

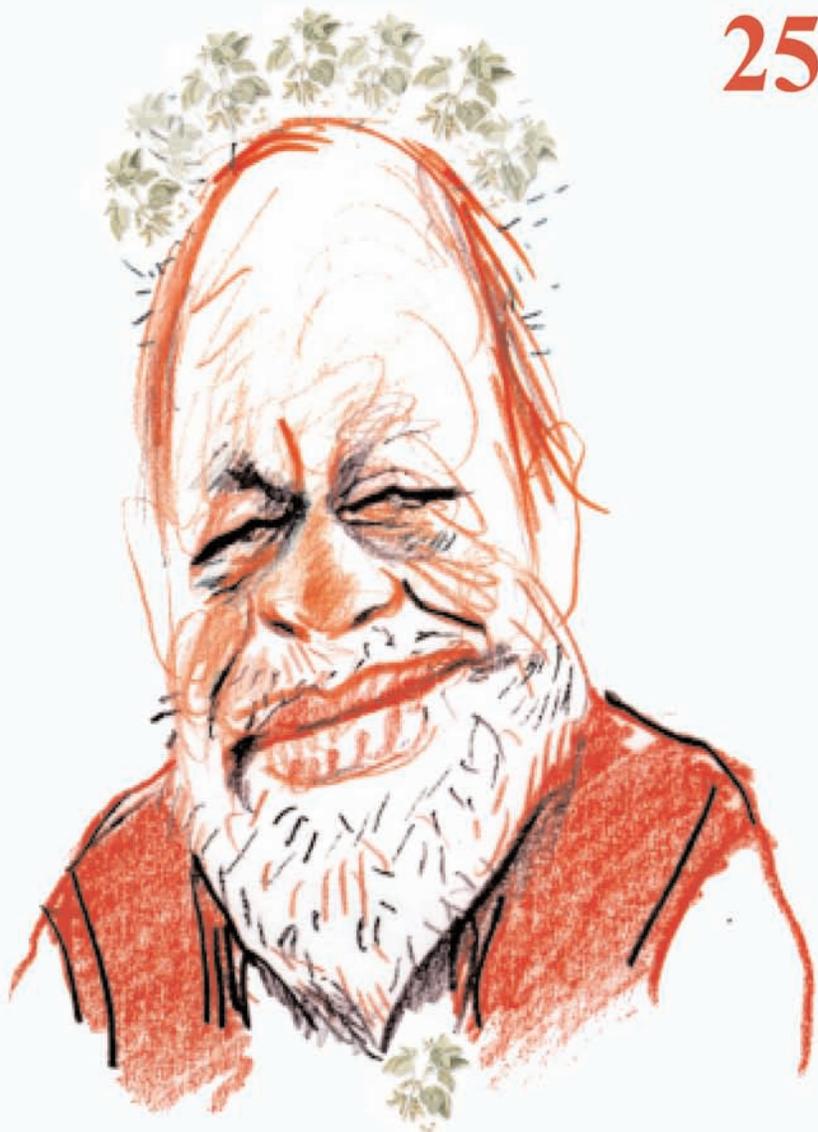
1° de julio al 15 de agosto de 2010

REALIDAD ECONOMICA

# realidad económica

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

## 253



Hugo Bicalardi, presidente de la Sociedad Rural Argentina  
Ilustración de Hernán Gilio Sibat

## Soja y obreros rurales

# CORONACIÓN DE LA INJUSTICIA

**INSTITUTO  
ARGENTINO  
PARA EL  
DESARROLLO  
ECONÓMICO**

**Presidente honorario:**  
Salvador María Lozada

**Presidente:**  
Sergio Carpenter Vallejos

**Vicepresidente:**  
Alfredo T. García

**Secretaria:**  
Lucía Vera

**Prosecretaria:**  
Marisa Duarte

**Tesorero:**  
Eduardo Kanevsky  
**Protesorero:**  
Ricardo Lournagaray

**Vocales Titulares:**  
Roberto Gómez  
Alberto Rosenthal  
Juan Carlos Amigo  
Carlos Zaietz  
Pedro Etchichury  
Daniel Rascovschi  
Horacio Rovelli  
José María Cardo

**Vocales Suplentes:**  
Ariel Slipak  
Flora Losada  
Teresa Herrera  
Alberto Urthiague

**Comisión revisora de cuentas:**  
Enrique Jardel  
Gabriela Vítola

**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](mailto:iade@iade.org.ar)  
[realidadeconomica@iade.org.ar](mailto:realidadeconomica@iade.org.ar)  
<http://www.iade.org.ar>

