

En 1970 el Congreso sancionó la Plant Variety Protection Act (Ley de Protección de Variedades Vegetales) que garantizó protección y propiedad intelectual a las semillas reproducidas sexualmente y en 1980 la Suprema Corte de Justicia reconoció la protección y patentes sobre los organismos vivos⁸. **Ambas decisiones establecieron las bases para que en el caso de las semillas genéti-**

⁷ Overview and status of plant proprietary rights, Jondle R.J., 1989.

⁸ En el caso *Diamond v. Chakrabarty*, 447 U.S. 303, 308-10 [1980], la Corte admitió por cinco votos contra cuatro que un microorganismo vivo creado por el hombre (en el caso una bacteria para tratar derrames de petróleo) era patentable.

camente manipuladas el titular de la patente otorgue al agricultor permiso para utilizar las semillas mediante una licencia de uso de tecnología.⁹

Benjamin Coriat explica claramente el cambio de orientación en la legislación de patentes en esos años:

“A partir de los años ochenta cambió totalmente el régimen de propiedad intelectual en los Estados Unidos. Las élites norteamericanas industriales, intelectuales y políticas tuvieron una reflexión muy intensa y llegaron a la siguiente conclusión: había una paradoja en los Estados Unidos. Ellos eran los primeros en investigación básica, y eso no se discutía: ellos solos hacían la mitad de la investigación básica del mundo. Con esa investigación básica los otros países lograban hacer grandes artefactos técnicos, y ellos no eran capaces de transformar esa ciencia básica en artefactos y productos de suficiente buen desempeño como para mantenerse a la cabeza de la tecnología del mundo. Su estrategia consistió en desplazar la frontera, haciendo patentar la investigación básica. Ya no saldría del país y gracias a protecciones artificiales se impediría la competencia del resto del mundo. Para ello se crearon nuevos tribunales especializados en propiedad intelectual, se relajó la política antitrust, se derogó la legislación federal sobre secretos

de fabricación y en la ley que regula el comercio en los Estados Unidos, se introdujo una disposición que obliga al Secretario de Estado de Comercio de los Estados Unidos a establecer todos los años la lista de países que puedan haber sido capaces de violar la ley sobre propiedad intelectual en perjuicio de empresas norteamericanas, estimando el perjuicio que podría haberse producido y debiendo enviar dicha lista al Congreso, así como también justificar el motivo por el cual no se tomaron represalias contra dichos países. Más fuerte aún es el cambio en la jurisprudencia (que no pudo hacerse sin las modificaciones previas en el marco legal). Hay dos grandes ámbitos en los que la jurisprudencia cambió fuertemente: el de los seres vivos y el de la tecnología de las comunicaciones y la información. En el ámbito de lo vivo, se autorizaron patentes sobre la investigación básica - y esto es todavía más que la bomba atómica - sobre los genes humanos. Los conocimientos básicos sobre los seres vivos no eran patentables. Pero ante la presentación de un caso, la Suprema Corte de Justicia de EUA decidió tomar ese caso (tener en cuenta que en EUA la Corte elige que casos tratar, solo interviene para temas importantes, sensibles, para precisar cosas). Y decidió (contra la opinión de la Oficina de Patentes) que era necesario patentar los

⁹ Biotechnology as an Intellectual Property, R. G. Adler, 224 Science 35, 358 [1984]

*genes. Decisión histórica de cinco jueces contra cuatro*¹⁰-

El gobierno federal estableció en 1986 el Marco Coordinado para la Regulación Biotecnológica (Coordinated Framework for Regulation of Biotechnology) que estipula que los productos GM son regulados por las mismas leyes que rigen la seguridad, eficacia e impactos ambientales de otros productos. Tres agencias federales tienen la responsabilidad primaria sobre la regulación de los OGM en dicho país; el Departamento de Agricultura (USDA), la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) y la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA).

Monsanto y los Organismos Genéticamente Modificados

A comienzos de la década del '80 comienza a funcionar en el seno de esta empresa un equipo de estudio en biotecnología, que logró adelantos en la modificación genéticas de la célula y crea el Centro de Investigación en Ciencias de la Vida, en Chesterfield, Missouri. En 1987 se realizaron los primeros ensayos a campo de cultivos con rasgos biotecnológicos y en 1994 obtuvo la aprobación del primer producto biotecnológico, la Prosilac somatotropina bovina para ganado leche-

ro, comenzando de inmediato su comercialización.

En 1995 logró la aprobación para la comercialización de la Soja *Roundup Ready* tolerante al herbicida *Roundup* y en 1996 comenzó a difundirla en Estados Unidos, la Argentina y el Canadá. Este paquete tecnológico permitió a Monsanto liderar el campo de la biotecnología agrícola y en el marco de la legislación vigente en los Estados Unidos comprometer contractualmente a los agricultores que usen sus semillas.

Los convenios que Monsanto obliga a firmar a los agricultores que usan su semilla les imponen enormes responsabilidades financieras en casos de incumplimiento y la aceptación de una estricta supervisión de su contabilidad y de su producción por varios años e incluye la pérdida de propiedad de la semilla cosechada para su resiembra, tal como lo muestra el siguiente párrafo y la transcripción anexa de partes de esos contratos al final de este artículo:

“Condiciones Generales

....El Agricultor presta su conformidad a:

La continuación de las obligaciones emanadas de este Acuerdo sobre toda nueva tierra comprada o alquilada por el Agricultor, que tenga Semilla implantada anteriormente, por su anterior propietario o poseedor, así como también

¹⁰ Benjamín Coriat “El régimen de la propiedad intelectual y la innovación, en **Realidad Económica** 233. Febrero, Buenos Aires, 2008.

notificar por escrito a Monsanto acerca de cualquier compra o alquiler de tierra que contenga Semilla proveniente de la utilización de las TM.

Utilizar Semilla conteniendo las TM para sembrar un único cultivo comercial. No guardar ningún cultivo proveniente de la Semilla para sembrar, así como tampoco proveer Semilla producida de Semilla a nadie, salvo a una compañía de semillas licenciada por Monsanto.

No transferir Semilla conteniendo las TM patentadas para sembrar, a ninguna otra persona física o jurídica.

Sembrar Semilla para producción de Semilla, solo si el Agricultor ha suscripto un Acuerdo de Producción (AP) escrito y válido, con una compañía de Semilla licenciada por Monsanto para producir Semilla. El Agricultor deberá entregar físicamente la Semilla producida a la compañía de Semilla licenciada por Monsanto (con la cual haya suscripto el mencionado AP) o alternatively, vender o usar como "commodity" toda la Semilla producida según lo acordado por el mencionado AP. El Agricultor NO sembrará ninguna Semilla producida ni tampoco usará ni permitirá a otros utilizar Semilla conteniendo TM, para reproducción vegetal, investigación o generación de datos para el registro de herbicidas.

Utilizar en los cultivos Roundup

Ready solo los herbicidas agrícolas etiquetados con la marca Roundup o cualquier otro herbicida no selectivo, autorizado, que no podrá ser aplicado en ausencia del gen Roundup Ready (lea TUG para acceder a la lista de los productos no selectivos autorizados). La utilización de herbicidas selectivos, prescritos para el mismo cultivo sin el gen Roundup Ready, no se encuentra restringido por este Acuerdo. MONSANTO NO REALIZA NINGUNA DECLARACION, NI GARANTIZA O RECOMIENDA LA UTILIZACION DE PRODUCTOS FABRICADOS O COMERCIALIZADOS POR OTRAS COMPAÑÍAS, AUNQUE LOS MISMOS INDIQUEN EN SUS ETIQUETAS QUE ESTAN APROBADOS PARA EL USO EN CULTIVOS ROUNDUP READY. MONSANTO ESPECIFICAMENTE NIEGA TODA RESPONSABILIDAD DERIVADA DE LA UTILIZACION DE ESTOS PRODUCTOS EN LOS CULTIVOS ROUNDUP READY. TODAS LAS CUESTIONES Y QUEJAS SURGIDAS POR LA UTILIZACION DE PRODUCTOS ELABORADOS O COMERCIALIZADOS POR OTRAS COMPAÑÍAS, DEBERAN SER DIRIGIDAS A LAS MISMAS...

... Permitir a Monsanto, ante un requerimiento escrito, el examen de: a) los informes sobre cultivos del Farm Service Agency sobre toda tierra sembrada por el Agricultor, incluyendo el Informe Histórico sobre Área (acres) culti-

vados, b) *Formulario 578 y las correspondientes fotografías aéreas*, c) *Documentación respaldatoria de los reclamos efectuados al Risk Management Agency* y d) *las facturas de los distribuidores y/o revendedores, correspondientes a las transacciones de semillas y agroquímicos.*

Permitir a Monsanto examinar y copiar cualquier registro y recibo que pueda ser relevante para la ejecución de este Acuerdo por parte del Agricultor

(Traducción propia sobre ejemplar de un convenio tipo en el año 2007. Disponible en la página de Farmers Cooperative Co., Ames, IOWA. www.fccoop.com.) (Mayúsculas, subrayado y negrita en original)

En síntesis, las principales obligaciones impuestas a los agricultores son:

- a. La imposibilidad de modificar parte alguna del Convenio y aceptar todas las condiciones y responsabilidad del mencionado acuerdo, sea por la firma del mismo o por la apertura de la bolsa.
- b. Aceptar que las disputas legales deberán ser sustanciadas en St. Louis, Missouri, y renunciar a los derechos que les puedan asistir bajo la Ley Federal de Privacidad.
- c. No pueden guardar semillas para resiembra o proveer las mismas a terceros.
- d. Autorizar a Monsanto el acce-

so a sus campos, para inspeccionar los cultivos, permitiéndole de tal manera verificar el cumplimiento del acuerdo y también el acceso completo a sus registros (incluyendo los de USDA y otros organismos públicos) y las facturas correspondientes a todas las transacciones de semillas y agroquímicos, permitiendo copiar todos los recibos y documentos relevantes.

- e. No podrán revocar o limitar el período de vigencia del acuerdo. Monsanto podrá examinar los documentos, campos y cultivos de los agricultores, inclusive luego que los mismo hayan cesado en la compra de semillas a la licenciataria.
- f. Aceptan toda la obligación y responsabilidad por mantener los cultivos genéticamente modificados fuera de los mercados, elevadores y de los campos de terceros agricultores que no deseen o permitan cultivos GM.
- g. Deberán utilizar los agroquímicos aprobados por Monsanto para su utilización con las semillas GM para poder invocar las garantías previstas y si no estuvieran satisfechos con el desempeño de las semillas, sólo tendrán derecho a aceptar la elección de Monsanto: reemplazar las semillas o reembolsar el precio pagado por los agricultores por la cantidad de semillas involucradas.

- h. Aceptar que en caso de violar el contrato, Monsanto buscará ante la justicia el cobro de los daños, perjuicios, como así también los honorarios y costos legales, y de la investigación que Monsanto condujera para determinar el eventual e hipotético daño.

Evolución del costo de la semilla de soja y del glifosato

La evolución del costo del conjunto semilla RR/glifosato en Estados Unidos provisto por Monsanto se puede observar en los cuadros N° 2 y N° 3.

El precio de la semilla GM incluye el costo de las Marca Registrada y su tendencia en los últimos años es a aumentar en mayor medida que el de la semilla tradicional, aspecto que demuestra el poder de fijación de precio por parte de Monsanto y, circunstancialmente, los cambios de pre-

cio de la soja en el mercado mundial.

La tendencia del precio del *Roundup* fue estable hasta el año 2000, observándose, posteriormente, una caída pronunciada de su valor motivada, esencialmente, por la expiración de la patente que Monsanto poseía sobre *Roundup*. Cabe destacar que otros glifosatos que ingresan al mercado estadounidense luego del 2000 lo hacen con precios más reducidos aún.

Argentina. Historia de la biotecnología agrícola

Los inicios de la selección e investigación en materia de semillas acompañan la organización del Estado argentino. La Legislatura bonaerense crea el primer Instituto Agrícola de Santa Catalina, en el año 1867 y en 1871 se crea el Departamento Nacional de Agricultura con el

Cuadro N° 2. Evolución de precio de Semillas de Soja y de *Roundup* (US\$/bushel)

Año	Semilla tradicional	Semilla GM
2001	17,40	23,90
2002	15,00	27,00
2003	19,6	28,80
2004	17,40	30,50
2005	19,10	34,60
2006	21,10	34,10

1 bushel (27,215 kg)

Fte: National Agricultural Statistics Service,

Cuadro N° 3. Precio de Glifosato *Roundup* 48% en Estados Unidos

Año	US\$/litro
1995	14,29
1996	14,72
1997	14,98
1998	14,87
1999	12,02
2000	11,44
2001	11,76
2002	11,49
2003	11,44
2004	10,49
2005	8,93
2006	7,74
2007	7,64

Fte: National Agricultural Statistics Service

objeto de realizar experimentos agrícolas.

Hacia fin del siglo XIX ya existían los primeros Ingenieros agrónomos egresados en Santa Catalina y el primitivo Departamento de Agricultura se había transformado en Ministerio. Al mismo tiempo en distintas provincias se habían creado Estaciones Experimentales orientadas a la investigación y enseñanza agraria y se realizaban los primeros estudios genéticos en Santa Catalina bajo la influen-

cia de científicos alemanes, alcanzándose niveles comparables al de los centros más adelantados del mundo¹¹. En el cultivo de soja precisamente, se realizaron los primeros ensayos en la Escuela de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Córdoba y en el Ministerio de Agricultura de la Nación¹².

Luego de finalizada la primera guerra mundial el Ministerio de Agricultura contrató al inglés W. Backhouse, en cuyo equipo de

¹¹ Una breve historia de los primeros avances en investigación en Gutierrez, Marta, Políticas en Genética Vegetal, en *El desarrollo agropecuario pampeano*, INDEC, INTA, IICA, GEL Edit. 1991, quien señala "Investigadores como Horovitz, Vallega, Andrés, Emma Gini, Cenóz realizaron valiosos hallazgos en relación con la identificación de los genes, genética de resistencia de los cereales, inducción de poliploidía, herencia citoplasmática, etc..."pág. 675.

¹² Remussi, Carlos y Pascale, Antonio, *La soja, cultivo, mejoramiento, comercialización y usos*. Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria, Ed. ACRM, Bs.As., 1977. Presentan una completa historia de la soja en Argentina.

investigación se formará uno de los más destacados empresarios en el rubro de semillas de nuestro país, el señor José Buck quien en 1930 a la par que el ingeniero alemán Enrique Klein (1919) fundarían los primeros criaderos de semillas en el país. Estas empresas difundieron nuevos germoplasmas de cereales de invierno y mejoraron, mediante selección, las variedades existentes.

En 1935 se sancionó -siguiendo el modelo europeo de legislación- la ley de Granos 12253 que en el capítulo de las semillas creó un Tribunal de Fiscalización que evaluaba y difundía las nuevas variedades y mediante un cuerpo de inspectores controlaba a los establecimientos semilleros expidiendo un estampillado oficial que garantizaba el origen de la semilla. La legislación otorgaba a los semilleros el monopolio de la producción de semilla y la renovación del *stock* de los multiplicadores cada tres años.

Gutiérrez define a esa etapa como de **inmadurez de la industria de semillas** y destaca la débil promoción estatal de la actividad semillera, limitándose la acción del Estado a la formación de recursos humanos y a la fiscalización. A fines de los '40 se modificó parcialmente la acción del Estado, cuando comenzó a com-

prar y distribuir semilla fiscalizada generosamente a través de las Agronomías Regionales, beneficiando con las compras a los semilleros y difundiendo la utilización de mejores germoplasmas.

Un cambio significativo en la acción estatal lo produjo la decisión del INTA -en el marco de su asociación con el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT)- de adaptar el germoplasma mexicano mediante fitomejoradores nacionales¹³, El Estado -a través del INTA-, se convirtió en el principal inductor de nuevas tecnologías en los años '60 a la par que comenzaba un paulatino crecimiento de la actividad privada alentada por la legislación de semilla vigente desde 1959 que la beneficiaba en desmedro del sector público. Así Gutiérrez señala que:

*“la Secretaría de Agricultura, por presión de un lobby encabezado por Cargill, dictó unas normas estableciendo la no obligatoriedad de declarar la fórmula de híbridos privados, en tanto obligó a las instituciones oficiales – virtualmente el INTA – a poner a disponibilidad pública a las líneas parentales”*¹⁴.

La legislación y la falta de recursos del ente estatal fueron provocando el éxodo continuo de investigadores formados en el Estado

¹³ Un análisis de la importancia del germoplasma de trigo mexicano en Penna, Julio. Macagno, Luis y Merchante Navarro, Giselle, “Difusión de las variedades de trigo con germoplasma mejicano y su impacto”, en “La innovación tecnológica agropecuaria” Academia Nacional de Agronomía, 1994.

¹⁴ Resolución 847/59 SEAGyG op. cit. pág. 682.

hacia la actividad privada¹⁵ en especial hacia empresas extranjeras recientemente radicadas¹⁶.

A fines de los años '70 el gobierno militar aplicó al INTA el principio de "subsidiariedad del Estado" obligándolo a retirarse de la actividad innovativa en materia de semillas, dejando la actividad en manos privadas a la vez que adoptó la legislación internacional vigente de "protección de los derechos del obtentor".

En resumen, distintos autores han subrayado la discontinuidad y debilidad de las políticas argentinas en relación con la biotecnología agrícola. Claramente insuficiente hasta los años cuarenta, mejora parcialmente en las décadas del '60 y '70 por medio de la

actividad privada, en momento en que la política castiga las iniciativas del INTA en lo referido a la investigación en semillas.

Marco legal regulatorio actual

En 1973 se aprobó la ley 20247 de Semillas y Creaciones Fito-genéticas que comprende los derechos del obtentor solo respecto de las variedades comerciales¹⁷. La ley distingue entre semillas "fiscalizadas" y las "identificadas". Las primeras son las registradas en el Registro Nacional de Cultivares y otorgan a quienes las inscriben la propiedad por lapsos de entre 10 y 20 años, en tanto las segundas no son sujeto de protección de derechos intelectuales.

¹⁵ "El INTA fue una entidad muy abierta, con muy buenas relaciones con las empresas. Tanto es así, que sacaban la gente del INTA. Todos tenían la esperanza de que llegara algún ofrecimiento para alguno de ellos. Es como los jugadores de fútbol, esperaban que alguien viniera de Europa, para llevárselos, porque si no morían con un sueldo bajo"... entrevista al Ing. Felix Marrone, ex Subsecretario de Agricultura de la Prov. de Córdoba 1958/1961 e integrante del directorio del INTA por la FAA 1973/1975 en Pierri, José, "Política estatal y tecnología", *Cuadernos del PIEA* N° 4, 1998.