**ISSN 0325-1926**

 **realidad  
económica**

**Nº 253**  
1º de julio al  
15 de agosto de 2010

**Editor responsable:**  
Instituto Argentino para el  
Desarrollo Económico (IADE)

**Director:**  
Juan Carlos Amigo

**Comité Editorial:**  
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 reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción  
Nacional**

Valor de la suscripción  
8 números/1 año \$250

**Exterior**

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$18  
Suscripción anual (vía aérea) US\$150

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

# SUMARIO

## Estudios agrarios

### ¿Quién produce las cosechas récord? El “boom” sojero y el papel de los obreros rurales en la agricultura pampeana contemporánea

6

*Juan Manuel Villulla*

Este trabajo se propone contribuir al análisis de la composición social de la fuerza de trabajo en el agro pampeano a la luz de los procesos de concentración de la producción, agriculturización y salto tecnológico, desarrollados con particular fuerza durante los últimos veinte años. La hipótesis que organiza este artículo supone que las consecuencias de las políticas “neoliberales” en el agro pampeano incluyeron -como parte de una serie de transformaciones que agudizaron la polarización social del sector- un trastrocamiento de las distintas formas, grados y medidas en que venían aportando su fuerza de trabajo los distintos componentes de la mano de obra agrícola (obreros rurales, trabajadores familiares o “chacare-ros” y contratistas). En este contexto, una lectura superficial de las deficientes esta-



dísticas disponibles, ha redundado en una importante subestimación del papel que cabe en este proceso a la fracción agrícola de los obreros rurales pampeanos, deformando el verdadero mapa social sobre el que se sustenta la producción agrícola de la región. Nos motiva entonces la necesidad de recomponer y hacer visible su rol como los principales productores directos del agro actual, así como destacar los procesos económicos y sociales que durante las últimas décadas han hecho crecer en importancia su aporte a la producción, así como su peso entre los distintos contingentes de la mano de obra vinculada con la actividad.

¿Por qué crecieron los países que crecieron?  
Historias y teorías del crecimiento económico

*Julio Sebares*

20

La proposición liberal dominante, según la cual para crecer es necesario respetar el modelo de libre mercado, es incorrecta. Ningún país, ni siquiera Inglaterra en su momento de ascenso siguió algo parecido al credo liberal sino más bien todo lo contrario. Y los países que comenzaron su industrialización después de la británica, siguieron políticas que difieren del modelo liberal en su organización interna y en sus relaciones económicas con el resto del mundo. Por otra parte, los países que crecieron, muestran grandes diferencias en sus dotaciones de recursos, en sus sistemas políticos y culturales, en sus políticas económicas y en su ubicación geográfica. Pero todos comparten un denominador común: además de los factores de mercado, la geografía, el contexto histórico, en todos los casos de despegue hubo diferentes formas de intervención estatal.

---

Convertibilidad y después

El mercado de trabajo en los distintos patrones  
de crecimiento

*Luis Campos - Mariana L. González - Marcela Sacavini*

48

El artículo se dedica al análisis de la evolución del mercado de trabajo entre los años 2003 y 2009, centrándose sobre la trayectoria del empleo, los resultados de las negociaciones colectivas y el salario real. Se hace particular hincapié en la relación entre el patrón de crecimiento vigente y la dinámica laboral, marcando las rupturas con respecto a la década de convertibilidad. Al mismo tiempo, se discuten las limitaciones propias del patrón de crecimiento vigente y el modo en que repercutieron sobre el mercado de trabajo, aun antes del estallido de la crisis económica internacional.

### La sustentabilidad de la empresa social: la cooperativa Campo de Herrera

*María Isabel Tort - Patricia Lombardo*

82

Las cooperativas de trabajo están destinadas a cumplir un papel importante en la reactivación de la economía y la elevación social, moral y cultural de la población, ya que en ellas el hombre es el factor principal. Las personas que conforman estas cooperativas dejan de ser asalariados para convertirse en asociados de una organización en la que trabajan en común, con iguales derechos y obligaciones, lo cual les posibilita mejorar su nivel de vida y condiciones de trabajo. El objetivo de esta presentación consiste en analizar el proceso evolutivo de una cooperativa de trabajo agropecuario, la cooperativa Campo de Herrera (provincia de Tucumán), poniendo énfasis en las situaciones de crisis atravesadas y en las estrategias implementadas para su sustentabilidad. La información utilizada proviene de fuentes secundarias y entrevistas a informantes calificados. El análisis de la información se centrará sobre la identificación de aquellos momentos críticos que ha afrontado la organización y cómo se ha intentado su superación, teniendo en cuenta que se trata de una empresa de la economía social.

---

## Estado y sociedad

---

### La intervención del Estado argentino en los sectores privatizados de infraestructura e hidrocarburos durante los años noventa: impactos sobre la relación entre el capital y la fuerza de trabajo. Parte 2

*Karina Forcinito*

106

El Estado argentino ha asumido, mediante el derecho, un papel económico y político clave en el proceso de reestructuración de la relación entre el capital y la fuerza de trabajo en el interior de los sectores de infraestructura y la producción de hidrocarburos privatizados durante los años noventa. Ello se evidencia en el análisis de la lógica económico-política que asumió la interacción entre tres componentes regulatorios que influenciaron el comportamiento de las fracciones de clase bajo análisis durante el período de vigencia del plan de convertibilidad (1991-2001). Se trata, en primer lugar, de la regulación laboral instrumentada en el ámbito de los sectores de infraestructura e hidrocarburos privatizados, que funcionó como punta de lanza de la denominada "flexibilización laboral" durante el período. En segundo lugar, las normas que por acción u omisión incidieron sobre el comportamiento del capital en dichas actividades estratégicas, tanto en relación con la fijación de los precios y cantidades producidas, como en lo atinente al control de las prácticas abusivas y actos de concentración de las empresas con dominancia económica. Este último conjunto de regulaciones denominadas activa y antimonopólica se abordan en esta segunda parte (la parte 1 se publicó en el N° 252). El primer tipo de regulaciones está orientado a incidir sobre los niveles de precios, las cantidades producidas y la formación de capital en cada uno de los sectores involucrados; el segundo, a limitar y sancionar las prácticas anticompetitivas de las empresas con dominancia económica que afecten a terceros así como a fiscalizar sus actos de concentración. También, se analiza la interacción entre los tres componentes regulatorios jerarquizados y sus impactos sobre la relación entre el capital y la fuerza de trabajo.

---

IADE  
.....

En resumidas cuentas

1° de julio/15 de agosto de 2010

45 días de noticias

132

---

Galera de corrección  
.....

Hecho en Argentina. Industria y economía,  
1976-2007

DANIEL AZPIAZU Y MARTÍN SCHORR

*Ana Castellani*

156



---

IADE  
.....

Actividades

159

# ¿Quién produce las cosechas récord?

El “boom” sojero y el papel de los obreros rurales en la agricultura pampeana contemporánea

*Juan Manuel Villulla\**

Este trabajo se propone contribuir al análisis de la composición social de la fuerza de trabajo en el agro pampeano a la luz de los procesos de concentración de la producción, agriculturización y salto tecnológico, desarrollados con particular fuerza durante los últimos veinte años. La hipótesis que organiza este artículo supone que las consecuencias de las políticas “neoliberales” en el agro pampeano incluyeron -como parte de una serie de transformaciones que agudizaron la polarización social del sector- un trastocamiento de las distintas formas, grados y medidas en que venían aportando su fuerza de trabajo los distintos componentes de la mano de obra agrícola (obreros rurales, trabajadores familiares o “chacareros” y contratistas). En este contexto, una lectura superficial de las deficientes estadísticas disponibles, ha redundado en una importante subestimación del papel que cabe en este proceso a la fracción agrícola de los obreros rurales pampeanos, deformando el verdadero mapa social sobre el que se sustenta la producción agrícola de la región. Nos motiva entonces la necesidad de recomponer y hacer visible su rol como los principales productores directos del agro actual, así como destacar los procesos económicos y sociales que durante las últimas décadas han hecho crecer en importancia su aporte a la producción, así como su peso entre los distintos contingentes de la mano de obra vinculada con la actividad.

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

## Problemas de los datos y las interpretaciones disponibles

Gran parte de los trabajos que han abordado la cuestión de la mano de obra en el agro pampeano contemporáneo han tomado como fuente de sus análisis los resultados de los censos nacionales agropecuarios.<sup>1</sup> En el **cuadro Nº 1** reproducimos las cifras que se han publicado sobre la mano de obra sobre la base de esa herramienta estadística.