¹⁶ Así lo señala Gutiérrez, op.cit.. En ese sentido Horacio Giberti destaca la importancia en la creación y el crecimiento de una empresa, Cargill, sobre la base de técnicos provenientes de la actividad estatal ¿Qué recuerdo tiene Ud. sobre los comienzos de Cargill en la Argentina? (en 1947). Cargill compró una empresa pequeña, Forestal Pergamino, que trabajaba con maíces híbridos"...al poco tiempo de instalarse Cargill contrató agrónomos especialistas en maíz que habían sido dejado cesantes por el Ministerio de Agricultura por razones políticas" entrevista en Pierri, José, "Consideraciones sobre el rol de las grandes empresas en el boom sojero. El caso Cargill", *Jornadas de Epistemología de las Ciencias*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, año 2006.

¹⁷ Díaz Ronner, Lucía, "Una aproximación al marco legal pertinente a los productos de la biotecnología agropecuaria", en Documentos del CIEA, Dic. 2004. Destaca "Cabe señalar que la diversidad biológica vegetal comprende la totalidad de especies silvestres y cultivadas y dentro de las últimas se incluyen las variedades locales y las comerciales. Las variedades locales son creaciones colectivas de comunidades campesinas o indígenas que las preservan y seleccionan en el tiempo." Pag.61.

Desde 1981 comenzaron a patentarse distintas especies vegetales dentro del marco de la ley, aún sin estar adherido nuestro país a las Actas y Convenio de la Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV). Este ente supranacional creado en 1961 y radicado en Ginebra, sucesivamente revisó en 1972, 1978 y 1991 sus normas tendientes a extender la protección del derecho de los obtentores sobre la comercialización de semilla con fines de multiplicación.

En ese sentido, luego de casi dos décadas, en 1991 el decreto 2183/91 estableció normas que facilitaron la incorporación de nuestro país a la UPOV creándose el Instituto Nacional de Semilla (INASE) y la Secretaría de Ganadería, Agricultura, Pesca y Alimentación creó la Comisión Nacional Asesora en Biotecnología Agropecuaria (CONABIA) mediante la resolución 124/91 y en el sector privado se creó la Asociación Argentina de Protección de Obtenciones Vegetales. Finalmente, en el mismo período de gobierno, el 20 de octubre de 1994 se promulgó la ley 24376 que ratificó la incorporación de nuestro país a las Actas de creación de la UPOV y adhirió a su convenio de 1978.

Las decisiones de los años '90 establecieron derechos de propiedad sobre la venta de las semillas patentadas pero no declinaron el llamado "privilegio del agricultor" (derecho de resiembra), aspecto que eventualmente puede ser lesionado (hay diversidad de opiniones jurídicas) de adherirse al convenio del año 1991, según lo señala el Dr. Aldo Casella:

"el art. 15 del Acta de 1991 en su inc.2, la incluye como "excepción facultativa", previendo que "cada Parte Contratante podrá restringir el derecho de obtentor respecto de toda variedad, dentro de límites razonables y a reserva de la salvaguardia de los intereses legítimos del obtentor, con el fin de permitir a los agricultores utilizar a fines de reproducción o de multiplicación, en su propia explotación, el producto de la cosecha que hayan obtenido por el cultivo, en su propia explotación, de la variedad protegida..."¹⁸

En síntesis, al no ratificar la Argentina su adhesión al Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, aprobados en la Ronda Uruguay del GATT de 1994 (creación de la OMC), reconoce los derechos de propiedad intelectual de los obtentores respecto del comercio de la semilla para su

¹⁸ Un análisis de los alcances de los convenios internacionales sobre los "privilegios del agricultor" en Casella, Aldo "La excepción del agricultor en los convenios Internacionales y en algunos derechos extranjeros", Facultad de Derecho, Univ. Nacional del Noroeste, Santa Fé, 2003. Afirma que dichos convenios no afectan esos "privilegios".

Cuadro N° 4. Precios de semillas de soja RR y de soja tradicional (US\$/ kg)

Campaña	Variedades tradicionales		Variedades RR	
1998/99	0.29	100	0.63	100
1999/00	0.22	76	0.39	62
2000/01	0.23	76	0.30	48

Fuente: INTA (Marcos Juárez) Informes de extensión agropecuaria N°54, N°59 y N°63

siembra pero no vulnera los derechos de propiedad sobre la semilla cultivada si es utilizada para su resiembra por los agricultores -aspecto que se diferencia radicalmente de la legislación vigente en los Estados Unidos-.

La soja GM en la Argentina

En el año 1996 se comenzó a cultivar en la Argentina la soja tolerante al herbicida glifosato. A partir de esa fecha la tasa de adopción de esa semilla fue altísima, desplazando a las variedades de semillas tradicionales del cultivo a partir de los beneficios económicos resultantes de su utilización. En un comienzo el precio de la semilla RR era mayor que el de la tradicional, sin embargo esto se veía ampliamente compensado por la diferencia en el menor costo de los herbicidas y en el laboreo. Posteriormente a su introducción en gran escala en la campaña 1998/1999, el precio de las semillas RR disminuyó en términos absolutos y en mayor proporción que el de las variedades tradicio-

nales (**cuadro N° 4**).

La rapidez de la difusión de la soja RR debe atribuirse también -se afirma-, a que el conjunto soja RR/glifosato permite la práctica de la siembra directa, otro adelanto asociado y de alta expansión a partir de mediados de los '90¹⁹.

Monsanto gestionó la patente de la semilla en 1995 (pedido que luego de un largo tiempo, en el año 2001 fue denegado). A partir de la primera fecha Monsanto acuerda licencias de comercialización a Asgrow, Nidera y otras empresas a la par que promocio- na el uso de la semilla de diversas maneras, aspectos que sumados a la práctica de la llamada "bolsa blanca" (que corresponde a casos de ventas, cesión gratuita u otras formas de transmitir parte de las semillas cosechadas por los agricultores), extienden su uso. Por esta misma vía se expande el cultivo de la soja RR al Brasil, el Paraguay y Bolivia donde los transgénicos estaban prohibidos. Frente a la manifiesta irregularidad de la comercialización de

¹⁹ Un análisis que destaca los beneficios de la adopción de la Soja RR en Lema, Daniel y Penna, J. A. "Adopción de las sojas resistentes a herbicidas en Argentina: un análisis económico" (2001) INTA, Instituto de Economía y Sociología.

‘bolsa blanca’ Monsanto no formula reclamos, presumiblemente por ser beneficiada por la expansión extraordinaria de la semilla y del consecuente uso de glifosato provisto por la empresa.

A partir del año 2001, cuando la semilla esta firmemente adaptada y operen un número importante de comercializadores²⁰. Monsanto comienza a reclamar por el uso ‘ilegal’ de su semilla y a exigirle al Estado que haga cumplir la ley de semilla. Los resultados no fueron prácticos ya que se calculaba que en la cosecha 2004/5 solo un 18% de las semillas usadas en la siembra eran provenientes de la venta de semillas certificadas.

Fertilizantes en la Argentina 1960/2006. Su uso en la producción sojera

Como se ha descrito con anterioridad, en nuestro país la adopción de nueva tecnologías en semillas y fertilizantes en la producción pampeana ha sido más

lenta que en los Estados Unidos. En el caso de los fertilizantes la adopción ha sido mínima y muy variable hasta fechas recientes. Juan Carlos Del Bello señala que sólo a partir de los años ‘80 comenzó un incremento sostenido del uso de nitrogenados y fosfatos, que -al igual que otras innovaciones-, fueron impulsados por el Estado a partir de 1984 estableció un programa de fertilización de trigo con úrea y fosfatos, que se incluía en un Programa de Incremento de la Productividad Agropecuaria. El Estado importó, compró internamente y distribuyó ventajosamente (subsidiado y pagado en granos) unas 50.000 tn de úrea en 1984²¹ y llevó el consumo total a unas 125.000 tn en 1985. La producción nacional de úrea era monopolizada por Petrosur S.A. A partir de la década de los ‘90 se incrementó extraordinariamente el uso de fertilizantes (**cuadro N° 5**).

Debe señalarse que el cultivo de soja sólo origina un porcentaje

²⁰ “La llegada de las primeras variedades transgénicas demostraron, en cambio, una escasa adaptación local. La variedad A-5403 y su derivada transgénica 40-3-2 resistente al herbicida glifosato, no tenían buena *performance* en las condiciones agroecológicas argentinas, por lo que las compañías que la importaron implementaron un acelerado programa de cruza y retrocruza para la incorporación del gen, con el uso del sistema de estación-contraestación y sobre las líneas de más alto rendimiento y calidad convencionales, que nos encuentra en el ciclo 2000/2001 con más de cuarenta nuevas variedades inscriptas o con su inscripción en trámite, de las más de 200 lanzadas al comercio semillero argentino entre 1993 y 1999 (cuadro N° 4). Nidera lidera el 67 % del mercado de semillas de sojas transgénicas seguida por Dekalb, Monsanto, Pioneer Hi-Bred y algunas empresas nacionales como Don Mario, La Tijereta o Relmo” en Pengue, Walter, *Globalización, Desarrollo Agropecuario e Ingeniería Genética: Un modelo para armar*”

²¹ Del Bello, Juan Carlos, Difusión de fertilizantes, en *El desarrollo agropecuario pampeano*, 1991.

Cuadro N° 5. Consumo aparente de fertilizantes 1990/2006 en miles de toneladas.

	TOTAL	Nitrogenados	Fosfatados
1990	400		
1991	450		
1992	600		
1993	700		
1994	900		
1995	1250		
1996	1850		
1997	1800		
1998	1500		
1999	1780		
2000	1800		
2001	1800		
2002	1500		
2003	2000		
2004	2550		
2005	2650	970	1.000

Fte: Bolsa de Comercio de Rosario.

menor del aumento del consumo de fertilizantes²², aspecto que es cuestionado por distintos autores que han alertado sobre el empobrecimiento de los suelos producto de la sojización²³. Walter Pengue afirma sobre el tema:

“La producción continua de soja ha facilitado la extracción, sólo en el año 2003, de casi un millón de toneladas de nitrógeno y alrededor de 227.000 de fósforo. Sólo para reponer, en su equivalente de fertilizante comercial a estos

²² “Dado que la soja utiliza poco o nada de fertilizantes, la diferencia de costos se acenúa a favor de ella” en Pizarro, José, “Cambios, derivaciones y perspectivas del avance sojero”, en Documentos del CIEA, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios FCE/UBA, 2004.

²³ Si bien es cierto indicar que la siembra directa ha permitido disminuir o por lo menos desacelerar los procesos de erosión, la misma se ha llevado adelante generando, por otro lado, cambios sustanciales en el ecosistema, como la aparición de nuevas enfermedades, insectos y plagas, junto con aumentos de problemas de estructura en el perfil e incremento de la contaminación y aparición de resistencias en malezas e insectos. La extracción continua de nutrientes del suelo provocará que en veinte años las deficiencias de nitrógeno limiten los rendimientos en un 60 a 70 % de las áreas cultivadas del país, mientras que las deficiencias de fósforo serán severas a moderadas en un 70 % de los suelos cultivados y en 60 % de los mejores suelos.”. en Pengue, Walter. Op. cit. (2005)

Cuadro N° 6. Ventas de herbicidas 1990-1998 (en millones de litros)

Herbicida	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Glifosato	1,3	2,6	4,2	5,4	8,2	13,9	30,7	59,2
Atrazina	2,7	4,9	3,7	4,2	4,9	10,7	7,6	5,8

Fuente: CASAFE

dos nutrientes, se necesitarían unos 910 millones de dólares²⁴.

Consumo y costo del glifosato

El glifosato es un herbicida conocido que cobró importancia, principalmente, con la creación de la semilla de soja GM resistente a ese herbicida. Esa relación explica el vertiginoso aumento de ventas a partir de 1996 cuando comenzó a cultivarse la soja GM (**cuadro N° 6**).

En el presente la producción se concentra en la planta que Monsanto tiene en Zárate (45 al 50% del total) y en las de Atanor y Formulagro que junto a las importaciones desde China (un 30%) completan la oferta, debiendo importarse, también desde China, el insumo del glifosato, la sal de monoisopropilamina²⁵.

La venta de glifosato siguió creciendo aceleradamente en el nuevo milenio estimándose un consumo de unos 100 millones de litros anuales entre los años 2000 y 2003 y de unos 130 millones en

la campaña 2003/04 y se estima entre unos 140 a 160 millones de litros en la del 2004/2005²⁶.

El aumento del consumo del glifosato fue acompañado por una caída extraordinaria de su precio, tal como lo muestra el siguiente cuadro que lo mide en aplicación por ha/qq de soja y en precio absoluto (**cuadro N° 7**).

El nivel de precio del glifosato disminuyó bruscamente a comienzos de la década de los '90, acompañando la política de liberalización económica, especialmente al comienzo de la llamada Convertibilidad de la moneda iniciada en abril de 1991. Es importante remarcar que su baja es previa a la irrupción de la soja RR. Una vez comenzado el nuevo paquete la disminución del precio prosiguió hasta alcanzar un mínimo de US\$ 2,50 por litro en el año 2002 (la mitad que al comienzo del cultivo de la soja RR en 1996).

Posteriormente a la crisis económica de 2002 el precio osciló dentro de un margen de US\$ 1,5 por litro, salvo durante el año 2008, en

²⁴ Pengue, op. cit.

²⁵ Los datos actualizados en Futuro y opciones. Com., Bolsa de Comercio de Rosario, www.fyo, julio 2007.

²⁶ Subsecretaría de Planificación y Política Ambiental, "El avance de la frontera agropecuaria y sus consecuencias", Marzo 2008.

Cuadro N° 7. Costo del Glifosato 1985/2001 (en qq soja /100 litros)

		PRECIO Tn Soja FOB Bs.As.	Precio Glifosato US\$ litro
1986	119	188	22,37
1987	89	198	17,62
1988	69	273	18,83
1989	105	242	25,41
1990	72	216	15,55
1991	64	212	13,57
1992	49	212	10,38
1993	42	202	8,48
1994	30	192	5,76
1995	31	183	5,67
1996	22	214	4,70
1997	19	230	4,37
1998	20	175	3,50
1999	24	137	3,28
2000	18	139	2,50
2001	19	135	2,50

Fte: Elab. propia, Precio Glifosato/qq en CEPAL, Los transgénicos en A. Latina. Cap. 3, 2002 y anuario JNG precio soja/Bs.As.

Cuadro N° 8. Precio del Glifosato (US\$ /litro)

2003	2,70
2004	3,99
2005	3,12
2006	2,43
2007	3,50
Junio 2008	6,70

Fuente : Elab. propia con datos Casafe, SAGPyA.

medio de un profundo enfrentamiento y paro agrario y acompañado, presumiblemente por un cambio del mercado mundial del herbicida producto de las presiones comerciales y ambientales de los Estados Unidos y de países europeos hacia China, otro gran

productor y proveedor de nuestro país (**cuadro N° 8**).

El nivel de precio del herbicida se amesetó en los últimos años, manteniéndose por debajo del precio del producto en Estados Unidos y el Brasil como se muestra en el **cuadro N° 9**.

Cuadro N° 9. Precios Herbicidas en US\$ x litro

	Argentina	EUA	Brasil
Glifosato	2,67	7,5	6.0
Atrazina	3,25	4,5	4,5

Fte: Casafe

Cuadro N° 10. Evolución estimada de gastos anuales en Glifosato en la Argentina

AÑO	Consumo Glifosato mill./litros	Gasto en Glifosato millones/US\$
1995	8,2	46,4
1996	13,9	65,3
2000	100	250
2001	100	250
2004	130	518
2005	160	499
2008	160	1.088 estimado

Fte: Elab. propia s/ datos cuadros anteriores.

De mantenerse el precio durante el año 2008, el gasto en glifosato se acercará a unos 1.000 millones de dólares (US\$ 6,70 /litro x 160 millones de litros) cifra sustancialmente mayor que en el pasado (**cuadro N° 10**).

Los crecientes e importantes costos/gastos en glifosato son un elemento a tener en cuenta en futuros estudios del complejo sojero, en especial si los aumentos de precios del herbicida de 2008 se mantienen y disminuyen los extraordinarios valores de la soja de este año. Un monto cercano a los 1.000 millones de dólares anuales sería muy significativo si la soja volviera a valores prome-

dio históricos de entre 200 y 300 US\$ la tn.

La cuestión no es un tema exclusivo de la Argentina. El 25 % del total de agroquímicos consumidos -sustancialmente glifosato- en el Brasil se aplican a la soja, la que recibió en 2002 alrededor de 50.000 toneladas de pesticidas. Mientras el área sojera se expande rápidamente, también lo hacen los agroquímicos, cuyo consumo crece a una tasa del 22 % anual y comienzan a presentarse estudios que demuestran que con las sojas transgénicas, se incrementan tanto el volumen como la cantidad de aplicaciones de glifosato.

“En EUA el consumo de glifosato pasó de 6,3 millones de libras en 1995 a 41,8 millones en el año 2000 (1 libra equivale a 0,4536 kg), siendo actualmente aplicado sobre el 62 % de las tierras destinadas a la producción de soja”²⁷

Junto con la preocupante condición de costo y de aspectos sanitarios vinculados con el paquete soja/glifosato se encuentran otros efectos que mueven a estudiar su relación costo/beneficio futuro tal como lo señala Pengue *“los rendimientos de la soja transgénica en la región promedian los 2,3 a 2,6 tn/ha, alrededor de un 6 % menos que algunas variedades convencionales, rendimiento sustancialmente mas bajo en condiciones de sequía. Debido a los efectos pleiotrópicos (ej., quebraduras de tallos bajo stress hídrico), las sojas transgénicas sufren pérdidas de un 25 % superior con respecto a sus pares convencionales. En Río Grande do Sul, durante la sequía de 2004/5 se perdió el 72 % de la producción de soja transgénica, estimándose una caída del 95 % en las exportacio-*

nes, con consecuencias económicas severas”²⁸.

Consideraciones ecológicas

Otras críticas al cultivo que poseen aristas económicas son el grado de control/oligopolio que consiguen las grandes empresas al unir sus creaciones de semillas con la expansión de los herbicidas correspondientes. En el año 2002 las sojas resistentes al glifosato ocupaban 36.500.000 hectáreas en el mundo, convirtiéndose en el cultivo transgénico número uno en términos de área sembrada.

La utilización recurrente del glifosato sobre los cultivos tolerantes pierde efectividad. Se encuentra bien documentado el hecho de que un único herbicida aplicado repetidamente sobre un mismo cultivo, puede incrementar fuertemente las posibilidades de aparición de malezas resistentes²⁹.