Estos guarismos mostrarían la preeminencia de productores y sus familiares como los principales trabajadores del agro, relegando a un papel auxiliar a los trabajadores asalariados permanentes. Incluso se expresaría un descenso relativo en la cantidad de empleados respecto de productores y familiares. Sin embargo, existen motivos para intentar una

revisión de esta imagen. En primer lugar, hay que tener presente que los asalariados, y por lo tanto el conjunto de la mano de obra, han estado sensiblemente subestimados en términos absolutos por esas herramientas censales, ya que no siempre se contabilizaron los contingentes decisivos de los trabajadores agrícolas: los *trabajadores temporarios*, que son subregistrados por no encontrarse siempre en la explotación en el momento del relevamiento y cuya participación apenas logra estimarse calculando a cuántos hombres equivale la cantidad de jornales temporarios contratados por las explotaciones, las cuales sí son registrados por el censo; y los *trabajadores de los contratistas de maquinaria*, quienes quedan en gran parte fuera del registro por no ser contratados directamente por el titular de la explotación. A esto hay que agregar la mera sub-

**Cuadro Nº 1.** Composición de la mano de obra agropecuaria en la región pampeana (1988-2002)

	Personas ocupadas		Diferencia '88 -'02		Proporción	
	1988	2002	Absoluta	Porcentual	1988	2002
Productor	177.302	153.372	-23.930	-13,4	41%	49%
Familiar	85.339	39.172	-46.167	-54,1	20%	13%
No familiar permanente	174.937	119.096	-55.841	-31,9	40%	38%
Totales	437.578	311.640	-125.938	-27,8	100%	100%

Fuente: INDEC, Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002

<sup>1</sup> Osvaldo Barsky y Mabel Dávila. *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires, Sudamericana, 2008, p. 104; Mario Lattuada y Guillermo Neiman. *El campo argentino. Crecimiento con exclusión*. Buenos Aires, Capital Intelectual, 2005, p. 47

declaración de trabajadores por parte de los empleadores.

La contracara de la subestimación de los asalariados rurales en términos absolutos se da a través de la sobreestimación en términos relativos del papel productivo de otras categorías incluidas dentro del concepto de “mano de obra”. El principal problema lo ofrece la categoría de “productor”. Si bien su nombre indicaría otra cosa, se identifica con esta designación a los responsables de las explotaciones que asumen el riesgo económico de la misma, mas no necesariamente a quienes producen concretamente en ella. Entre ellos no se diferencia a quienes realizan el trabajo manual sobre la tierra -legítimamente incluibles entre los contingentes de la mano de obra agropecuaria- de los que sólo administran o “gestionan” las explotaciones, incluso desde la ciudad, delegando todo el trabajo directo en obreros o contratistas exteriores.

Es por esto que diversos trabajos complementan o reemplazan el uso de los resultados del censo

agropecuario por el de los censos de población.<sup>2</sup> Éstos contribuyen a superar los obstáculos que ofrecen los primeros en cuanto a la subdeclaración de trabajadores contratados por los empleadores, ya que aquí la unidad de empadronamiento resultan las personas, y no las unidades productivas. Por lo tanto los censistas tienen acceso directo a los obreros en sus hogares, sin necesidad de pasar por el filtro del empleador. Por el mismo motivo los censos de población también ayudan a calibrar mejor la fuerza de trabajo asalariada puesta en juego por aquellos dos contingentes decisivos de la mano de obra agrícola: los asalariados temporarios y los de los contratistas. Sin embargo, constituye una desventaja inherente a los censos de población el hecho de no llegar a registrar a los trabajadores que no tienen o no declaran su participación en la agricultura como ocupación principal, que no han dedicado la mayor cantidad de horas de trabajo en la semana previa al censo en la agricultura, o que no obtienen de ella sus principales ingresos.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Daniel Piccinini. “Asalariados agropecuarios y campesinos desde mediados del siglo XX. Su evolución a partir del análisis de las fuentes censales”. Buenos Aires, **Realidad Económica** N° 228, IADE, 2007; Roberto Benencia y Germán Quaranta. “Los mercados de trabajo agrarios en la Argentina: demanda y oferta en distintos contextos históricos”. Buenos Aires, *Estudios del Trabajo* N° 32, ASET, 2006; Susana Aparicio y Roberto Benencia (coordinadores). *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*. Buenos Aires, La Colmena, 1999;

<sup>3</sup> Si bien no es del todo lícito hacer comparaciones entre herramientas estadísticas distintas, no podemos dejar de tener en cuenta que el censo agropecuario 2002 registra en el nivel nacional 188.454 obreros menos que el censo de población de un año antes, y 85.258 menos en la región pampeana en la misma comparación regional. Para otro momento, los datos de 1988 adolecen de las mismas dificultades respecto

**Cuadro N° 2.** PEA ocupada en agricultura, ganadería, caza y silvicultura discriminada por categoría ocupacional. Región pampeana (1991-2001).