Reflexiones finales

Una primera aproximación a un estudio comparativo entre la producción de soja en la Argentina y

²⁷ Pengue, Walter, (2005) y Futuros y Opciones, Bolsa de Comercio de Rosario, 2007.

²⁸ Pengue (2005).

²⁹ La situación ya ha sido documentada en poblaciones australianas de rye grass anual (*Lolium multiflorum*), Agropiro (*Agropyrum repens*), lotus de hoja ancha o trébol pata de pájaro (*Lotus corniculatus*), *Cirsium arvense* y *Eleusine indica* (Altieri 2004). En Las Pampas de Argentina, ocho especies de malezas, entre ellas 2 especies de Verbena y una de Ipomoea, ya presentan tolerancia al glifosato”...” en Canadá, con las poblaciones espontáneas de canola resistentes a tres herbicidas (glifosato, imidazolinonas y glufosinato) se ha detectado un proceso de resistencia “múltiple”, donde ahora los agricultores han tenido que recurrir nuevamente al 2,4 D para controlarla. En el nordeste de Argentina, las malezas no pueden ser ya controladas adecuadamente, por lo que los agricultores recurren nuevamente a otros herbicidas, que habían dejado de lado por su mayor toxicidad, costo y manejo.” (Pengue 2005).

los Estados Unidos en las últimas dos décadas permiten inferir las siguientes reflexiones.

- a) Influye sobre la cuestión en las últimas décadas la distinta historia en la acción del Estado y normas legales referidas a la innovación tecnológica en cada país. En Estados Unidos esa acción fue más temprana y activa, facilitando la creación de grandes empresas privadas dedicadas a la innovación que con ese respaldo impusieron una mayor aceptación de los sectores agrícolas en el respeto de los derechos de propiedad intelectual por sobre otro interés social (resultado del carácter distintivo de la organización del Estado norteamericano -líder en innovación tecnológica y en el control de la economía mundial en el siglo XX e interesado en que se respeten los mismos principios en el resto del mundo-).
- b) El uso de fertilizantes en soja se produce en la Argentina cuando comienza a utilizarse masiva y tardíamente su uso en la agricultura, algunas décadas después que en los Estados Unidos. Específicamente en soja, su uso en nuestro país es menor en nitrógeno y fosfatos y no significativa en potasio³⁰. Este fenómeno, sobre el cual alertaron varios autores, muestra una práctica agrícola signada por la inmediatez en la Argentina que obtiene parte de su rentabilidad a expensas del agotamiento del suelo.
- c) Quizás la diferencia fundamental actual en la forma de producir en ambos países radique en las distintas normas impuestas por la ley de Patentes y por la Jurisprudencia. En Estados Unidos desde 1980, cuando cambió totalmente el régimen de propiedad intelectual se pueden patentar los organismos vivos, lo que permite a Monsanto obtener los derechos sobre la soja RR e imponer al agricultor el pago por el uso de la semilla en cada uno de los ciclos agrícolas. En cambio, la legislación argentina no permite el patentamiento de organismo vivos y, por ende, Monsanto no logró de los agricultores argentinos pagos compensatorios por el uso y resiembra de su semilla ni en el exterior donde reclama el pago a los importadores de soja GM argentina.
- d) En Estados Unidos Monsanto ha logrado imponer su paquete tecnológico Soja RR/Roundup

³⁰ En la Argentina se aplican en soja un 24 % de nutrientes NPK comparado con los aplicados en EUA, en tanto la producción de soja es de alrededor de un 50 %. Específicamente en el potasio, en nuestro país solo representa un 1 % del total, comparado con el 56 %. Según datos del Assessment of Fertilizer Use by Crop at the Global Level, International Fertilizer Industry Association. Enero 2008.

limitando la opción por otras marcas de glifosato, permitiéndole gozar de un premio en el precio de su *Roundup* sobre los genéricos imponiendo mayores precios promedio anuales que los pagados por los agricultores en la Argentina, donde no pudo imponer su paquete tecnológico. Las mayores opciones de aprovisionamiento interno o externo en nuestro país permiten minimizar el control que sobre los precios tenía Monsanto en Estados Unidos, especialmente hasta en 2000, cuando expiró su patente del herbicida. El distinto marco

legal, que determina la acción de Monsanto y otras empresas proveedoras de insumos para la producción de soja permite una mayor flexibilidad y ventajas del agricultor argentino en la toma de decisiones. Accede a mejores precios de la semilla y del glifosato, mantiene el "privilegio" sobre la propiedad de su semilla y está habilitado a actuar libremente sin ceder a Monsanto el monitoreo de su producción y de sus registros contables, declaraciones juradas a distintas reparticiones estatales a la vez que enfrenta menores responsabilidades legales.

ANEXO. Modelo de contrato propuesto por Monsanto para el uso de su semilla de soja RR en los Estados Unidos

Condiciones Generales

Los derechos del Agricultor no pueden ser transferidos sin el previo consentimiento de Monsanto. Si los derechos del Agricultor son transferidos con el consentimiento de Monsanto o por una decisión legal, este Acuerdo será de aplicación a la persona física o jurídica que haya recibido los derechos transferidos. Si se llegara a determinar que alguna cláusula de este Acuerdo fuera nula o inejecutable, las demás cláusulas mantendrán su total vigencia y efecto.

El Agricultor reconoce haber recibido con anterioridad de Monsanto una Guía de Uso de la Tecnología (TUG, Technology Use Guide). Una vez en vigencia, el Acuerdo será efectivo hasta tanto el Agricultor o Monsanto elijan terminar el mismo. Información referida a las Tecnologías de Monsanto™, existentes o nuevas, incluyendo agregados o supresiones a las patentes de EUA licenciadas bajo este Acuerdo, así como también toda otra nueva condición, serán enviadas por correo electrónico a Ud. cada año. La continuación en el uso de las TM, luego de haber recibido toda nueva condición, constituirá la aceptación del Agricultor a la misma, y lo obligará a su cumplimiento.

El Agricultor recibe de Monsanto

Un uso limitado de la licencia para comprar y sembrar semillas conteniendo las TM ("Semilla") y aplicar los herbicidas agrícolas Roundup, así como también otros herbicidas no selectivos autorizados, sobre los cultivos Roundup Ready. Monsanto retiene la propiedad de las TM, incluyendo los genes (por ejemplo, el gen Roundup Ready), y las tecnologías genéticas. Monsanto otorga al Agricultor el derecho a utilizar las TM sujeto a las condiciones especificadas en este Acuerdo.

Las leyes de patentes de EUA protegen a las TM. Bajo la protección de las patentes poseídas por Monsanto, esta Compañía licencia al Agricultor la utilización de las TM, bajo las condiciones enumeradas en este Acuerdo. Esta licencia no autoriza al Agricultor, a sembrar Semilla en EUA que haya sido adquirida en otro país o viceversa, sembrar Semilla en otro país, habiendo adquirido la misma en EUA. El Agricultor no está autorizado a transferir la Semilla a nadie fuera de Estados Unidos...

...Este Acuerdo entrará en vigencia, sólo después de que Monsanto emita a favor del Agricultor un número de licencia desde su domicilio legal, en Saint Louis, Missouri. Monsanto no autoriza a los distribuidores o revendedores de semillas a emitir licencia alguna por el uso de las TM....

...El Agricultor presta su conformidad a:

La continuación de las obligaciones emanadas de este Acuerdo sobre toda nueva tierra comprada o alquilada por el Agricultor, que tenga Semilla implantada anteriormente, por su anterior propietario o poseedor, así como también notificar por escrito a Monsanto acerca de cualquier compra o alquiler de tierra que contenga Semilla proveniente de la utilización de las TM.

*Utilizar Semilla conteniendo las TM para sembrar un único cultivo comercial. **No guardar ningún cultivo proveniente de la Semilla para sembrar, así como tampoco proveer Semilla producida de Semilla a nadie, salvo a una compañía de semillas licenciada por Monsanto.***

No transferir Semilla conteniendo las TM patentadas para sembrar, a ninguna otra persona física o jurídica.

Sembrar Semilla para producción de Semilla, sólo si el Agricultor ha suscrito un Acuerdo de Producción (AP) escrito y válido, con una compañía de Semilla licenciada por Monsanto para producir Semilla. El Agricultor deberá entregar físicamente la Semilla producida a la compa-

ña de Semilla licenciada por Monsanto (con la cual haya suscripto el mencionado AP) o alternativamente, vender o usar como "commodity" toda la Semilla producida según lo acordado por el mencionado AP. El Agricultor NO sembrará ninguna Semilla producida ni tampoco usará ni permitirá a otros utilizar Semilla conteniendo TM, para reproducción vegetal, investigación o generación de datos para el registro de herbicidas.

Utilizar en los cultivos Roundup Ready sólo los herbicidas agrícolas etiquetados con la marca Roundup o cualquier otro herbicida no selectivo, autorizado, que no podrá ser aplicado en ausencia del gen Roundup Ready (lea TUG para acceder a la lista de los productos no selectivos autorizados). La utilización de herbicidas selectivos, prescriptos para el mismo cultivo sin el gen Roundup Ready, no se encuentra restringido por este Acuerdo. MONSANTO NO REALIZA NINGUNA DECLARACIÓN, NI GARANTIZA O RECOMIENDA LA UTILIZACIÓN DE PRODUCTOS FABRICADOS O COMERCIALIZADOS POR OTRAS COMPAÑÍAS, AUNQUE LOS MISMOS INDIQUEN EN SUS ETIQUETAS QUE ESTÁN APROBADOS PARA EL USO EN CULTIVOS ROUNDUP READY. MONSANTO ESPECÍFICAMENTE NIEGA TODA RESPONSABILIDAD DERIVADA DE LA UTILIZACIÓN DE ESTOS PRODUCTOS EN LOS CULTIVOS ROUNDUP READY. TODAS LAS CUESTIONES Y QUEJAS SURGIDAS POR LA UTILIZACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS O COMERCIALIZADOS POR OTRAS COMPAÑÍAS, DEBERÁN SER DIRIGIDAS A LAS MISMAS...

... Permitir a Monsanto, ante un requerimiento escrito, el examen de: a) los informes sobre cultivos del Farm Service Agency sobre toda tierra sembrada por el Agricultor, incluyendo el Informe Histórico sobre Área (acres) cultivados, b) Formulario 578 y las correspondientes fotografías aéreas, c) Documentación respaldatoria de los reclamos efectuados al Risk Management Agency y d) las facturas de los distribuidores y/o revendedores, correspondientes a las transacciones de semillas y agroquímicos.

Permitir a Monsanto examinar y copiar cualquier registro y recibo que pueda ser relevante para la ejecución de este Acuerdo por parte del Agricultor.

El Agricultor entiende

Que las TM solo podrán ser utilizadas cuando los productos hayan sido aprobados por todas las agencias gubernamentales involucradas. Por ejemplo, algunas TM no están aprobadas en algunos estados. Verifique con el representante de Monsanto, si Ud. tiene dudas acerca del estado de la aprobación en su estado.

Las compensaciones a Monsanto

Si un Agricultor viola este Acuerdo, además de otras compensaciones, la licencia de uso parcial terminará en forma inmediata. Por lo tanto, Monsanto no aceptará ninguna solicitud por un nuevo Acuerdo, salvo que Monsanto haya emitido una autorización específica, a nombre del Agricultor. Si cualquier tribunal encuentra que el Agricultor ha violado cualquier condición de este Acuerdo, o ha infringido una o más de las patentes arriba indicadas, el Agricultor acuerda que, entre otros derechos, Monsanto tendrá derecho a una medida cautelar permanente, que impondrá al Agricultor la prohibición de hacer, usar, vender u ofrecer la Semilla. Adicionalmente, el Agricultor acuerda que toda violación de patentes, otorgará a Monsanto el derecho a reclamar daños de acuerdo a la Ley 35 U.S.C. artículos 271 y siguientes. El Agricultor será responsable por toda violación que ocasione daños contractuales. El Agricultor acuerda también en pagar a Monsanto o al distribuidor de las TM, los honorarios legales, los costos y otros gastos incurridos en hacer cumplir los derechos otorgados por este contrato, incluyendo, más no limitado a, los gastos en la investigación de la violación de este acuerdo y/o de una o más de las patentes arriba enumeradas.

El Agricultor acepta los términos del presente contrato, sea por la suscripción del mismo, o por la simple apertura de una bolsa de Semilla conteniendo las TM.

.... Compensaciones exclusivas y limitadas al Agricultor

LA COMPENSACIÓN EXCLUSIVA AL AGRICULTOR Y EL LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD DE MONSANTO O CUALQUIER VENDEDOR POR CUALQUIERA Y TODOS LAS PÉRDIDAS, DAÑOS O PERJUICIOS, RESULTANTES DEL USO O EL MANEJO DE SEMILLA CONTENIENDO LAS TM (INCLUYENDO RECLAMOS BASADOS SOBRE EL CONTRATO, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD DEL PRODUCTO, AGRAVIO, O DE OTRA CLASE) SERÁ EL PRECIO PAGADO POR EL AGRICULTOR POR LA CANTIDAD DE SEMILLA INVOLUCRADA, O A ELECCIÓN DE MONSANTO O DEL VENDEDOR DE LA SEMILLA, EL REEMPLAZO DE LA SEMILLA. BAJO NINGÚN CONCEPTO, MONSANTO O CUALQUIER VENDEDOR, SERÁN RESPONSABLES POR DAÑOS IMPREVISTOS, CONSECUENTES, ESPECIALES O PUNITIVOS.

Legislacion Aplicable

Este Acuerdo y sus partes se regirán por las leyes del Estado de Missouri y de los Estados Unidos.

Fuero elegido para los reclamos del Agricultor y para todos los otros reclamos

LAS PARTES CONSIENTEN EN QUE LA ÚNICA Y EXCLUSIVA JURISDICCIÓN Y SEDE SERÁ LA DE LA CORTE DE DISTRITO DE LOS ESTADOS UNIDOS, PARA EL DISTRITO ESTE DE MISSOURI, DIVISIÓN DEL ESTE, Y LA CORTE DEL CIRCUITO DEL CONDADO DE ST. LOUIS, MISSOURI, (TODO JUICIO DEBE SER PRESENTADO EN ST. LOUIS, MO) PARA TODOS LOS RECLAMOS Y DISPUTAS SURGIDAS O CONECTADAS DE CUALQUIER MANERA CON ESTE ACUERDO Y EL USO DE LA SEMILLA O DE LAS TM, SALVO PARA LOS RECLAMOS EFECTUADOS POR EL AGRICULTOR EN RELACIÓN A ALGODÓN³¹.

³¹ Traducción propia sobre ejemplar de un convenio tipo en el año 2007. Disponible en la página de Farmers Cooperative Co., Ames, IOWA. www.fccoop.com.) (Mayúsculas, subrayado y negrita en original)

Situación del mercado argentino de la leche de cabra. La actividad lechera caprina en Santiago del Estero

*Fernando Dib Campitelli **
*Marta Coronel de Renolfi***

El desarrollo de la producción caprina en la Argentina está principalmente en manos de pequeños productores de escasos recursos y bajo nivel sociocultural, constituyéndose en una de las principales actividades para el sustento familiar. Santiago del Estero posee la mayor cantidad de caprinos del NOA. Se trata de la primera experiencia nacional donde se desarrolló una cuenca lechera apuntando a la producción industrial de quesos de cabra.

Dentro de tal perspectiva se inserta este trabajo, que busca describir las características de la cadena productiva láctea de caprinos, analizando los componentes de consumo, producción, oferta, demanda y comercialización. Dado que la problemática de este sector se asemeja a la de otras producciones locales y regionales argentinas de mínima trascendencia, el documento presenta además una serie de aportes para el análisis de la cadena de valor que pueden utilizarse para delinear una serie de políticas de desarrollo regional.

* Becario del CONICET. Auxiliar Docente de Economía y Administración. Facultad de Agronomía y Agroindustrias. Universidad Nacional de Santiago del Estero.

** Directora de beca CONICET. Cátedra de Economía y Administración. Facultad de Ciencias Forestales. Universidad Nacional de Santiago del Estero.

1. La lechería caprina. Panorama mundial y nacional

El papel que desempeña el ganado caprino en el mundo requiere una primera distinción, ya que los roles son muy diferentes en los países ricos y en los países pobres y en vías de desarrollo.

En las naciones con mayor nivel de renta el caprino tiene poca importancia numérica, pero juega un interesante papel como productor de alimentos de muy alta calidad y precio. En el otro extremo están las naciones pobres donde el ganado caprino tiene la función de producir alimentos y renta a sus pobladores: el censo caprino en estas zonas ha tenido un importante incremento, muy por encima del de otras especies.

Las existencias de cabras en el mundo alcanzan los 837 millones de cabezas, siendo China el país con mayor rodeo con unos 200 millones. Le sigue en importancia India con 125 millones y Pakistán con 62 millones. América posee un *stock* caprino de 40,8 millones (4,9% del total mundial). La población caprina argentina representa sólo el 0,5% de la población mundial (FAO, 2006).

En estas zonas en desarrollo, y más aún en las zonas más pobres de Asia, África e Iberoamérica, el

ganado caprino juega un rol social y económico muy destacado, ya que sustenta a las poblaciones más pobres y marginales. Mientras tanto, en las áreas ricas, juega un papel muy diferente como productor de alimentos de alta calidad gastronómica, especialmente en Europa. Por ejemplo Francia es el país que más ha desarrollado su ganadería caprina merced a una tradicional y potente industria quesera. Su ganado caprino está muy seleccionado y sus sistemas de producción, bastante intensificados, pero muy optimizados, ya que con un poco más de un millón de cabras, produce cerca de 500 millones de litros de leche.

Mundialmente se producen 13,8 millones de toneladas de leche de cabra, que representan un 2,1% sobre el total de leche producida (FAO, 2006). El 70 % de la producción de leche caprina se destina a la elaboración de quesos, el resto a consumo directo y alimentación de cabritos. La producción mundial de leche caprina se concentra en pocos países caracterizados por rentas bajas y condiciones ambientales poco favorables para la explotación de otros tipos de rumiantes. En estos países el principal destino de la leche es el consumo humano.

La Argentina posee 4 millones de cabras distribuidas principalmente en tres provincias:

Santiago del Estero (17,4% del hato caprino), Neuquén (16,7%) y Mendoza (16,6%). El desarrollo de la producción caprina argentina está principalmente en manos de pequeños productores de escasos recursos y bajo nivel sociocultural, constituyéndose en una de las principales actividades para el sustento familiar en zonas marginales.

En el país se procesan aproximadamente 1,5 millones de litros de leche al año que provienen de las provincias con cuencas de leche caprina: Santiago del Estero, Catamarca, Buenos Aires y Córdoba. El 90% de la leche caprina se destina a la producción de quesos (alrededor de 150 toneladas) que, en su mayoría, se orientan al consumo interno. Existen unas 30 plantas elaboradoras de queso, de las cuales el 70% está localizado en el NOA y sólo 5 son grandes empresas.