Categoría Ocupacional	Puestos de Trabajo		Diferencia '91 -'01		Proporcional	
	1991	2001	Absoluta	Porcentual	1991	2001
Patrón	84.041	54.364	-29.677	-35%	14%	13%
Trabajadores asalariados	287.827	225.117	-62.710	-22%	47%	54%
Trabajador por cuenta propia	153.327	94.515	-58.812	-38%	25%	23%
Trabajador familiar c/sueldo*		9.911				2%
Trabajador familiar sin sueldo	89.617	29.193	-60.424	-67%	15%	7%
Total	614.812	413.100	-201.712	-33%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1991 y 2001, INDEC. \*No está discriminado para 1991

En el **cuadro N° 2**, podemos examinar la información que brindan los censos de población de 1991 y 2001, discriminando distintas categorías ocupacionales, tal y como han sido publicadas por los mismos y recogidas por la literatura especializada. En este caso los asalariados no sólo son más en términos absolutos sino que constituyen el contingente proporcionalmente más numeroso entre las categorías. Además, en la comparación intercensal, en lugar de descender, se comprobaría un aumento de esta preeminencia relativa sobre los otros segmentos de la población económicamente activa (PEA) ocupada en el sector, pasando del 47% en 1991 al 54% en 2001. La estructura social que denotan estos guarismos es más polarizada y otorga una mayor centralidad al papel de los obreros en la producción.

A pesar de estas diferencias entre los instrumentos censales, es común a los trabajos que se basan sobre estas fuentes calcular el peso demográfico del trabajo asalariado en relación con todas las “categorías ocupacionales” que componen la “población económicamente activa ocupada” o la “mano de obra” del sector agropecuario, tal como lo hemos expuesto hasta ahora. Sin embargo, la importancia del trabajo asalariado se revela mucho mayor si concentramos la atención sobre la mano de obra que se ocupa específicamente del trabajo manual, diferenciada del resto de las categorías “ocupadas” en la actividad que incluyen por igual a empresarios, patrones, gerentes, administradores y demás variantes. Una de las principales hipótesis que sostenemos consiste precisamente en que no realizar esta distin-

a los del censo de población de 1991. En ese caso, la subestimación de la cantidad de obreros rurales por parte del primero fue de 244.614 en el nivel nacional y de 112.890 en la región pampeana.

**Cuadro N° 3.** Ocupaciones de la mano de obra dependiente por categoría ocupacional. Región pampeana (2002)

Tipo de trabajo	Trabajadores familiares	Familiares por tipo de trabajo	Tipo de trabajo por familiares	Trabajadores asalariados	Asalar. por tipo de trabajo	Tipo de trabajo por asalariados	Totales por tipo de trabajo	
Manual	29.154	73%	20%	122.735	84%	80%	151.889	100%
No manual	10.745	27%	35%	20.434	16%	45%	31.179	100%
Totales	39.899	100%		145.169	100%		183.068	

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CNA 2002

ción es una de las principales razones de la subestimación e “invisibilización” del verdadero papel de los obreros rurales en la producción agrícola pampeana.

### Una nueva interpretación de viejos datos

Para comenzar a distinguir este sector específico de obreros entre quienes se ocupan en tareas manuales, volveremos a la consulta preliminar de ciertas variables del censo agropecuario 2002, que distinguen qué tipo de tareas llevó adelante cada categoría ocupacional. Lamentablemente no existe información sobre qué trabajos realizaron los “productores” propiamente dichos, sino sólo los trabajadores permanentes subsidiarios de aquellos, es decir los “familiares del productor” y los

obreros, definidos según el censo como “no familiares”. Si bien esas categorías no son las mismas que las del censo de población, aun con todas estas limitaciones nos servirán para una posterior relectura de los resultados que éste ofrecía.

De acuerdo con los datos del **cuadro N° 3**, en la región pampeana el 80% del trabajo manual de los trabajadores dependientes habría sido realizado por asalariados. Esto incluye el agregado de las jornadas transitorias contratadas en las explotaciones traducidas en una cantidad de trabajadores,<sup>4</sup> ya que todos los trabajos para los que se contrató mano de obra temporaria fueron manuales.

A su vez, el mismo cuadro muestra que el 84% de los asalariados realizaba las tareas de producción

<sup>4</sup> Para realizar esta operación nos hemos basado sobre el criterio comúnmente aceptado -y aunque no desconocemos que fruto de los cambios técnicos recientes en los tiempos de trabajo éste podría ser recalibrado- de que 150 jornadas temporarias equivalen a un trabajador permanente. De esta manera, las 3.111.450 jornadas contratadas en la toda la región pampeana equivalen a 20.743 trabajadores más dedicados a las tareas productivas directas. Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2002.

directas, confirmando un alto nivel de asociación entre la condición de trabajador por salario y trabajador manual. La proporción de los trabajadores familiares que realizaba tareas manuales también es alta, alcanzando un 73%. Esto indica que si bien resultaba un segmento minoritario en términos absolutos entre los que se abocaban al trabajo manual (20%), cuando los familiares eran empleados en la explotación llevaban adelante ese tipo de trabajos.

Si el censo brindara datos que permitieran sumar el aporte de los verdaderos “productores” familiares que trabajaban en su explotación, estas conclusiones tenderían a equilibrarse respecto de las proporciones en que aportaban a la producción el trabajo familiar y el asalariado. Sin embargo, tampoco tenemos registro de los obreros que trabajaban con los contratistas de servicios indirectamente para las explotaciones, lo cual resta un contingente decisivo para la valoración cualitativa y cuantitativa de los asalariados en la producción. Es por todo esto que sólo con los datos del censo nacional agropecuario no es posible cerrar una conclusión definitiva sobre el verdadero aporte del trabajo familiar y el asalariado en el trabajo manual. Pero gracias a estos datos, sí se puede apreciar para 2002 una fuerte asociación entre la condición de trabajadores asalariados y familiares depen-

dientes respecto del trabajo manual.

Con la comprobación de esta asociación, es posible intentar una nueva lectura de los datos de los censos de población que se exponían antes. Esta vez no se analizará la evolución de “todas” las categorías ocupacionales, sino que se partirá del supuesto de que en los términos del censo, la mano de obra estuvo representada en lo fundamental por los trabajadores asalariados, los familiares remunerados, los trabajadores familiares no remunerados y los trabajadores por cuenta propia, estos últimos tal vez como expresión legítima de los productores-trabajadores que el censo agropecuario no distinguía. Se supone que una proporción minoritaria de estas categorías se dedicaba a tareas de gestión o similares, pero atribuiremos por excelencia esta condición a la categoría de los patrones, por lo que sin cerrar la posibilidad de que alguno de ellos también participara junto con sus empleados en el trabajo manual, se los excluirá como conjunto de las categorías ocupacionales vinculadas con el trabajo directo.

Esta nueva presentación de los datos no modifica la imagen de un descenso “global”, en términos absolutos, de todas las categorías que participaban del trabajo manual en la actividad agropecuaria.<sup>5</sup> En ese marco, nos interesa

<sup>5</sup> Hemos aclarado en otra oportunidad que a nuestro entender, las cifras de los censos de población y agropecuario de 2001 y 2002 respectivamente, tienden a sobreestimar

**Cuadro N° 4.** Mano de obra agropecuaria discriminada por categoría ocupacional. Región pampeana (1991-2001).

Tipo de mano de obra	Puestos de trabajo		Participación proporcional	
	1991	2001	1991	2001
Trabajadores asalariados	287827	225117	54%	63%
Trabajador familiar con sueldo*		9911	-	3%
<b>Subtotal mano de obra asalariada:</b>	<b>(54%)</b>	<b>(66%)</b>		
Trabajador por cuenta propia	153327	94515	29%	26%
Trabajador familiar sin sueldo	89617	29193	17%	8%
<b>Subtotal mano de obra no asalariada:</b>	<b>(46%)</b>	<b>(34%)</b>		
<b>Total</b>	<b>530771</b>	<b>358736</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1991 y 2001, INDEC.

\*No está discriminado para 1991

destacar la preponderancia muy significativa de los trabajadores asalariados sobre el resto de los componentes de la mano de obra (63%), acompañada de un ascenso de casi diez puntos en aquel predominio. Esta operación que hemos realizado sobre las cifras, que excluye a los patrones, también permite poner en foco la severa caída de la mano de obra eminentemente familiar -es decir, que no percibe un sueldo por su trabajo- junto con la pérdida de importancia de los trabajadores

por cuenta propia. Si estuviesen disponibles los datos sobre el aporte de los trabajadores asalariados-familiares para 1991, sería posible arriesgar hipótesis sobre en qué medida el descenso de los trabajadores familiares "puros" se debe al traslado de personas a esta categoría familiar pero *asalariada*, expresando con claridad la penetración de relaciones sociales de tipo capitalista ya no sólo al interior de las explotaciones, sino al interior del propio núcleo familiar.