En las dos últimas décadas el crecimiento de la lechería caprina argentina, como actividad especializada, tuvo que ver con la búsqueda de nuevas alternativas de diversificación y mayor rentabilidad, propiciada por gobiernos e instituciones provinciales y nacionales. Para los próximos años existen expectativas de un mayor desarrollo de la actividad, entre otras cosas, motivadas por la reciente ley para la recuperación, fomento y desarrollo de la actividad caprina (ley 26.141/07), que

incluye el otorgamiento de ayudas a los pequeños tamberos a través de créditos sin interés y de aportes no reembolsables.

Uno de los puntos sobresalientes del sector es el alto grado de estacionalidad en la producción de leche. La concentración se realiza en las épocas de primavera y verano, mientras que el consumo en los principales centros comerciales se mantiene relativamente constante a lo largo del año (excepto los meses de enero y febrero cuando se percibe una leve caída).

Desde el punto de vista de la demanda, en los últimos años se ha revalorizado la leche de cabra por sus propiedades nutraceuticas. La leche fluida, yogures, dulce de leche, leche en polvo y leches maternizadas son productos aún no conocidos y desarrollados en el mercado local, aunque instalados en los hábitos de consumo de otros países. Es auspicioso que dentro de la comunidad médica se recomiende el consumo de leche fluida de cabra para la población infantil con alteraciones digestivas o alérgicas por el consumo de la leche de vaca (Sabadzija *et al.*, 2007).

2. La actividad caprina en Santiago del Estero

La cuenca lechera caprina

La lechería caprina argentina es una actividad relativamente nueva y de pequeñas dimensiones comparada con la de otros países. Se consigna una producción de 1,5 millones de litros de leche frente a 583 millones de litros en Francia y 423 millones en España, segundo productor de la UE (FAO, 2006).

En el país existen unos 50.000 productores de cabras (para carne, leche y fibra mohair) concentrados en un 42% en la región NOA. En particular, la producción de leche de cabra en la Argentina proviene fundamentalmente de pequeñas empresas. La principal cuenca lechera del país se ubica en el área de riego del Río Dulce de la provincia de Santiago del Estero, en los departamentos Banda, Robles, Capital y San Martín. Dicha cuenca aporta cerca del 50 % del total de la producción nacional de leche (Paz, 2002).

Un poco de historia

Santiago del Estero posee amplia tradición en la actividad caprina y valiosas experiencias institucionales, tales como el Programa Social Agropecuario (PSA), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz (Fundapaz), la

Secretaría de Producción y Medio Ambiente del Gobierno de la Provincia y la Universidad Nacional de Santiago del Estero (Paz *et al.* 2002), tendientes a la búsqueda de alternativas productivas y económicas, especialmente para los pequeños productores. Existen en la provincia sistemas de producción caprinos tanto en el área de secano para la producción de carne como en el área de riego para la producción de leche y derivados.

Los orígenes y la historia de la lechería caprina en Santiago del Estero llevan forzosamente a relacionar dicha historia con las acciones realizadas por el Estado provincial y otras organizaciones no gubernamentales y privadas. El comienzo de la actividad se inicia en 1987 con la ejecución del proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Cabreros por parte de Fundapaz. El proyecto orientó sus acciones hacia un grupo de campesinos del área de riego del Río Dulce, en cuyos sistemas productivos se observaba un decrecimiento de la producción y una falta de alternativas productivas. En esa época, dichos sistemas se orientaban a la producción algodona, mostrando fuertes contracciones y falta de capacidad para autosostenerse como consecuencia de la caída del precio internacional del algodón (Paz *et al.*, 2002). El objetivo del proyecto impulsado por Fundapaz era

abastecer su fábrica con el aporte de los productores locales, en el marco de un programa integral que apuntara a mejorar las condiciones de vida de esa población a través de la organización comunitaria y el aprovechamiento de sus capacidades y recursos.

Posteriormente los tambos se fueron multiplicando por iniciativas individuales e institucionales que promocionan la producción de leche de cabra sobre la base de expectativas generales de mercado pero sin asegurar su integración a propuestas industriales concretas.

El resultado del éxito de diferentes acciones institucionales (Paz *et al.*, 2006) fue el establecimiento de una cuenca lechera caprina en el área de riego del Río Dulce, integrada por cerca de 60 pequeños productores, donde se aplicó un fuerte proceso de reconversión productiva con integración vertical a plantas de transformación de la materia prima (leche) con destino a la fabricación de quesos.

El vaivén productivo en la cuenca durante todo este período fue la constante, alcanzando los niveles más bajos de producción (60.000 litros de leche) para el año 2001, con sólo 296 cabras en lactación, marcando el inicio de su desaparición, en contraste con la campaña 2003/04 cuando la producción de leche estuvo en valores cercanos a los 450.000 litros (Paz *et al.*, 2002).

Las políticas estatales provinciales promovieron la integración de las explotaciones campesinas con el mercado de la leche, pero también suscitaron el desarrollo de un sector empresarial formado por micro y pequeñas empresas.

Dentro de este marco, la cuenca lechera caprina de Santiago del Estero se presenta como uno de los complejos agroindustriales que se encuentra en la búsqueda de los niveles de competitividad y eficiencia necesarios para lograr penetrar en los principales mercados nacionales y mundiales ya que actualmente se enfrenta con inconvenientes para comercializar su producción y, con sus productos, no logra alcanzar mercados más dinámicos que el de ámbito provincial o regional (Paz *et al.*, 2008; Paz *et al.*, 2006; Valenti *et al.*, 2002).

Los sistemas productivos lecheros caprinos

Las características agroecológicas de la zona de riego del Río Dulce se manifiestan adecuadas para la actividad lechera caprina, que aventaja a otras producciones, en una zona donde no son muchas las alternativas viables para pequeñas y medianas inversiones.

Los sistemas productivos que se desarrollan en la zona tienen una extensión entre 10 y 50 hectáreas totales con riego, limitadas a las áreas con cultivos agrícolas y con

disponibilidad de monte para pastoreo. Entre los cultivos predominan la alfalfa, el maíz y las hortalizas destinadas al consumo familiar. Estos sistemas se caracterizan por ser explotaciones pequeñas con una media de 31 cabras en lactación, bajo nivel tecnológico e insuficiente grado de capitalización. En la mayoría de los casos el productor tiene diversificada sus actividades productivas y la mano de obra es de tipo familiar.

La genética de los animales corresponde a cruces con rasgos definidos para las diferentes razas existentes en la zona (Anglo Nubian y Saanen), o bien se presentan como cruces sin rasgos definidos por ninguna raza en particular (Sin Raza Definida-SRD). Existe un predominio de la raza Anglo Nubian, que ha estado presente en la región desde que se introdujo el ganado caprino y que ha tenido una amplia difusión por su carácter de doble aptitud (leche-carne) y por su rusticidad para los sistemas extensivos y subtropicales (Paz *et al.*, 2004).

Santiago del Estero se destaca porque la producción primaria de la cuenca caprina se origina en pequeños y medianos productores, a diferencia de la gran mayoría de los establecimientos de otras provincias que efectúan la integración tambo-fábrica.

La industria lechera caprina

De las cuatro fábricas de leche habilitadas, "Las Cabrillas" (de Fundapaz), "Cabras Argentinas", "Amaltea" y "Santa Clara", las dos primeras son las más importantes y representaron en los años 2000-2001 casi el 90 % del volumen producido, mientras que Santa Clara ha suspendido prácticamente sus actividades a causa de la situación de mercado, manteniéndose en un nivel mínimo de producción (Valenti *et al.*, 2002).

La provincia continúa manteniendo el liderazgo logrado durante toda la década de los '90 en cuanto a volumen procesado, aunque con un porcentaje de participación menor debido al crecimiento de la oferta en otras provincias. Fundapaz ha resignado la primera posición que ocupó durante todos esos años, la que pasó a manos de "Piedras Blancas" de Buenos Aires; esta empresa se vio favorecida por la oferta de leche del establecimiento "Los Tres Luises", lo que le permitió un fuerte crecimiento desde 1999 y su consolidación hasta el presente.

Sin embargo, como consecuencia de los problemas de mercado, la industria local no absorbe la totalidad de la leche producida y potencial de la zona de riego de Santiago del Estero, generándose un excedente que queda en latencia o que se deriva a la producción de quesos caseros, en un

volumen de aproximadamente 100.000 litros anuales. Lentamente muchos tambos, fundamentalmente de pequeños productores, iniciaron procesos regresivos desalentados por la situación y la falta de perspectivas claras para el sector.

La oferta marcadamente estacional de la producción de leche, cruzada con las épocas pico de consumo, se encuentra con un sector industrial limitado, técnica, financiera y económicamente, de contrarrestar ese efecto. Ello agrava los problemas de mercado, expresados sintéticamente en precios bajos y largos plazos de pago.

La producción primaria y su articulación con la industria

La producción primaria se origina, en la mayoría de los casos, en productores minifundistas, con problemas de tenencia de la tierra, que han desarrollado estrategias de diversificación de la producción (vacuna, caprina, porcina, avícola y agrícola) y de diversificación de las fuentes de ingreso (producción para autoconsumo, producción de excedente para venta y empleo como asalariados) como respuesta a una situación de vulnerabilidad económica crónica. Existen asimismo, tambos especializados que funcionan como empresas capitalistas y cuyo desarrollo se encuentra asociado con alguna planta de indus-

trialización. Adicionalmente, algunos industrializadores producen parte de la leche que elaboran.

Los industrializadores se pueden caracterizar en dos grandes grupos según su orientación sea al cumplimiento de una función social o económica. En los casos de desempeñar una función social (tales como Cooperativas y ONGs), se percibe un valioso acervo de conocimientos relacionados con los mecanismos de desarrollo de cuencas lecheras, donde el foco principal se ha puesto en el desarrollo de los productores primarios. En los casos de cumplir una función económica (empresas capitalistas), se encuentra un valioso cúmulo de conocimientos relacionados con las técnicas del proceso productivo y las estrategias de comercialización, donde el eje central se ha puesto en el desarrollo y venta de productos.

La distribución y comercialización

A pesar de que, en algunos casos, la distribución se encuentra en manos del industrializador, en general se puede afirmar que la modalidad predominante es la tercerización.

En lo que a comercialización respecta, se encuentra que cerca del 75% de los productos (el 90% de la leche se transforma en quesos) se vende en hoteles y restaurantes, lo que implica que el queso de

Cuadro N° 1. Principales fábricas de queso de cabra (Año 2000)

Empresa	Provincia	Leche lts/año	Quesos kg/año	Líneas de productos
Piedras Blancas	Buenos Aires	150.000	18.000	Crottin, untable, cremoso, camembert, chebrottin duro.
Fundapaz	Sgo. del Estero	103.000	12.300	Semiduro, cremoso, feta.
Cabras Argentinas	Sgo. del Estero	60.000	9.600	Semiduro, dulce de leche, untable, cremoso.
Ampilico	Catamarca	80.000	9.600	Semiduro, untable.
Cabramarca	Catamarca	50.000	6.000	Semiduro.
La Flor del Pago	Salta	65.000	7.800	Semiduro, dulce de leche, blandos.
La Carolina	Jujuy	60.000	7.200	Quesillos, blandos, semiduros.
Subtotal		568.000	70.500	
Resto (13 empresas)		267.000	29.700	
Total (20 empresas)		835.000	100.200	

Fuente: Valenti et al. 2002

cabra, en general, aparece en los menús sin descripción de tipo ni identificación de marca.

Santiago del Estero comercializa leche fluida y quesos de cabra a las provincias de Córdoba, Buenos Aires, Catamarca y y la ciudad de Rosario.

3. El mercado nacional de quesos de cabra

El consumo y la producción

Los quesos de cabra industriales, definidos como especialidades de alto precio relativo, son novedosos en la Argentina, remontándose a quince años el origen de su tímida presencia en

algunos comercios de Buenos Aires. Desde entonces y acompañando el desarrollo de la oferta industrial, el consumo fue creciendo, aunque siempre un paso atrás de la oferta.

Las principales fábricas de queso de cabra del país y sus volúmenes de producción se detallan en el **cuadro N° 1**.

Cabe advertir que con posterioridad al año 2000 se incorporaron al sector nuevas empresas, entre otras, Lácteos Artesanales y algunas cooperativas; otras fueron reestructuradas y/o cambiaron de dueño como Ampilico y Fundapaz y otras se retiraron del mercado como La Flor del Pago.

La presión ejercida por la misma oferta sobre los canales comerciales es el principal y casi único método de promoción. Las empresas participantes aún no representan, a través de sus marcas, una referencia atractiva en sí misma o un sinónimo de garantía para el público, dado que son tan nuevas en el mercado como sus productos.

En los mercados de las zonas productoras existe una competencia entre los quesos caseros y los industriales; estos últimos se venden en forma creciente y preponderante por cadenas cortas y a precios sensiblemente inferiores a los de los grandes centros urbanos.

Los principales factores que parecen limitar un desarrollo más ágil del consumo son:

- desconocimiento del público en los grandes centros urbanos
- debilidad de las marcas comerciales
- altos precios al público
- limitada variedad de tipos de quesos
- escasa diferenciación del producto
- dificultad de acceso a los mercados para gran parte de las empresas.

Mientras que, por otro lado, los factores que favorecen el consu-

mo son los siguientes:

- hábito de consumo de quesos y el crecimiento de los niveles *per capita*
- presión de la fuerza de la oferta, multiplicando la presencia en el mercado
- reconocimiento de su uso culinario con incremento en la demanda gastronómica.

Al comparar los volúmenes de quesos de cabra consumidos anualmente en el país, con los correspondientes a sus pares bovinos, surge como insignificante la cifra de 72 toneladas de los primeros contra 420.000 toneladas de los segundos. En Francia, país líder en producción y consumo de quesos puros de cabra, éstos representan el 6% sobre el consumo total de quesos, habiendo crecido un 30% en los últimos diez años. Este país tiene a su favor una larga tradición, además de otros factores socioeconómicos, que favorecen el consumo en general y de lácteos en particular.

Los productos

En el país sólo se producen quesos, y en forma mucho más acotada dulce de leche, productos adecuados para la fabricación en los niveles artesanal e industrial de escala reducida. Las variedades responden a los principales tipos tradicionales de los mercados desarrollados, adaptadas al medio local por la interpretación

de los propios fabricantes y las restricciones ambientales.

Se destaca la producción de quesos semiduros de pequeño tamaño, quesos blandos sin afinar y quesos frescos afinados con mohos. Precisamente son estos dos últimos los que se producen en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, con mejor clima y acceso al gran mercado de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y partidos del conurbano bonaerense, factores clave para productos altamente perecederos. En comparación con los quesos de vaca, los de pasta blanda son los que en la última década crecieron un 66% mientras que los de tipo duro y semiduro se mantuvieron casi constantes. El consumo total de quesos está en aproximadamente 11 kg/hab/año, dentro de los cuales, los de tipo blando alcanzan a 6,13 kg/hab/año.

Desde este punto de vista puede decirse que las variedades de la oferta regional son escasas y poco adaptadas a las tendencias generales del consumo. Aun con las restricciones ambientales y de distancias a los mercados, existen posibilidades de desarrollar otras variedades aprovechando las oportunidades que surgen de la tradición del consumo de quesos en la Argentina, la que debería tener mayor participación en la definición del perfil de la oferta.

Igualmente, el avance de las

industrias va permitiendo mejorar la calidad y desarrollar algunos nuevos productos para presentar al mercado. Los quesos de pasta blanda y los untables van creciendo lentamente, acercándose a las tendencias en el consumo de lácteos. La competencia entre fábricas empuja a nuevas variedades dentro de cada tipo así como a nuevos tipos. Sin embargo, la industria muestra limitaciones en su equipamiento y su tecnología como para ofrecer mayor variedad de productos.

Una práctica que aún es incipiente y que enfrenta al problema de la estacionalidad es la del congelamiento de la cuajada láctica, muy difundida en Europa, sobre todo en Francia y practicada localmente por el establecimiento Piedras Blancas. Con la utilización de esta tecnología puede mejorarse la regularidad en la oferta de variedades frescas.

En el mercado argentino los productos a la venta no se distinguen por su origen industrial o artesanal, como expresión de que, a pesar de la diferencia importante en los niveles de inversión entre las empresas, todas están dirigidas a un mismo tipo de producto, sea por la clase de equipamiento o por la escala. Tampoco el origen geográfico o las particularidades de las zonas productoras resultan elementos para la diferenciación de los productos.

En cuanto a otros productos, en las carpetas de los distintos establecimientos o en los proyectos en diseño se encuentran una variedad de ellos tales como nuevas variedades de quesos, leche pasteurizada, yogurt y ricota, en el nivel de las actuales fábricas en funcionamiento. Por otro lado, y apuntando a volúmenes superiores, se destacan la leche en polvo y la UHT (leche ultra pasteurizada), bases de proyectos nuevos con otro nivel de inversión y tecnología y con objetivos de mercados interno y externo.

La comercialización

El esfuerzo de los fabricantes, el interés lentamente creciente de algunos distribuidores, la respuesta de los comercios especializados y gastronómicos junto con la apertura de los supermercados hacia el producto, van conformando una cadena que, aun con las deficiencias y conflictos entre los participantes, logra conectar el producto con un público que se muestra receptivo, aunque prudente, a la incorporación de nuevos productos.

Actualmente los quesos de cabra se comercializan en los principales comercios y supermercados de Buenos Aires, Córdoba, Rosario y en los principales centros turísticos del país, lo cual, más allá de los bajos volúmenes globales de venta, representa un avance importante en cuanto al

posicionamiento del producto.

Sin embargo, y respecto de la responsabilidad de la cadena comercial en los reducidos niveles de venta, se destacan los altos márgenes aplicados en la intermediación mayorista y minorista, en parte originada en la reducida escala del negocio pero también en el poder de negociación de los supermercados frente a las Pymes productoras, que determina altos precios al público y afecta la rentabilidad de estas últimas. En la misma línea de responsabilidades, la falta de previsiones respecto a inversiones en *marketing* limita las posibilidades de superar el desconocimiento del público.

Un paso superador sería la coordinación horizontal y vertical para enfrentar la problemática sectorial y regional. La coordinación con los niveles gubernamentales también resulta fundamental.

Comparación con el principal productor mundial de lácteos caprinos

Francia es el país que se identifica como el más importante productor de lácteos caprinos y además como el principal consumidor de quesos de cabra en el nivel mundial. Si se efectúa un análisis comparativo con dicho país, se tiene que:

- El volumen promedio de leche

producido por cabra por año en la Argentina es aproximadamente 2,5 veces menor que el promedio en Francia.

- La fracción de leche que se destina a la elaboración de quesos es similar en la Argentina y en Francia (alrededor del 90% en ambos casos).
- El volumen total de quesos producidos en la Argentina es 450 veces menor que el producido en Francia.
- El consumo *per capita* en la Argentina es aproximadamente 100 veces menor que el consumo en Francia.

Capacidades existentes en la Argentina

Para avanzar en el crecimiento del sector y en el desarrollo del mercado de lácteos caprinos, la Argentina cuenta con notables capacidades y posibilidades, entre las cuales se consignan:

- Base extensa de productores caprinos primarios con débiles barreras de ingreso al sector y, por lo tanto, con gran flexibilidad para iniciarse en la producción láctea.
- Existencia de ONGs y Cooperativas con amplio grado de conocimientos sobre los mecanismos de desarrollo de cuencas de la producción primaria.
- Base amplia de usinas lácteas elaboradoras, dentro de las

zonas de producción primaria, que posibilita actuar como polo alrededor del cual se desarrollen las cuencas lecheras.

- Presencia de empresas privadas que han demostrado ser exitosas en el desarrollo y comercialización de productos elaborados, tanto en el mercado local como en el externo.
- Preexistencia de organismos públicos de investigación y desarrollo (INTA, INTI, CERELA, CFI, Agencias Científicas, Universidades, etc.) que cuentan con profesionales y técnicos especializados, como así también con décadas de experiencia en el desarrollo del sector caprino.
- Existencia del sector de lácteos bovinos con un importante desarrollo mundial que debería ser tomado como referencia para la difusión de las "mejores prácticas" hacia el sector de lácteos caprinos.

Lo anterior permite concluir que el sector presentaría un gran potencial de crecimiento en términos de cantidades y de valor agregado que, de realizarse, implicaría un cierre de la brecha competitiva y una importante creación de empleo. Por cada tonelada de queso se pueden generar aproximadamente 0,6 puestos de trabajo en la etapa de producción primaria y 0,1 en la etapa de industrialización.

No obstante, para lograr un significativo crecimiento y acelerar el desarrollo del sector quedan cosas por hacer. ¿Qué acciones son necesarias implementar a futuro?:

1) Identificar mercados y productos asociados con dichos mercados, dado que si bien el mercado interno de quesos de cabra ha venido creciendo en los últimos años, lo ha hecho a una velocidad relativamente moderada. Algunas opciones posibles serían la exportación de quesos semiduros o quesos *commoditizados* (por ejemplo, en fetas), el desarrollo del mercado interno y externo de leche en polvo destinada a niños con problemas de alergia a la leche de vaca (donde se competiría con productos nutraceúticos) y la exportación de cuajada hacia países que elaboran quesos de cabra.

2) Acordar una estrategia de desarrollo consensuada entre los industrializadores y los productores primarios, dado que cualquiera sea el camino que se defina, es necesario que se involucren la mayor cantidad posible de agentes para lograr una masa crítica como para poder exportar cantidades mínimas con regularidad o asegurar un abastecimiento sin quiebres de *stock*.

3) Establecer mecanismos que incentiven el cumplimiento de los objetivos acordados en la estrategia de desarrollo, especialmente

aquéllos que vinculan las etapas de producción primaria y la de industrialización en relación con los aspectos de cantidad, calidad y estacionalidad. El aspecto institucional constituye el punto principal a resolver para lograr el desarrollo sostenido del sector.

4) Impulsar el desarrollo desde los agentes núcleo, es decir, que las actividades sean coordinadas desde la etapa de industrialización, ya que dada su posición en la cadena de valor son quienes están en mejores condiciones de definir qué producir, cómo producir, cuánto y cuándo se va a producir.

Factores condicionantes del mercado lácteo

Entre las debilidades y factores de amenaza que condicionan el despegue del mercado lácteo caprino pueden mencionarse:

- La alta concentración de los mercados de consumo en los grandes centros urbanos en detrimento de las regiones, en las que a su vez se concentra la producción caprina.
- La importancia creciente de las grandes cadenas de supermercados en el comercio de alimentos.
- La alta concentración estival de la producción de leche de cabra en forma inversa a la concentración del consumo de los productos.

- La crisis económica nacional, que afecta los ingresos de sectores medios y altos, donde se ubicaría principalmente el consumo de quesos de cabra.
 - La concentración de la población y los recursos en una zona central del país, que dificulta y encarece la conexión entre las producciones regionales y los consumidores de los grandes centros urbanos.
 - Los reducidos mercados locales y regionales que, aun con el aporte del turismo, no alcanzan a representar una demanda suficiente para el autosostenimiento de las empresas, agravado por la crisis económica que afecta particularmente a las economías regionales.
 - Las estructuras de comercialización concentradas sobre grandes distribuidores, que afectan las posibilidades de promoción de estos productos y que tienen un poder de negociación que les permite confiscar en su provecho el margen generado en los eslabones inferiores.
 - La falta de inserción de los lácteos caprinos en el mercado, es decir, productos con mercados incipientes. Los requerimientos de promoción superan las posibilidades de cada empresa y de todas juntas, por el reducido volumen del negocio en relación con los costos de las campañas de *marketing*.
 - La amenaza siempre latente de las importaciones.
- Factores potenciadores del mercado lácteo**
- Como factores de fortaleza que pueden potenciar dicho mercado merecen citarse los siguientes:
- El fuerte arraigo del consumo de quesos y lácteos en general en la Argentina y el mundo y las tendencias crecientes.
 - La tradición de consumo de quesos de cabra en varias provincias.
 - El prestigio y nivel de consumo de los lácteos caprinos en países desarrollados.
 - Las condiciones favorables para la producción lechera caprina en distintas regiones.
 - El nivel de desarrollo de la industria láctea en el país.
 - La existencia de programas oficiales de apoyo al desarrollo del sector, con buenas posibilidades de motorizar las economías regionales.
- Perfil del sector industrial**
- Estos factores condicionantes y potenciadores del mercado convergen con sus influencias en la definición del perfil del sector, que puede describirse del siguiente modo:
- Luego de un período de lento

desarrollo, entre mediados de la década de los '80 y mediados de los '90, el sector registra un fuerte salto cuantitativo con la instalación casi simultánea de más de 15 fábricas, pasando de 8 a 24 entre los años 1998 y 2001.

- Las empresas se instalan atraídas por las bondades de una actividad novedosa, adecuada a la disponibilidad de recursos y las posibilidades de los mercados, y en muchos casos apoyadas por programas públicos de promoción de inversiones.
- Muchos empresarios privados no pertenecientes al sector lácteo e instituciones de bien público no pertenecientes al sector empresarial, asumen la actividad en la búsqueda de nuevas alternativas.
- Un alto nivel de inversiones en producción primaria e industrial, con asesoramiento especializado, multiplican en poco tiempo la oferta real y potencial de productos. La mayoría de las empresas logran desarrollar productos de buena aceptación en el mercado, con alta dedicación del personal técnico y gerencial, quienes desarrollaron capacitación y experiencia.
- Los diseños de los nuevos emprendimientos no priorizaron la inversión en *marketing*,

bajo el supuesto, común a todos los emprendimientos, de que la demanda en un país con alto consumo de lácteos y quesos en particular, brindaba amplio margen para el desarrollo inicial.

- La oferta de productos está muy condicionada por las características ambientales y de ubicación respecto de los mercados de los lugares de radicación de las industrias. La duración de los productos y la viabilidad de su transporte al mercado definen y limitan el perfil industrial, particularmente el de las empresas regionales. Mientras que las tendencias en el consumo de quesos y lácteos en general, tanto en los niveles nacional como internacional, se inclinan hacia los tipos suaves y blandos, la producción de verano obliga a producir y generar *stock* de quesos semiduros y duros de sabor concentrado para ser vendidos en el invierno.
- Las fábricas no fueron diseñadas según las estacionalidades cruzadas de la producción primaria y el consumo. Debido a ello se presentan deficitarias en su capacidad instalada para el afinado de los quesos así como en su capacidad financiera para afrontar el desfase entre producción y ventas. Por otro lado, tampoco se han preparado técnicamente para

desarrollar productos *estoqueables* que puedan a la vez responder a las preferencias de los consumidores; es decir, sobran salas de elaboración y capacidad técnica para elaborar productos de corta y media duración.

- Se establecen claras diferencias entre la producción cercana al mercado de Buenos Aires y la de las regiones, especializándose la primera en quesos afinados con mohos, muy perecederos, y las regionales en semiduros adecuados al ambiente y las distancias.
- El bajo nivel de ventas deviene en reducidas escalas operativas, por lo que las empresas no alcanzan los niveles de equilibrio económico. Además, la alta capacidad ociosa se refuerza por la estacionalidad de la oferta primaria concentrada en primavera y verano.
- La reducida escala del negocio no sólo afecta la rentabilidad sino que atenta contra la especialización en cualquiera de los eslabones de la cadena, en el nivel de producción primaria, industrial o comercial. La complejidad de las acciones globales crea condiciones para el error en alguno de los eslabones. Las inversiones en investigación y desarrollo son acotadas a los esfuerzos del propio personal, válidos para una primera etapa pero insuficientes

para el crecimiento con competitividad.

- Al tamaño pequeño y mediano de las industrias, se suman su distribución regional y la escasa o nula articulación, restringiendo las posibilidades de coordinación frente a los problemas comunes (de *marketing* y distribución, tecnología, exportaciones, etc.). Esta atomización de la oferta industrial impide lograr escalas que justifiquen inversiones superadoras.

El principal problema del sector lactocaprino en la Argentina no gravita en que la oferta láctea aumente más que el consumo, sino en que el aumento de la oferta industrial se dio en forma atomizada a través de numerosas pequeñas empresas que se limitan mutuamente. Aun cuando esta multiplicación de oferentes pudo haber tenido un efecto positivo sobre la difusión y promoción de los productos (por una acrecentada fuerza de venta global), el efecto negativo sobre la rentabilidad y capacidad de especialización ha sido más fuerte.

El problema de escala de las empresas representa un fuerte condicionante para afrontar la problemática derivadas de los factores enunciados en primer término, los que a su vez limitan sus posibilidades de crecimiento, provocando un círculo vicioso. Como tal, un círculo vicioso sólo puede

ser roto desde afuera, por ejemplo con capacidad de inversión empresaria y con esfuerzos mancomunados de apoyo estatal o de organismos de ayuda al desarrollo. Cabe aclarar que el problema de escala no se refiere sólo a la transformación industrial sino también a lo tecnológico y comercial.

Transitar esta etapa del desarrollo es el principal desafío que están sobrellevando las empresas y es lo que mantiene el dinamismo del sector. Todos los participantes están aportando con una gran cuota de inversión que aún no encuentra el retorno correspondiente. El desarrollo primario, de productos y mercados se basa casi exclusivamente sobre el esfuerzo de inversión de los fabricantes, como ya se ha dicho. Asimismo, la permanencia de las empresas en la actividad depende de sus capacidades financieras y gerenciales por un lado, y de sus expectativas (objetivos y visión del sector) por el otro.

Tendencias y proyecciones

El alto nivel de consumo de lácteos en la Argentina representa un escenario favorable para los de origen caprino, lo que se ve además reforzado por las nuevas tendencias de los mercados, donde se destacan factores como el creciente énfasis en los aspectos de calidad/salud y el aumento de la segmentación del consumo, que abre paso a una variedad crecien-

te de alimentos específicos para sectores determinados de la población.

De acuerdo con la tendencia mundial, se estima que en el mediano plazo el consumo total nacional aumente a razón del 1% al 3% anual, orientándose hacia productos frescos tales como yogures y otros fermentados, quesos untables y blandos, leche líquida especialmente UHT y “funcionales”, con agregado de calcio o bacterias específicas, concentrados proteicos, etc.

Con esa base, es lícito adjudicarle a los lácteos caprinos una perspectiva alentadora en mediano o largo plazos, principalmente entre los quesos especiales, derivados de las cualidades organolépticas, pudiéndose abrir alternativas artesanales e industriales que diferencien precios y otros atributos. Para las leches y yogures se estima necesario profundizar sus posibilidades, dadas las restricciones de oferta para operar en forma competitiva unido a las exigencias del *marketing* para productos dominados por pocas grandes empresas.

Están en marcha cambios importantes como parte del proceso de desarrollo del sector, aunque en niveles aún incipientes, donde prevalece la capacidad de los actores para sobrellevar esta etapa de desarrollo. Nuevos actores están demostrando interés, con un perfil empresario con experiencia en lácteos, lo que

sería un indicador de que el crecimiento esperado del mercado hará más atractivo el negocio. La inclusión de nuevos empresarios puede imprimirle otra dinámica al sector, con beneficios para el conjunto.

En el corto plazo, a pesar de que desde lo macroeconómico no es esperable una mejora de la situación económica y del consumo, el esfuerzo de las empresas podría lograr mantener un ritmo de crecimiento en las ventas, aun cuando las mismas no alcancen a absorber toda la producción potencial. En este sentido es esperable que la oferta siga uno o más pasos delante de la demanda, siempre que la capacidad de las empresas lo permita.

El nivel de consumo actual es tan bajo que, aun en la situación de crisis, es posible suponer que atacando las causas detectadas como limitantes pueda incrementarse el nivel de ventas globales. También juega a favor de ese aumento el paso del tiempo, con un creciente reconocimiento por parte del comercio minorista y del público hacia las marcas, factor que hasta el presente ha tenido poco peso.

Por otro lado, a partir de la devaluación se potencian las posibilidades de exportación, las que en mediano y largo plazos y más allá de coyunturas excepcionalmente favorables, pueden representar

una salida regular para la producción local. En sentido contrario, los riesgos de importación en la medida que el mercado crece para las especialidades permanecen latentes. Los mismos importadores actuales tienen un manejo del mercado que les permite evaluar una mayor inserción, con nuevos productos.

Nuevos productos, mejoramiento y ampliación de la distribución, la regularidad en el abastecimiento, la baja de los costos de producción industrial así como de intermediación mayorista y minorista deberían ser objetivos a proponerse en la cadena, de modo de lograr un descenso de los precios al público. La colaboración entre empresas puede ser una vía para avanzar sobre estos objetivos, al igual que el posicionamiento de las marcas y una mayor difusión de los productos.

Según la experiencia de otros países y la propia en el país con los lácteos vacunos, se podría predecir una polarización entre una industria concentrada que dé respuesta a las escalas técnicas y comerciales que exigen la competencia creciente y la oferta primaria, por un lado, y otra pequeña de tipo artesanal, basada sobre el rescate y mantenimiento de las características naturales y regionales de la materia prima y los procesos transformadores, que satisfaga otros requerimientos de mercado, por otro lado.

Bibliografía

- FAO, 2006. Futuro de la producción lechera a pequeña escala. Perspectiva mundial. Informe pecuario 2006.
- Paz, R. 2002. Lechería caprina y procesos de reconversión productiva en explotaciones campesinas. Un estudio de caso en el área de riego de Santiago del Estero, Argentina. Trabajo y Sociedad. Volumen IV, N° 5.
- Paz, R., Álvarez, R., Lipshitz, H., Degano, C. y Usandivaras, P. 2002. Sistemas de producción campesinos caprinos en Santiago del Estero. Edit. Fundapaz. Santiago del Estero.
- Paz, R. y Rodríguez, R. 2004. Tramas productivas e iniciativas de desarrollo local. La lechería caprina con pequeños productores del área de riego de Santiago del Estero. Revista Territorios N° 12. Editorial CIDER. Universidad de los Andes. Bogotá, Colombia.
- Paz, R., Rodríguez, R. y González, V. 2006. Desarrollo local y tipos de producciones: oportunidades para la pequeña producción. Trabajo y Sociedad. Volumen VII, N° 8.
- Paz, R., Castaño, L. y Álvarez, R. 2008. Diversidad en los sistemas cabreros tradicionales y estrategias tecnológico-productivas. Archivos de Zootecnia. Volumen 57, N° 218.
- Sabadzija, G. N. y González, M. F. 2007. Análisis económico de un modelo de producción de leche caprina en sistemas semi-intensivos bajo riego, en Catamarca, Argentina. V° Congreso de Especialistas en Pequeños Rumiantes y Camélidos Sudamericanos. Mendoza.
- Valenti, A. y Flores, C. 2002. Explotación integral del ganado caprino en Santiago del Estero: mercado de lácteos caprinos. Consejo Federal de Inversiones.

En resumidas cuentas*

45 días de noticias

16.05/30.06.2009



Scalabrini Ortiz

* 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.