la tendencia negativa de la ocupación agropecuaria del período cuando se las compara con las cifras de 1988 o 1991. Esto es así en tanto 2001 y 2002 fueron años críticos de particularmente baja ocupación. Otras fuentes estadísticas secundarias, muestran una evolución más variada de la ocupación en el conjunto del período, con picos entre 1996 y 1998 superiores a los niveles tanto de 1988-1991 como de 2001-2002. Guarismos más contemporáneos también muestran una recuperación importante desde 2003 hasta 2007. Para más detalles sobre estos estudios ver Juan Manuel Villulla. "Debatos sobre la ocupación y el empleo en el agro pampeano de la sojización." Revista Geograficando N° 5, La Plata, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Departamento de Geografía, 2009 (en prensa)

**Cuadro N° 5.** Mano de obra dedicada a la agricultura, por categoría ocupacional. Región pampeana (2001)

Tipo de Trabajador	Personas Ocupadas	%
Trabajadores asalariados	99.686	66%
Trabajador familiar con sueldo	4.309	3%
<b>Subtotal mano de obra asalariada:</b>	<b>(69%)</b>	
Trabajador por cuenta propia	35.487	24%
Trabajador familiar sin sueldo	10.871	7%
<b>Subtotal mano de obra no asalariada:</b>	<b>(31%)</b>	
<b>Total</b>	<b>150.353</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Censo Nacional de Población y Vivienda, INDEC.

En línea con los objetivos iniciales de esta indagación, se analizará la composición social de la fuerza de trabajo específicamente en la producción *agrícola* pampeana, discriminada del resto de las heterogéneas actividades que componen el mundo agropecuario, y que suelen encontrarse fundidas en la mayoría de las estadísticas oficiales bajo la categoría de “agricultura, ganadería, caza y silvicultura”. Sólo contamos con datos discriminados para 2001, por lo que no será posible establecer una tendencia intercensal para el período sino más bien observar la foto más actualizada de que se dispone sobre el asunto.

En este caso, la imagen que brindan los datos censales es contundente: casi el 70% de la mano de obra de la agricultura pampeana habría trabajado por un salario, en relación de dependencia. Discriminando entre ellos los asalariados “puros” de los trabajadores familiares remunera-

dos, las conclusiones apenas se matizarían, atribuyendo un 66% y un 3% respectivamente a cada subtipo de trabajador remunerado.

### **El contratismo y los trabajadores asalariados**

Se analizarán ahora los pocos datos que existen sobre la organización del trabajo por parte de las empresas contratistas de servicios de maquinaria agrícola. Habíamos advertido anteriormente que gran parte de las diferencias entre los resultados de los censos de población respecto de los agropecuarios consistía en que éstos últimos no tomaban en cuenta en toda su dimensión la mano de obra que trabajaba empleada por los contratistas “puros”, que en tanto sólo prestan servicios externos a las explotaciones y no están a cargo de la dirección de alguna de ellas, no

son captados por dicha herramienta estadística.<sup>6</sup> Según estimaciones de la principal asociación de contratistas del país, FACMA, el 40% de los contratistas son también “productores” en los términos del censo, pero el 60% restante queda por fuera del registro estadístico. Esto cobra mayor importancia cuando comprobamos que el conjunto de los contratistas estaba a cargo, ya hacia mediados de la década en curso, del 60% de las tareas de siembra y labores, y del 75% de las tareas de cosecha.<sup>7</sup>

Lamentablemente no existen datos detallados sobre esta cuestión con anterioridad a 2002, ni fuera de la provincia de Buenos Aires, por lo que sólo es posible hacer inferencias hipotéticas de las tendencias verificadas con

posterioridad a esa fecha, en un contexto distinto -aunque no esencialmente- del atravesado en la década de los '90. La información disponible reafirma la hipótesis que señala la profundización de un ciclo de asalarización del trabajo en la región.

Una diferencia de contexto respecto de las cifras del censo de población, es que parecerían mostrar un ciclo de crecimiento de la ocupación en términos absolutos del orden del 64%, frente al saldo negativo que ofrecían los guarismos anteriores hacia 2001-2002.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> La difusión de esta forma externalizada de organización social del trabajo en las explotaciones impide realizar estimaciones sobre el tipo de mano de obra predominante de acuerdo con las extensiones de las parcelas, como muchos estudios habían hecho a lo largo del siglo XX para períodos previos, en tanto ya no se desprende de una determinada extensión en hectáreas la necesidad de contratar directamente tal cantidad de asalariados o la posibilidad de abarcarla con mano de obra familiar. Tanto las explotaciones pequeñas como los grandes latifundios pueden ser trabajados por empresas contratistas de composición diversa (con predominancia familiar o asalariada) sin que podamos establecer a priori, de acuerdo con la extensión de la parcela, el tipo de organización social del trabajo en cada caso.