M E M O R I A

✓ **NORBERTO GALASSO: SCALABRINI, EL DESCUBRIDOR**

* «Son varios los aspectos de la vida de Raúl Scalabrini Ortiz que podrían rescatarse al cumplirse medio siglo de su fallecimiento: su compromiso con el pueblo argentino, su diamantina honradez, su modestia que lo llevaba a considerarse «uno cualquiera que sabe que es uno cualquiera», su perseverancia en la lucha política, su dar todo sin pedir nada a cambio. Pero si se trata de valorar políticamente su herencia para las nuevas generaciones resulta indiscutible que su mayor enseñanza consistió en desnudar el mecanismo de explotación del imperialismo. En mi caso, recuerdo que «imperialismo» era una palabra que resonaba permanentemente en nuestras luchas estudiantiles y ahí centrábamos el origen de nuestra pobreza, nuestra falta de crecimiento económico, el despojo de nuestras riquezas, etcétera. Pero ocurría que esa consigna, «Abajo el imperialismo», estaba generalmente vaciada de contenido, a tal punto que la mayor parte de los tradicionales improperios contra el imperialismo apuntaban hacia Wall Street y no hacia Gran Bretaña, de la cual fuimos durante décadas una semicolonia proveedora de alimentos baratos. Arturo Jauretche reconoce que lo mismo les ocurría a sus compañeros de lucha popular hasta 1935, momento en que tomaron contacto con Scalabrini. Y con gran honestidad, el autor de *El medio pelo en la sociedad argentina* sostenía, años después: «Scalabrini Ortiz fue el gran descubridor de nuestra realidad. Él nos llevó del antiimperialismo abstracto al concreto». Este fue indudablemente su gran aporte que debe servirnos de enseñanza. No resulta suficiente saber que existen países explotados y países explotadores, que una cantidad importantísima de chicos mueren en el mundo por la injusta redistribución de la riqueza mientras entre el 15 o el 20% de los habitantes de la tierra se queda con el 80% de lo que produce todo el mundo. Estas afirmaciones son ciertas y pueden servir para una arenga agitativa, pero no son suficientes. Hay que conocer los mecanismos a través de los cuales se produce la succión de riqueza que se nos escapa «por las venas abiertas». La crisis económica mundial del 30 le permitió comprender que esa Argentina aparentemente rica era una semicolonia expoliada y entonces se lanzó a estudiar las causas de esa dependencia. Leyendo al marxista Allan Hutt comprendió que el trazado de los ferrocarriles ingleses, en abanico hacia el puerto de Buenos Aires, tenía un propósito colonial: conducir la riqueza argentina al puerto para que la flota de mar inglesa la condujese a Gran Bretaña y en esos mismos barcos, viniese la importación de artículos manufacturados. De aquí se le evidenció que el país estaba condenado al «primitivismo agrario» y por tanto, que todo crecimiento demográfico iba a provocar, tarde o temprano, desocupación porque el campo emplea escasa mano de obra. De allí avanzó hacia la comprensión del rol jugado por los frigoríficos y los puertos, también en manos extranjeras, de donde salían nuestros productos a precios baratos, generando además fuertes fletes y seguros que desangraban al país que carecía de flota mercante y tenía pocas compañías de seguros, entre las cuales sobresalía la inglesa Leng Roberts. Comprendió asimismo que en esas

condiciones no podíamos tener industrias, ni explotación minera, ni explotación hidroeléctrica, ni pesquera. Esta comprensión de la realidad le permitió a Scalabrini y a los forjistas entender la política de Perón: la nacionalización de los ferrocarriles, el control estatal del comercio exterior, la nacionalización de los depósitos bancarios y la no incorporación al FMI. Por eso no se equivocaron al acompañar a las masas el 17 de octubre: porque no sólo conocían al enemigo principal sino que sabían dónde residían los resortes de la dependencia. A partir de 1956 comprendieron también que el gran instrumento —ahora del imperialismo yanqui— era el FMI cuyos «consejos» tenían por propósito destruir nuestras industrias, crear desocupación, permitir la libre fuga de divisas y destruir la franja estatizada de la economía porque «achicar el Estado es agrandar la nación». Asimismo, las fuertes inversiones de empresas imperiales comenzó la extranjerización de nuestro debilitado aparato productivo para conducirnos además al endeudamiento externo y a las «relaciones carnales» con el Imperio, años más tarde. Para esa época, Scalabrini ya había fallecido pero sus ideas continuaron desarrollándose en la militancia antiimperialista concreta, que aprendió, gracias a él y otros que lo siguieron, que no se trata de arengas rimbombantes ni fuegos de artificio, sino de desarrollar una efectiva política de liberación nacional como punto de partida de lograr una América latina libre, unida y socialista.” (**Historiador; Acción N° 1027**)

O P I N I O N E S

✓ **MODESTO EMILIO GUERRERO: EL SUSTO “CHAVISTA”**

* “Como pocas veces, la burguesía argentina de los grandes grupos cerró filas detrás de una de sus naves insignia en una guerra imaginaria contra un nuevo bolchevismo latinoamericano. En menos de 24 horas, entre el jueves 21 de mayo cuando ocurrió el hecho y la mañana del sábado 23, la prensa comercial argentina se llenó de titulares armagedónicos que anunciaban cataclismos revolucionarios en un país del Caribe. Quince entidades empresarias saltaron y formaron una muralla que parecía inexpugnable. Las dos más grandes asociaciones del mundo industrial, tres del sector exportador y dos que agrupan a los bancos, además de tres empresas del servicio eléctrico y seis cámaras binacionales. Todo porque el gobierno de Chávez decidió ejercer el derecho soberano a comprar a precio internacional tres empresas que producen briquetas y tubos sin costura, con el objetivo de acoplarlas a un plan de desarrollo económico integral endógeno. Lo que debió ser una operación comercial tan común en el mundo de hoy como trasladar fondos de una cuenta a otra en el planeta Tierra, se convirtió en el mayor susto chavista de los capitalistas argentinos. Más sorprendió la asonada mediática, lo más parecido a las antiguas fanfarrias en las guerras de posiciones. Esta reacción cerradamente de clase y corporativa tiene su explicación en los hechos desconocidos que condujeron a las nacionalizaciones. Las tres empresas argentinas, como las otras de otros capitales del mundo (Japón, Australia, etc.), traían a cuestas un enfrentamiento insoste-

nible de más de dos años. Pero no con el gobierno venezolano, sino con los trabajadores y sindicatos clasistas de Ciudad Guayana, donde se encuentra el mayor emporio minero-sidero-metalúrgico del país. En Matessi, donde la inversión madre era del 90 por ciento, la empresa dejó de pagar salarios el 11 de octubre de 2008, casi ocho meses antes del susto. Sus 400 obreros resistieron tanto como pudieron en el terreno sindical y legal. La empresa había dejado de entregar briquetas de hierro a Sidor, la siderúrgica mayor, desde hacía cinco meses y tres días (hasta el 21 de mayo), violando una obligación contraída con el Estado. ¿La razón? Tan vieja como el comercio: presionar. Presionar en dos terrenos: un mayor precio por la venta de Sidor, nacionalizada hace un año, y por Matessi y las otras. Se la veían venir. En Tavsa, la empresa dejó de cumplir 37 cláusulas (casi la mitad) del convenio laboral en los días finales de diciembre de 2007. Desde el 26 de enero de 2008 el contrato laboral fue dejado en suspenso y, como se sabe, sin él los trabajadores quedan desnudos de derechos. Este desconocimiento del contrato condujo a la negación total de la directiva sindical y a una picardía mayor: vendía los tubos sin costura en el mercado internacional, usando materia prima, trabajo semiesclavo y energía gratis venezolanos. El informe confeccionado por los trabajadores y técnicos de Sidor, tomado para el expediente jurídico, determinó que la madre argentina de estas firmas no pagó electricidad estatal tres años y once meses exactamente, desde 1997. En ambas empresas, y en las otras, la metodología aplicada para rebajar gastos y costos fijos era tercerizar, algo que en la Argentina suelen definir con una aplicación verbal de horrible etnicismo: 'negrear'. Estos métodos irracionales de explotación no impidieron un resultado industrial más irracional en términos productivos. Mientras en Corea del Sur y Japón se requiere una tonelada de producción de acero por cada 10-15 empleos, en Venezuela estas empresas invirtieron la ecuación: explotan casi 12 toneladas para generar entre uno y dos empleos. Estas inversiones, como las de otros orígenes nacionales establecidas en el país caribeño desde el plan de privatización de 1995-1996, olvidaron un pequeño detalle cuando facturaban. Las reglas neoliberales de vida social, sindical, económica y política comenzaron a caducar oficialmente en 1999, aunque su derrota comenzó diez años antes con el Caracazo. Un resultado de ese aprendizaje acelerado fue un intenso taller de 48 horas realizado por los trabajadores, técnicos e ingenieros de las plantas de Guayana, el 18 y 19 de mayo. De ese taller, acordado con el presidente Hugo Chávez un día antes de viajar a firmar acuerdos en la Argentina, salió el programa de reconversión y reorganización de las plantas al servicio de un plan nacional de desarrollo endógeno; las nacionalizaciones, la nueva gestión bajo control obrero y el 20 por ciento de salario reducido a los altos gerentes y aumentado a los trabajadores en el mismo acto. Además de la activación de la Universidad de los Trabajadores, prohibida por Techint en Sidor en 2007, aunque implementada en Campana en 2009, bajo criterios neoliberales, claro. Pasado el susto y vuelta la cordura empresaria, ellos sólo esperan lo que más les gusta: la billetera de Chávez.”

(Escritor y periodista venezolano; *Página 12* - Argentina, 27-05)

✓ IMMANUEL WALLERSTEIN: OBAMA VERSUS CHENEY

* “El 21 de mayo de 2009, el presidente Barack Obama dio un discurso importante donde delineó los puntos de vista de su gobierno en torno a la seguridad nacional. Minutos después, el anterior vicepresidente, Richard Cheney, dio una conferencia importante que en esencia denunciaba las posiciones de Obama en torno a la seguridad nacional. Ambas alocuciones fueron cubiertas ampliamente por la prensa estadounidense, que señalaron el fundamental conflicto de valores visibles. En su discurso, Obama expresó lo que él presenta como una posición ‘matizada’ (o ‘balanceada’) de centro en todos los puntos más controverbiales, tales como el cierre de la prisión de Guantánamo, usar en los prisioneros el ‘anegamiento’ o ‘ahogo con agua’ simulados y otros ‘procedimientos intensos de interrogatorio’, y el grado de transparencia de las decisiones pasadas y presentes respecto del trato que se da a los cautivos. Básicamente Cheney acusó a Obama de que sus posiciones centristas ponían en riesgo la seguridad nacional. Hizo esto pese a que el presidente Obama asumió posturas que George W. Bush abrazara en sus últimos dos años en el cargo (algo que muchos comentaristas y el propio Obama notaron pocos días después). Entonces, ¿qué está pasando? Tanto Obama como Cheney son personas muy inteligentes, y son actores políticos muy sofisticados. Ambos sabían exactamente lo que estaban haciendo. Como dice el dicho, la política es un juego rudo. Los políticos normalmente hacen lo que hacen con dos consideraciones en mente: buscar que el respaldo de sus electores continúe en futuras votaciones; lograr objetivos políticos específicos. No dudo que Obama y Cheney tuvieran presente este par de preocupaciones. Es obvio que cada uno de ellos siente que sus tácticas son, potencialmente, de triunfo. Entonces, para comprender qué está pasando, tenemos que intentar discernir cómo es que cada uno de ellos analiza la situación. Empecemos con Obama, debido a que obviamente él detenta el poder y la autoridad más inmediatos. Obama ganó las elecciones con el respaldo de casi todos los votantes de la izquierda y de una gran mayoría de los electores de centro. Ganó debido a su postura en relación a dos aspectos básicos. En 2007, la principal preocupación de los votantes estadounidenses era la guerra de Irak. Obama se presentó a sí mismo como un sólido oponente a dicha guerra. Éste fue el punto que le ganó el respaldo de la izquierda. En 2008, la principal preocupación de los votantes se centró en la seria caída económica. Obama se pinta a sí mismo como una mano firme en el timón, alguien que podría restaurar la economía estadounidense (y la del mundo) y llevarla a un nuevo repunte. Éste fue el punto principal que le atrajo el respaldo del centro. Desde las elecciones, Obama ha encarado del mismo modo ambos asuntos –la seguridad nacional, la política exterior y la economía. Designó a figuras clave surgidas del centro, quienes han recomendado políticas centristas. Ha exudado prudencia e involucramiento en todas las decisiones importantes. En el ámbito de los asuntos sociales (ambiente, salud, educación, trabajo), no ha invertido (quizá todavía no invierte) la energía política necesaria para obtener la legislación que pudiera hacer posible el gran cambio social que prometió a sus sim-

patizantes de izquierda. Obama parece pensar que en su conjunto, esta posición le permitirá (a él y al Partido Demócrata) ganar las elecciones para el Congreso en 2010 y luego su propia reelección en 2012. En sus cuentas pesa lo que parece ser un desconcierto republicano y el continuado extrañamiento de los votantes de centro hacia el Partido Republicano (sobre todo aquellos llamados republicanos 'moderados'). Desde esta perspectiva, las incansables posiciones de extrema derecha de Cheney son vistas como un gran 'plus' en favor de Obama. En cuanto al logro de los objetivos de sus políticas, Obama parece creer que en todos los ámbitos será capaz de inclinar las políticas estadounidenses, gradualmente, de la extrema derecha al centro o aun a la izquierda del centro. Parece decirle a sus votantes y al mundo: confíen en mí y vuelvan en ocho años y miren. Se darán cuenta de que las cosas han cambiado (el mantra de su campaña electoral). Mis tácticas políticas lograrán el cambio máximo que es políticamente posible en Estados Unidos en nuestro tiempo. Parece también decir que, para lograr este cambio paulatino, no puede ser brusco en nada de lo que haga porque si lo es alejará a los votantes de centro y, lo que es más importante, alejará a los legisladores demócratas de centro, sin cuyo respaldo no podrá obtener sus objetivos graduales. Cheney razona de modo bastante diferente. La primera cosa que hay que notar de Cheney es que, de 2001 a 2009, casi nunca estuvo en el frente del debate público. Las figuras públicas importantes de la era de Bush eran Bush mismo y Condoleezza Rice. (Es cierto que el aliado de Cheney, Donald Rumsfeld, era también una voz importante, pero Bush lo despidió en 2007 pese a las vociferantes objeciones de Cheney). Cheney prefirió trabajar callado, tras el escenario, impulsando muy agresivamente sus políticas. Los puntos de vista de Cheney prevalecieron dentro del gobierno de Bush desde 2001 a 2006. Cuando los republicanos sufrieron una gran derrota en las elecciones legislativas de 2006, Bush varió su posición y permitió que Condoleezza Rice, ayudada por Robert Gates, fijara el paso —lo que en gran medida consternó y disgustó a Cheney. Desde las elecciones de 2008, tanto Bush como Rice han estado extremadamente callados, lo cual es deliberado. También es notable el silencio de John McCain, el candidato presidencial derrotado. En cambio, Cheney se ha vuelto un declarante público constante. Ha asumido el papel de la voz pública conducente del Partido Republicano. Más que eso, ha hecho un llamado a que los débiles de corazón abandonen las filas republicanas. Aplaudió la decisión del senador Arlen Specter de cambiar su afiliación de republicano a demócrata. Públicamente alentó a Colin Powell y aun a McCain a que hagan lo mismo. Tal vez George W. Bush sea el próximo en su lista. La mayoría de los comentaristas parecen suponer que, al hacer esto, Cheney garantiza la decadencia permanente del Partido Republicano. Muchos políticos republicanos, especialmente los 'moderados', dicen esto también. ¿Cheney no se da cuenta de esto? Pensar esto es no captar la esencia de su estrategia política. Cheney considera que las probabilidades apuntan a que le vaya mal a los republicanos en las elecciones en los próximos cuatro o seis años. Piensa que la tarea más urgente es impedir que funcione el gradualismo de Obama. El modo de hacer esto, piensa él, es hacer del

debate público en Estados Unidos un debate entre el centro versus la (incansable) derecha. Cheney razona que, si hace esto gritando a voz en cuello y sin argumentar, puede forzar a que los resultados de las políticas terminen siendo un arreglo de compromiso entre la posición ya de por sí centrada de Obama y sus propias posiciones. Piensa que, de este modo, si regresamos en 2016 y vemos el resultado, las cosas no habrán cambiado tanto. Cuenta con la posibilidad de que, con una victoria republicana en 2016, el país retome los senderos ultraderechistas que hace mucho propuso Cheney y que impulsó durante sus años como vicepresidente. ¿Quién está en lo correcto? La estrategia gradualista de Obama depende de que su popularidad continúe. Y eso a su vez depende de las guerras y la economía. Si la política de Estados Unidos en Medio Oriente comienza a resultarle un pantano de derrota al pueblo estadounidense, la izquierda lo abandonará. Y si Estados Unidos y el mundo caen aún más en la depresión, especialmente si las cifras de desempleo suben de modo considerable, los votantes de centro comenzarán a abandonarlo. Ambos resultados negativos son posibles, muy posibles. Y si cualquiera de ellos ocurre, sobre todo si ambos ocurren, todas las políticas de cambio social de Obama se irán por el caño. Y Cheney habrá ganado, sin meter las manos. Por supuesto, también es posible que en los frentes de Medio Oriente y el económico, los resultados sean un tanto ambiguos —ni un gran éxito ni la catástrofe obvia. En tal caso, podemos obtener cambios sociales graduales, pero a lo sumo en versiones diluidas. Esto porque al situarse en el centro y no a la izquierda o por lo menos en el centroizquierda, las tácticas de Obama ya cedieron una buena parte de las exigencias desde el principio. La política es un negocio rudo. También es algo más. Su asesor político cercano, David Axelrod, reconoció hace poco algunas de estas posibilidades negativas. Le dijo al *New York Times* que Obama estaba ‘deseoso de jugársela con el pueblo estadounidense’. Y después añadió, ‘pienso que también sabe que en ocasiones uno prevalece en la argumentación y a veces no’. Cuando se le sugirió a Axelrod que la paciencia de los estadounidenses podría no durar mucho, admitió: ‘Eso puede ser. La política es un negocio volátil.’” (**Sociólogo y presidente de la Comisión Gulbenkian para la restauración de las ciencias sociales (EUA)**; *La Jornada* —México, 6-06)

✓ **FRANK GONZÁLEZ GARCÍA: MEDIO SIGLO DE PRENSA LATINA**

* “El 16 de junio de 1959 nació Prensa Latina decidida a incursionar en los flujos informativos internacionales con una visión del mundo diferente a la de los monopolios mediáticos de entonces, a pesar de la desventaja en recursos financieros y tecnológicos respecto a sus adversarios. La cobertura del acontecer noticioso latinoamericano y en especial del proyecto emancipador cubano, fueron prioridades de la agencia que tuvo en el líder de la Revolución, Fidel Castro, y en el Comandante Ernesto Che Guevara a sus principales impulsores y en el periodista argentino Jorge Ricardo Masetti, a su primer director. Una veintena de periodistas integraron la nómina inicial de la agencia, entre ellos algunos que posteriormente alcanzaron notoriedad internacional como el colombiano Gabriel

García Márquez. (...) El nuevo medio adoptó, en líneas generales, la organización y rutinas productivas de las grandes agencias de noticias internacionales, pero se propuso un cambio radical en la cultura profesional de sus periodistas, destinados 'a hacer la revolución en el periodismo de Latinoamérica', como señalaba Masetti. Prensa Latina se distanció desde el principio de los mitos de la prensa burguesa, al anunciar abiertamente su compromiso político con la causa revolucionaria, sin renunciar al rigor profesional que demandaba su misión. El propio Masetti se encargó de ubicar la intencionalidad editorial de la agencia en lo más avanzado del pensamiento latinoamericano de aquella época, al afirmar que 'en lo ideológico somos martianos'. (...) 'Surgimos al surgir la revolución cubana...Nacimos en Cuba porque en Cuba nació la revolución de Latinoamérica', apuntaba Masetti. (...) Durante su primer medio siglo de existencia, Prensa Latina no sólo logró sobrevivir sorteando obstáculos, algunos de los cuales parecían insuperables, sino también fue capaz de conquistar un espacio propio en los flujos informativos internacionales, sin renunciar a sus principios fundacionales ni a su compromiso con la búsqueda permanente de la verdad, como valor supremo del periodismo revolucionario proclamado por Masetti y sus compañeros." (Presidente de Prensa Latina - Cuba)

P O L Í T I C A

✓ GARRÉ PROHIBIÓ HONORES A MILITAR DE LA DICTADURA

* "La ministra de Defensa, Nilda Garré, ordenó no brindar honores militares a un represor que falleció la semana pasada en Salta. Se trata del general retirado Rodolfo Wehner, acusado de crímenes de lesa humanidad durante la dictadura. Tras la decisión de la funcionaria, renunció el jefe de la Quinta Brigada de Montaña en Salta, Jorge Altieri, quien se desempeñaba en ese cargo desde el 9 de febrero pasado. Tras conocerse la muerte de Wehner, el jefe del Ejército en Salta decidió brindarle los honores militares reglamentarios. Para ello Altieri ordenó que se levantara una capilla ardiente en las instalaciones del Regimiento de Caballería 5, pero esa determinación chocó con una contraorden directa de la ministra Garré, quien ordenó que se suspendiera cualquier ceremonia o acto relacionado con el militar fallecido." (*Crítica de la Argentina* - Argentina, 9-06)

✓ ENCONTRARON ARCHIVO DE INTELIGENCIA DE LA POLICÍA SANTAFESINA

* "Una fiscal recuperó el material de inteligencia de la policía de Santa Fe elaborado antes y durante el terrorismo de Estado. Hay seguimientos a dirigentes políticos y pruebas de detenciones de personas que luego desaparecieron. (...) La clausura del periódico Estrella de Cañada de Gómez y la detención de su director por publicar una caricatura de Jorge Rafael Videla y los seguimientos a organismos de derechos humanos a raíz de la visita de la Comisión

Interamericana de Derechos Humanos también fueron registrados por la policía santafesina.” (*Página 12* - Argentina, 12-06)

✓ MURIÓ ALMIRÓN, EX JEFE DE LA TRIPLE A

* “El ex subcomisario de la policía Eduardo Almirón, uno de los jefes de la organización paramilitar Alianza Anticomunista Argentina (Triple A), falleció en un hospital de Buenos Aires tras pasar más de un año detenido acusado de haber cometido crímenes de lesa humanidad. La oficina de prensa de la Secretaría de Derechos Humanos confirmó el deceso de Almirón, de 73 años, que según algunos trascendidos periodísticos se habría producido el pasado viernes pero que recién trascendió ayer. Almirón había sido extraditado de España en marzo del año pasado acusado por varios atentados en los que murieron, entre otros, el entonces diputado Rodolfo Ortega Peña, el ex jefe de la policía bonaerense y militante peronista Julio Troxler, el profesor universitario e intelectual Silvio Frondizi (hermano del ex presidente Arturo Frondizi) y un amigo de éste Luis Mendiburu.” (*La Voz del Interior* –Argentina, 12-06)

✓ HILDA MOLINA

* “Cuba ha autorizado a la médica disidente Hilda Molina a viajar a Argentina para reunirse con su familia después de 15 años, poniendo fin a un caso que tensó en el pasado las relaciones entre los dos países. La neurocirujana cubana de 66 años partirá hacia Buenos Aires el sábado, una década y media después de pelearse con el entonces presidente Fidel Castro y criticar el sistema de salud pública de la isla, según ha dicho. ‘Ella cuenta con el pasaporte otorgado por las autoridades cubanas y también la autorización para salir del país con destino a la Argentina’, dijo la presidenta argentina, Cristina Fernández, a periodistas. Molina dijo a Reuters que el viernes, cuando se disponía a ir a misa, recibió una llamada del servicio de inmigración pidiéndole que se pasara a recoger inmediatamente su permiso de salida. (...) Su madre de 90 años fue autorizada a viajar a Argentina el año pasado. Molina dijo que su permiso de salida tiene una validez de tres meses, pero que podría prorrogarlo según la situación de salud de su madre. La médica dijo que desea regresar a Cuba. (...) Molina fue la directora del estatal Centro Internacional de Restauración Neurológica de La Habana, una de las instituciones modelo del sistema de salud pública cubano. Según explicó, su ruptura con Castro se debió a su oposición a las investigaciones con células madre y a sus críticas de que el Centro estaba convirtiéndose en una clínica para extranjeros. Ella dice que renunció, pero Fidel Castro dijo el año pasado que fue destituida porque en la década de 1990, en medio de la crisis pos soviética, aspiraba a ‘convertirse en propietaria de la institución’. Molina fue diputada del Parlamento cubano y recibió durante su carrera algunas de las máximas condecoraciones de Cuba, como distinciones del Ministerio del Interior.” (*Swissinfo* –Suiza, 13-06)

✓ OIT

* “Con un discurso aplaudido en varias ocasiones, la presidenta Cristina Fernández de Kirchner defendió ayer el modelo económico argentino con fuerte presencia del Estado ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT). A su vez, propuso que este organismo integre el G-20, cuya próxima reunión será en setiembre, en EUA. En Ginebra (Suiza), donde participó de la Asamblea Anual de la OIT, la jefa del Estado aseguró que desde 2003, ‘hemos incorporado a dos millones de personas a los beneficios laborales’. En tanto agregó que, ante la crisis, la clave es ‘mantener el vínculo entre producción y trabajo’. (...) También enfatizó que Argentina ‘es uno de los once países, de los 44 testeados por la OIT, en el que en el primer trimestre no ha crecido la desocupación merced a su robusto mercado interno y a una inteligente política de defender el trabajo nacional’, subrayó. La mandataria también remarcó como otras de las políticas ‘clave’ la estatización de los fondos de jubilaciones y pensiones. Al respecto, subrayó la utilización de fondos de la ANSeS destinados a socorrer la multinacional automotriz General Motors, a cambio de asegurar las fuentes de trabajo. Ante el aplauso de los delegados, defendió que la OIT participe ‘de las reuniones del G-20, porque aquí están los trabajadores y los empresarios, que son los que nos van a ayudar a salir de la crisis’. ‘Esta gran crisis fue por un Estado ausente, que no controló ni a bancos de inversión, ni al capital financiero y afectando el funcionamiento de la economía real’, enfatizó. (...) La presidenta Cristina Fernández de Kirchner calificó ayer de “sumamente positiva” la reunión que mantuvo (...) con la Secretaria de Trabajo de los Estados Unidos, Hilda Solís. (...) Según relató, en esa reunión, que se desarrolló en el hotel Four Seasons de Ginebra, la mandataria argentina reiteró a Solís su pedido para que se sume a la Organización Internacional del Trabajo a las reuniones del G-20, tal como había adelantado en su discurso ante la asamblea general de la OIT. (...) Cristina precisó además que en la reunión, Hilda Solís reveló que después de escuchar su discurso ante la OIT, se comunicó con el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, para informarle del pedido formulado por la presidenta argentina en la asamblea de esa organización, que se desarrolló en Ginebra, Suiza.” (*Diario de Cuyo* –Argentina, 16-06)

E C O N O M Í A

✓ MEDIDAS ANTIFUGA

* “El Banco Central prohibió a bancos y casas de cambio operar con paraísos fiscales para la compra y venta de acciones y títulos públicos. También estableció un control previo para los que quieran adquirir divisas en el mercado local por parte de inversores radicados en plazas *off-shore*. De esta manera, se termina por cerrar el cerco que colocó la Comisión Nacional de Valores (CNV) a las compañías inversoras locales. La iniciativa elimina la posibilidad de triangular la fuga de capitales a través de mercados inscriptos en la lista de refugios societarios que publica la Unidad de Información Financiera (UIF). La norma de

la CNV fue ratificada y publicada ayer en el Boletín Oficial, mientras que el organismo monetario extendió la limitación a todo el universo de entidades financieras. Según cifras de la Dirección de Cuentas Internacionales, los fondos argentinos en el exterior superan los 140.000 millones. Las autoridades insisten en que las sociedades anónimas financieras de inversión (SAFI) uruguayas son las principales receptoras de la fuga local de divisas. Desde el gobierno de Uruguay afirmaron a *Página/12* que existe el compromiso de eliminarlas en 2010, además de medidas para desincentivar la llegada de capitales especulativos.” (*Página 12* - Argentina, 15-06)

✓ CRÉDITO HIPOTECARIO

* “El Gobierno lanzó una nueva línea de créditos hipotecarios para la vivienda única de la clase media, que será financiada con fondos de la ANSES, con tasa fija desde 10%, plazos de hasta 20 años y montos de hasta \$ 300.000. ‘El crédito para tu casa’, destinado a la construcción, ampliación, terminación y adquisición de vivienda nueva o usada, fue lanzado por la presidenta Cristina Fernández Kirchner, que dijo que a partir de ahora muchos argentinos podrán acceder al sueño de la casa propia. El programa pone como condición para la adquisición de viviendas de hasta 120 metros cuadrados, un ingreso mínimo familiar de \$ 2.000. En la sede del Banco Hipotecario, única entidad que otorgará los créditos a partir de hoy, la jefa de Estado señaló que, además del acceso a la vivienda, el plan tendrá un impacto importante en el mercado de trabajo.” (*La Gaceta* –Argentina, 27-05)

✓ GAS: SUBEN EL PISO PARA LOS RECARGOS TARIFARIOS

* “El Gobierno nacional decidió aumentar el piso de consumo anual que se emplea para el cobro de la carga tarifaria en el gas natural distribuido por red, con lo que quedarán excluidos del pago alrededor de 5,4 millones de hogares de todo el país, anunció anoche el ministro de Planificación, Julio De Vido. En una conferencia de prensa brindada en Casa de Gobierno luego de mantener una reunión con la presidenta Cristina Fernández de Kirchner, De Vido puso como ejemplo el piso vigente en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, que de esta forma pasará de 1.000 metros cúbicos anuales a 1.500 metros cúbicos. Al argumentar la decisión, el ministro dijo que ‘debido a que los precios actuales de los combustibles son menores a los vigentes al momento de la implementación del cargo en noviembre de 2008’, la presidenta Cristina Fernández de Kirchner instruyó a su cartera a ‘elevar entre el 1 de mayo y el 31 de agosto, los techos de consumo anual de gas a fin de excluir del cargo a más hogares de clase media’.” (Telam, 4-06)

✓ APRUEBAN PRÉSTAMOS DEL BANCO MUNDIAL

* “El Banco Mundial dijo el martes que aprobó préstamos para Argentina por más de 4.000 millones de dólares, destinados a asegurar el crecimiento a largo plazo del país en el marco de la crisis internacional. En un comunicado, la ins-

titución detalló que había acordado con la nación un programa estratégico por 3.300 millones de dólares hasta el 2012, de los cuales 450 millones serán destinados a programas sociales. (...) La entidad también aprobó otros 840 millones de dólares para sanear un río contaminado en Buenos Aires, que cruza numerosas barriadas pobres y afecta a unos 3,5 millones de habitantes. Es 'el problema ambiental más visible del país', dijo el Banco Mundial. El ministro de Economía de Argentina, Carlos Fernández, dijo que el país buscará más préstamos del organismo." (Reuters, 9-06)

✓ FÁBRICAS RECUPERADAS

* "El Gobierno evalúa modificar la ley de quiebras para facilitar que los trabajadores asuman el control de las compañías en extinción. La presidenta Cristina Kirchner se comprometió ayer, en medio de la campaña electoral, a estudiar esta reforma, impulsada por el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas (MNFR), una asociación que agrupa a cooperativas de trabajadores. La intención oficial de darle impulso a esta iniciativa había sido deslizada por el ex presidente y candidato a diputado bonaerense Néstor Kirchner esta misma semana, en un acto de campaña. De prosperar, será el segundo intento por introducir esta modificación a la ley 24.522. Hace casi cinco años, el primero naufragó en el Senado luego de haber sido aprobado por la Cámara de Diputados. (...) La crisis global fue el golpe de gracia para muchas pequeñas y medianas empresas. Sus dueños bajaron las persianas, pero los trabajadores se asociaron en cooperativas para mantener la fuente de trabajo. En los últimos 6 meses, 10 nuevas cooperativas de fábricas recuperadas se matricularon en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Inanes), que depende del Ministerio de Desarrollo Social. Desde abril, otras 33 fábricas en conflicto dan sus primeros pasos en la autogestión, asesoradas por las ONG Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas (MNFR) y La Base. (...) Esta semana, durante una recorrida por una curtiembre administrada también por una cooperativa de trabajadores, el candidato dijo que 'no se necesita ser un genio o recibirse en Harvard para administrar'. Luego llegó una frase con tono crítico y rupturista: 'Se terminó la época en que los empresarios vaciaban las fábricas, vendían el patrimonio, cuidaban sus cuentas personales y dejaban a los trabajadores en la calle'. Y agregó que iba a escuchar las propuesta de los trabajadores para modificar la ley de quiebras, una ley 'hecha en los 90' que, según consideró, perjudica a los que quieren salvar emprendimientos productivos. La defensa del empleo es una de las banderas que el kirchnerismo enarboló con más ímpetu en esta crisis. Ahora la introdujo de lleno en la campaña. Basta, si no, el elogio que Néstor Kirchner le dejó a Carlos Heller, candidato del oficialismo en la Capital: 'Es un filósofo de la recuperación de fábricas en la Argentina'." (*La Nación* - Argentina, 13-06)

✓ BODEN 2012

* “En el Palacio de Hacienda celebraron hoy la noticia de que la mayoría de los tenedores del Boden 2012 decidieran mantener sus papeles a la espera del vencimiento pautado para el 3 de agosto, dado que casi el 2% de estos aceptó participar de la licitación por un pago anticipado. De los US\$ 2.251 millones, la Secretaría de Finanzas recibió propuestas por apenas 44 millones de dólares, de las cuales aceptó posturas por US\$ 33.700 millones, con un descuento promedio de 1,86%. El escaso número de ofertas recibidas fue considerado en Economía como una muestra más de que el mercado confía en la capacidad de pago de la Argentina. ‘Esto fundamenta un marco de expectativas de mercado muy positivo respecto del cumplimiento por parte de la República de sus compromisos financieros de corto plazo’, señaló un comunicado del Palacio de Hacienda. El Gobierno lanzó esta operación con el fin de demostrar que luego de la elección el país no tendrá inconvenientes en honrar sus vencimientos.” (*El Cronista Comercial* - Argentina, 13-06)

✓ EXTIENDEN EL RÉGIMEN DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES

* “El régimen de promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura seguirá vigente, según anunció ayer la presidenta de la Nación, Cristina Fernández de Kirchner. El cupo fiscal se mantendrá en 1.200 millones de pesos al año, de los cuales 200 millones, como mínimo, deberán ser asignados a pequeñas y medianas empresas. Pese a que el régimen se presenta como un incentivo principalmente a proyectos con fuerte incidencia en la creación de empleo, algunos especialistas, como Daniel Azpiazu (FLACSO), han cuestionado que la distribución de los beneficios, desde 2004 a la fecha, les haya permitido sacar ventaja a las grandes firmas, promoviendo una mayor concentración industrial. Débora Giorgi, ministra de la Producción, defendió el instrumento como una demostración de ‘la continuidad de una política exitosa, una herramienta que impulsa la inversión y busca apuntalar el proceso de inversión productiva’. La presidenta de la Nación subrayó que la inversión había alcanzado una proporción del 23 por ciento respecto del producto bruto el año pasado, una cifra récord. Pero remarcó, en especial, ‘el 10,1 por ciento de inversión en maquinaria y equipos de capital, la marca más importante desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial’. ‘Cuando algunos están hablando de que la caída de importaciones tiene que ver con la caída de compras de maquinarias, en realidad se está hablando de algo que no se conoce’, señaló.” (*Página 12* - Argentina, 17-06)

I N D I C E S**✓ IPC**

* “Con respecto a diciembre de 2008, el nivel general tuvo una variación de 2,3%, y acusó una desaceleración a la mitad en comparación con la detectada

en mayo del año anterior. Los bienes, que representan un 62% de la canasta, tuvieron una variación de 0,3% mientras que los servicios, que representan el restante 38% tuvieron una variación de 0,5%, con respecto al mes anterior. La desaceleración de la inflación era esperada por el consenso del mercado, por efecto del debilitamiento de la demanda, tanto interna como más aun del resto del mundo, pero eso no evitó que se mantuviera una brecha entre 2 y 3 a 1 respecto de las mediciones privadas. Según los cálculos de economistas y consultoras privadas, la inflación real del mes de mayo se ubicó entre 0,8 y 1,0%, en un desaceleramiento del aumento de los precios por la caída de la actividad y el consumo. El Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) acusó un aumento levemente superior al de los minoristas, con "Productos Nacionales" que lo hicieron 0,4%, como el promedio general, 0,7% en los "Manufacturados y Energía Eléctrica" y baja de 0,7% en los "Productos Primarios". Además, el INDEC dio cuenta que los "Productos Agropecuarios" bajaron 2,7%, debido a las caídas de 4,4% en los "Productos Ganaderos" y la suba de 0,6% en los "Productos Agrícolas" . (Infobae - Argentina, 10-06)

✓ DESEMPLEO

* "La desocupación bajó 1,2 puntos porcentuales en el Gran Buenos Aires, mientras que el total nacional se mantuvo al término del primer trimestre en el 8,4 por ciento, similar registro al de enero-marzo de 2008, informó hoy el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Entre el primer trimestre de este año e igual período de 2008, la economía en su conjunto creció el 2,3 por ciento, según cifras del INDEC. En este marco, la desocupación del Gran Buenos Aires, pasó del 9,9 por ciento en enero-marzo del 2008, al 8,7 en el primer trimestre de este año. En contrapartida, la desocupación aumentó 1,2 puntos porcentuales en la Ciudad de Buenos Aires al quedar en el 7,8 por ciento. Las ciudades con menor tasa de desocupación resultaron Formosa, con el 2,0 por ciento, y Río Gallegos y San Luis, ambas con el 2,7 por ciento. (...)En tanto, en la región de Cuyo registró una suba, ya que pasó del 4,9 en 2008 al 5,8 este año, a pesar de que en San Luis continuó en baja la tasa de desempleo. En la Patagonia el índice aumentó al 7,2 por ciento desde el 6,1 por ciento, con una fuerte suba en Neuquén que alcanzó al 7,2 por ciento." (El Argentino - Argentina, 13-06)

E M P R E S A S

✓ GENERAL MOTORS

* "La automotriz General Motors (GM), ícono del poderío industrial de EUA y la mayor compañía en su tipo del mundo durante 77 años, declaró ayer la mayor quiebra industrial de la historia de ese país. Luego, el presidente Barack Obama anunció un plan de reestructuración -en la práctica, una estatización parcial- y justificó la intervención del gobierno como un modo de 'proteger el dinero de los consumidores estadounidenses'. (...) En un discurso televisado a

todo el país, Obama indicó que el gobierno aportará otros US\$ 30.000 millones a GM -que se suman a los US\$ 20 mil millones que ya gastó-, por lo que, a cambio, el estado tendrá el 60% de las acciones de la compañía. El resto de los papeles quedará dividido del siguiente modo: el sindicato se quedará con 17,5%, el gobierno de Canadá con 12,5% y los accionistas con 10%. (...) La filial argentina de General Motors quedó desde ayer suspendida en el limbo: su titular, Edgar Lourencon, confirmó que pasará a formar parte de la 'nueva' GM de Estados Unidos que surgirá tras la reestructuración. Pero como ese proceso podría demorar como mínimo entre dos y tres meses, durante ese lapso GM de Argentina tendrá un dueño que, a su vez, estará intervenido por la Justicia y el Poder Ejecutivo de Estados Unidos. (...) Lourencon admitió ayer que la filial argentina no recibe asistencia del exterior. Más bien la genera: según el ejecutivo, entre Argentina y Brasil le aportaron a GM el 60% de los 1.300 millones de dólares que ganó la automotriz en toda América Latina durante 2008. 'No contamos con apoyo de nuestra casa matriz. Somos autosuficientes', dijo." (*Clarín* - Argentina, 2-06)

* "La presidenta Cristina Fernández de Kirchner anunció (...) un préstamo de estímulo productivo por 70 millones de dólares a la filial argentina del fabricante automotor General Motors (GM), que entró en proceso de quiebra en Estados Unidos. 'La ANSES (Administración Nacional de Seguridad Social) coloca 70 millones de dólares (en GM) que van a ser garantizados con una hipoteca', precisó la mandataria en un acto en la planta de la empresa en la ciudad de Rosario, a 300 km al norte de Buenos Aires. Kirchner sostuvo que 'estamos firmando un contrato de préstamo y no vamos tan lejos con una compra de acciones como lo hizo (el presidente de EUA, Barack) Obama', en la operación de rescate de la casa matriz de General Motors. La ayuda financiera del Estado a la filial de GM servirá para 'financiar en un 58% el proyecto BIBA', que calificó de 'uno de los grandes desafíos que será fabricar un auto enteramente argentino'." (AFP, 4-06)

✓ **EDESUR "PRIMERO DEBE INVERTIR"**

* "El ministro de Planificación Federal, Julio De Vido, justificó esta mañana la medida oficial para impedir que la empresa Edesur distribuya dividendos de hasta 65 millones de pesos entre sus accionistas. (...) El funcionario nacional sostuvo que el Ente Nacional Regulador de Electricidad (ENRE) frenó el reparto de las ganancias porque la empresa 'no realizó todas las inversiones que satisfacen al organismo para mantener la red eléctrica en condiciones'. 'Antes de distribuir las ganancias, hagan las inversiones necesarias para que la red esté en condiciones para encarar las duras exigencias durante el verano y el invierno; porque el consumo de energía y gas no ha bajado', sostuvo. De Vido explicó que Edesur es una compañía que explota una concesión del Estado en el sur de la Capital Federal y en el Conurbano bonaerense y, en tal sentido, insistió con que la firma no cumplió con todo el cronograma de inversiones previsto en el vigente contrato." (*Infobae* - Argentina, 3-06)

✓ EMBARGO A CARGILL POR EVASIÓN

* “El gobierno santafesino logró, a través de la Justicia, trabar un embargo sobre las cuentas corrientes de la empresa Cargill por presunta evasión impositiva. El embargo sobre la multinacional cerealera se justificó en unos 800.000 metros cuadrados de construcciones que, según el gobierno santafesino, la empresa tiene sin declarar y por las que adeudaría 575.000 pesos de pagos del impuesto inmobiliario. (...) ‘Esta empresa no declaró 140.000 metros cuadrados en la planta de Puerto General San Martín. Esta firma facturó, según los balances de 2008 que revisamos, 21.000 millones de pesos, un 25 por ciento más que el presupuesto de gastos de la provincia’, dijo Teresa Beren, subsecretaria de Ingresos Públicos de la provincia. Beren destacó además que había otras presuntas irregularidades de parte de la empresa en otros tributos, como Ingresos Brutos. ‘En diciembre pasado se detectó que esta empresa aparece exenta en el pago de Ingresos Brutos en las 24 jurisdicciones del país’, puntualizó.” (*La Nación* - Argentina, 8-06)

C A M P O

✓ EXTIENDEN AYUDA A TAMBEROS

* “El Gobierno dispuso ayer extender el alcance de las compensaciones a los tamberos, volcando un 50 por ciento más en recursos al sector, hasta 45 millones de pesos para unos 9.000 establecimientos. La decisión se adoptó luego de una extensa reunión que mantuvieron representantes de esa industria junto con la ministra de Producción, Débora Giorgi, y el secretario de Agricultura, Carlos Cheppi, en el Palacio de Hacienda. El acta-acuerdo permite a los tambos que produzcan hasta 6.000 litros de leche por día -antes el límite era de 3000 litros- cobrar las compensaciones de diez centavos por litro en el tramo de los primeros 3.000. Este beneficio alcanza al 90 por ciento de los tamberos.” (*Página 12* - Argentina, 3-06)

M E R C O S U R

✓ RECLAMO CONTRA VENEZUELA

* “La Unión Industrial Argentina afirmó en un comunicado que ‘atento a las reiteradas acciones que han implicado la estatización de empresas de capitales de origen Mercosur en la República Bolivariana de Venezuela, la Junta Directiva de la Unión Industrial Argentina solicita a las autoridades argentinas rever la decisión de incorporar a Venezuela como miembro pleno de dicho mercado común’. Según el criterio de la UIA, ‘las decisiones sistemáticamente adoptadas por el Gobierno venezolano son contrarias a estas condiciones’ y ponen en riesgo ‘el proceso de integración regional’.” (*El Argentino* - Argentina, 27-05)

* “La presidenta Cristina Kirchner criticó hoy al *holding* Techint por no haber depositado en la Argentina los 400 millones de dólares que ya cobró por la estatización de una de sus empresas en Venezuela. ‘Todos saben las gestiones que hizo esta Presidenta, que permitió a esa empresa obtener la bonita suma de 1.970 millones de dólares por el 60 por ciento de la empresa estatizada (Sidor)’, recordó la jefa de Estado en un acto en Berazategui. (...) ‘Nos hubiera gustado que, dentro de la libertad que cada uno tiene, los primeros 400 millones de dólares que le depositaron lo hubiesen traído a la Argentina’, disparó la jefa de Estado al inaugurar siete nuevas industrias en Berazategui.” (*Diario Uno* –Argentina, 27-05)

* “‘Venezuela asigna una altísima prioridad estratégica a la integración suramericana y al tratamiento en condiciones de absoluta igualdad a todos nuestros países hermanos, sin que haya cabida, en ningún caso, a discriminaciones ni privilegios’. En el caso de Techint, se garantiza una justa y pronta indemnización por esos activos ‘tras haber sido injusta y fraudulentamente privatizados durante la larga y triste noche neoliberal’, afirmó el canciller Nicolás Maduro”. (Reuters, 27-05)

S O C I E D A D

✓ DÍA MUNDIAL CONTRA EL TRABAJO INFANTIL

* “De acuerdo con cifras oficiales, 456 mil niños son víctimas del trabajo infantil en la Argentina y al menos 218 millones lo padecen en todo el mundo. La cifra fue recordada por organizaciones sociales, en relación con el Día Mundial contra el Trabajo Infantil, que se celebra hoy. La fecha fue instituida en 2002 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el objetivo de este año es lograr ‘concientizar acerca de la magnitud del tema, mediante la sensibilización y la promoción de acciones tendientes a combatirlo’. El Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Estibadores (RENATRE) remarcó que es preciso hacer cumplir y respetar la ley 26.390, que prohíbe el trabajo de todos aquellos menores de quince años. ‘El trabajo infantil es una realidad mundial que debe ser combatida; emprender esta batalla es responsabilidad de estados, instituciones y organismos, como el RENATRE, que desde la Argentina lucha por la erradicación de este flagelo’, indicó la institución a través de un comunicado.” (*Página 12* - Argentina, 12-06)

J U S T I C I A

✓ FALLO A FAVOR DE EX COMBATIENTES

* “La jueza federal de Río Grande, Lillian Herraéz, catalogó como ‘delitos de lesa humanidad’ de carácter ‘imprescriptible’ las torturas que ex combatientes

sufrieron por parte de sus superiores en 1982, durante la Guerra de Malvinas. La resolución de la magistrada de Tierra del Fuego, que data de finales de marzo pero fue dada a conocer este martes, califica a 'los delitos traídos en análisis como delitos de lesa humanidad. Por consiguiente imprescriptibles'. 'Un acto inhumano cometido contra una sola persona podría constituir un crimen contra la humanidad y de lesa humanidad, si se situara dentro de un sistema o se ejecuta según un plan, o si presenta un carácter repetitivo que no deja ninguna duda sobre las intenciones de su autor', consideró Herráez en su fallo. (...) La causa judicial, que hoy tiene 70 imputados, se inició en abril de 2007 cuando el entonces subsecretario de Derechos Humanos de Corrientes, Pablo Vassel, presentó ante el Juzgado Federal de esa provincia los primeros 23 testimonios de soldados correntinos que denunciaban todo tipo de vejámenes de parte de algunos de sus superiores." (*Crítica de la Argentina* - Argentina, 9-06)

I N T E R N A C I O N A L E S

✓ ASUME UN MODERADO FMLN EN EL SALVADOR

* "El nuevo presidente de El Salvador, Mauricio Funes Cartagena, proclamó al asumir al frente del primer gobierno progresista de este país: 'Es nuestro turno y es nuestra responsabilidad'. Anunció: 'Vamos a construir un nuevo proyecto de nación, a transformarnos para dejar de ser este pequeño país que se convirtió en un gigante de la desigualdad. Tenemos que recuperar el tiempo perdido'. En el discurso inaugural anunció también que la reanudación de relaciones diplomáticas con Cuba será inmediata. El aviso fue saludado con estruendo por el auditorio lleno y por el vicepresidente cubano Esteban Lazo quien, emocionado, aplaudió de pie. (...) Al cambio de poderes, que muchos protagonistas definen como histórico, dos presidentes de países que son referencia obligada para el nuevo gobierno de Funes, Venezuela y Nicaragua, marcaron su distancia con su inasistencia a la ceremonia inaugural, pese a que sus visitas estaban confirmadas hasta horas de la madrugada. El presidente de Nicaragua, Daniel Ortega, voló de Managua a San Salvador cuando la transición ya había concluido y asistió por la tarde a la celebración popular que el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) había organizado para su militancia en el estadio Cuscatlán. (...) Horas antes, las conjeturas se desataron en torno a la ausencia de Chávez y Ortega por la postura que Funes ha preferido asumir, en el extremo más moderado dentro del diverso abanico de la nueva tendencia progresista que ha avanzado en América latina, en la que ya sólo México y Colombia, con gobiernos abiertamente conservadores, permanecen al margen. Sobre esta geometría política entre los 'radicales' y los 'moderados' de la ascendente izquierda latinoamericana que se maneja en los medios convencionales, Funes dijo: 'dos líderes que tuvieron un fuerte contenido simbólico en mi campaña fueron Barack Obama y Luiz Inacio Lula da Silva, mi amigo. Cuando mis adversarios intentaron descalificarnos a mí y a mi partido, el FMLN, buscamos en sus ejemplos la prueba de que líderes renovadores, en lugar de ser una

amenaza, significan un camino nuevo y seguro para sus pueblos'. Tampoco llegó el presidente Evo Morales, de Bolivia, pero éste había anunciado con días de anticipación que por problemas de agenda no podría venir. (...) Mauricio Funes inició su jornada con una visita a la cripta debajo de la Catedral Metropolitana donde está enterrado el arzobispo Oscar Arnulfo Romero, asesinado por sicarios ligados al gobierno en 1980. (...) Ése fue el único gesto que hizo el presidente hacia su gran tema pendiente, la agenda de los derechos humanos, sobre la cual ha reiterado que no abrirá el capítulo de la amnistía decretada para los perpetradores de crímenes de guerra como parte de los acuerdos de paz de 1992." (*La Jornada* -México, 2-06)

✓ DEJA SIN EFECTO LA OEA EXPULSIÓN DE CUBA

* "La trigésimo novena asamblea general de la Organización de Estados Americanos (OEA) dejó hoy sin efecto por aclamación la resolución que expulsó a Cuba del organismo en 1962 en Punta del Este, Uruguay. El texto fue inicialmente acordado por un grupo especial de 10 cancilleres y presentado a los delegados de los 34 países miembros por la titular de esa cartera de Honduras, Patricia Rodas, en la tercera sesión plenaria de esta tarde. El documento comprende dos puntos y el primero establece que la Resolución VI adoptada el 31 de enero de 1962 en la Octava Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores, 'mediante la cual se excluyó al Gobierno de Cuba de su participación en el Sistema Interamericano, queda sin efecto en la Organización de Estados Americanos'. El segundo plantea 'que la participación de Cuba en la OEA será el resultado de un proceso de diálogo iniciado por el Gobierno de Cuba y de conformidad con las prácticas, los propósitos y principios de la OEA'. En sus considerandos la resolución asegura reconocer el interés compartido en la plena participación de todos los estados miembro y el deseo de los cancilleres de establecer un marco amplio y revitalizado de cooperación en las relaciones hemisféricas. Según el documento, ese espíritu de apertura caracterizó la pasada V Cumbre de las Américas, celebrada en Puerto España. Tras la aprobación por aclamación de la resolución, el presidente de Honduras, Manuel Zelaya, la canciller Rodas y los de Chile, Argentina, Brasil y otros se congratularon por la decisión y coincidieron en calificarla de una rectificación sabia e histórica." (*Prensa Latina* -Cuba, 3-06)

* "El canciller argentino Jorge Taiana aseguró este mediodía desde Honduras, donde participa de la 39 Asamblea General de la OEA (Organización de Estados Americanos), al ser consultado luego de la reunión reservada de los cancilleres en la que Argentina fue miembro activo del Grupo de los 11 que redactó finalmente el proyecto de Resolución que deja sin efecto la exclusión de Cuba en el sistema interamericano de 1962, que 'hoy es un día histórico. Hemos terminado con un anacronismo y una injusticia. Después de mucho esfuerzo, y cuando muchos creían que no había posibilidades de éxito, seguimos trabajando en la búsqueda de consenso y logramos esta resolución histórica'. 'Estamos viviendo una nueva etapa de diálogo y entendimiento entre todos los países del hemisferio', agregó." (*Prensa de la Cancillería argentina*, 3-06)

✓ BRASIL FORTALECE AL FMI

* "El gobierno de Brasil anunció ayer que hará un aporte de 10.000 millones de dólares al Fondo Monetario Internacional. El desembolso se concretará a través de la compra de los nuevos bonos que emitirá el organismo para aumentar su capital prestable, tal como se acordó en la última cumbre del Grupo de los 20. De este modo, Brasil sigue los pasos de China y Rusia, que ya dijeron que tomarán 50.000 millones y 10.000 millones de dólares, respectivamente, de esos mismos títulos. La intención de estos países es fortalecer la posición del grupo que conforman junto a India, conocido como BRIC, por sus iniciales. Son naciones emergentes poderosas que mediante acciones de este tipo se despegan del resto de los países en vías de desarrollo, buscando aumentar su incidencia en la política internacional. El ministro de Hacienda brasileño, Guido Mantega, dejó en claro ese objetivo al formular el anuncio. 'Es un aporte que Brasil hace con parte de sus reservas para que el FMI tenga disponibilidad financiera para ayudar a países emergentes que enfrentan escasez de capital a causa de la crisis internacional', indicó. (...) 'Antes ocurría lo contrario, el FMI era el que prestaba, el que daba socorro a Brasil, cuando era un país menos sólido. Ahora Brasil alcanzó esa solidez, acumuló reservas como para poder ayudar a la comunidad internacional', destacó Mantega. 'Es un paso importante para convertirse en acreedor y no en deudor del FMI', se jactó. La decisión está fundada en razones geopolíticas antes que financieras. Brasil se diferencia del pelotón de naciones emergentes y pasa a jugar en la liga de las potencias. Se acomoda como uno de los países que ponen dinero en el FMI (son 47), no entre los que sacan. El gobierno de Lula pretende ganar influencia en los organismos internacionales, empezando por el propio Fondo, que prepara una nueva reforma de su administración para reconocer mayor poder de voz y voto a los países en ascenso. (...) Brasil tiene reservas por 205.000 millones de dólares. La compra de bonos al Fondo no las reduce, sino que cambia recursos antes invertidos en títulos del tesoro estadounidense por estos otros papeles." (*Página 12* - Argentina, 11-06)

✓ NACIONES UNIDAS SANCIONA A COREA DEL NORTE

* "Corea del Norte anunció que comenzará a enriquecer uranio y -en sus propias palabras- convertirá en armas todo el plutonio que extraiga. Las declaraciones de Pyongyang llegan horas después que Naciones Unidas aprobara una serie de fuertes sanciones contra el país a raíz de sus últimas pruebas nucleares y lanzamientos de misiles a fines de mayo. El viernes, los países miembro del Consejo de Seguridad aprobaron por unanimidad una resolución que endurece y amplía las medidas de bloqueo contra Corea del Norte. La esperanza de Washington es que las medidas llevarán a los norcoreanos a volver a discutir su desarme, aunque funcionarios estadounidenses dijeron ser conscientes de que las sanciones podían causar la reacción contraria. Las autoridades de Corea del Norte advirtieron que considerarán cualquier bloqueo como un acto de guerra." (*BBC Mundo*, 13-06)

✓ DISTENSIÓN EN PERÚ TRAS MASACRE

* "El Gobierno de Perú anunció que pedirá al Congreso la derogación de los dos decretos más polémicos que motivaron los disturbios entre policías e indígenas del pasado día 5 en la norteña ciudad de Bagua en los que murieron 34 personas. El primer ministro peruano, Yehude Simon, que ha viajado a Junín para una reunión negociadora con comunidades indígenas que participan en la protesta, dijo que su Gobierno pedirá al Congreso la derogación definitiva de los decretos legislativos 1090 y 1064, según la agencia oficial Andina. Ambos decretos regulan el uso y explotación de los recursos hídricos y naturales de la selva, incluidos los de gas, petróleo y madera, y son rechazados por los movimientos indígenas por considerarlos lesivos para ellos y porque aseguran que no respetan los mecanismos de consulta legales. (...) El primer ministro de Perú, Yehude Simon, señaló que está dispuesto a pedir 'un millón de veces perdón' por los violentos choques y anunció la creación de una comisión investigadora. En 2008, el presidente peruano promulgó una serie de decretos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre el país suramericano y EUA. Estos decretos regulan la explotación de los recursos forestales e hídricos en la región de la Amazonía, y permiten a compañías extranjeras (entre ellas, Repsol, Perenco o Petrobras) buscar gas y petróleo en tierras que los indígenas consideran suyas desde tiempos ancestrales." (*20 Minutos* -España, 16-06)