<sup>7</sup> Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola. Anuario 2008.

<sup>8</sup> Como advertíamos antes, es un debate abierto distinguir en qué medida estas diferencias corresponden al desenvolvimiento de la realidad y en qué medida responden a los sesgos metodológicos de las herramientas censales. De acuerdo con la comparación lateral de otras variables de la actividad agropecuaria en el período, parecería confirmarse la hipótesis de que aún con sesgos metodológicos para su medición, la coyuntura de 2001-2002 fue de baja ocupación. Y que fruto de diversos factores los requerimientos de mano de obra en la década de 1990 habrían tendido a mermar, comprobándose también un nuevo ciclo de crecimiento en la década actual. Ver Juan Manuel Villulla. Op. cit. 2009

**Cuadro N° 6.** Composición de la mano de obra de las empresas de servicios agropecuarios (2002-2006)

	2001-02		2002-03		2003-04		2004-05		2005-06	
Socios	6.429	41%	7.853	36%	7.894	35%	8.416	35%	7.855	31%
Empleados	9.088	59%	14.094	64%	14.872	65%	15.413	65%	17.635	69%
Total ocupados	15.517	100%	21.947	100%	22.766	100%	23.829	100%	25.490	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios, Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires

De esta manera, lo llamativo es que tanto en contextos de aparente caída de la ocupación como en los de crecimiento, los trabajadores asalariados aumentaron su peso demográfico entre la mano de obra agropecuaria. En este caso, entre 2002 y 2006 el crecimiento de los empleados fue de un 94%, mientras que las personas bajo la categoría de “socios” sólo aumentaron un 22%.<sup>9</sup> Al igual que los datos del censo de población específicos para la agricultura pampeana en 2001, aquí vemos que para 2006 los obreros constituían casi el 70% de las personas ocupadas alrededor del contratismo de servicios. Este porcentaje debe ser necesariamente mayor si -como observamos con el censo de población- distinguimos a quienes fueron parte efectiva del trabajo directo en la producción, respecto de quienes efectuaron sólo tareas de gestión y control “sin sentarse en

el tractor”, como es el caso de gran parte de la categoría de “socios”. Al mismo tiempo, los datos disponibles no distinguen entre los empleados a los *familiares* del propietario o socio, cuya importancia no ha de ser subestimada. Sin embargo, los datos sobre los contratistas también parecen confirmar el creciente proceso de preeminencia de los trabajadores asalariados en la mano de obra agrícola pampeana.

### Reflexiones finales

La relectura de los datos censales nos brinda una imagen distinta a la ponderada usualmente, con un predominio mayor y en crecimiento de los trabajadores asalariados en la estructura interna de la mano de obra aplicada a la agricultura pampeana.

Existieron toda una serie de fenómenos simultáneos que se retroalimentaron para dar como

<sup>9</sup> Para la categoría de “socio” caben las mismas consideraciones que hemos hecho para la categoría de “productor”, y aún más. Esto en la medida en que el “socio” ni siquiera tiene por definición una conexión concreta con la dirección de la empresa sino eventualmente proveer de capital a la misma y participar de sus ganancias, con absoluta indiferencia respecto a las particularidades de la producción agrícola.

resultado semejante transformación. En primer lugar, fruto de la política de apertura, “desregulación”, privatizaciones y endeudamiento, desde los años ‘90 se aceleró el proceso de progresiva liquidación de la producción agropecuaria en pequeña y mediana escala, echando leña al fuego del proceso de *concentración* inherente a las leyes del capital en el agro.<sup>10</sup> Como parte de la lucha por la supervivencia -en el caso de las pequeñas y medianas explotaciones- y como una estrategia tendiente a captar ganancias y rentas extraordinarias -en el caso de las mega empresas del sector-, se fue acentuando un vuelco productivo hacia la *agricultura*, particularmente hacia la soja,<sup>11</sup> lo que aun ofreciendo una rentabilidad relativamente mayor que otras actividades, permitió e hizo necesario el aumento de las escalas. Esta actividad agrícola moderna, cuando pasó a darse con siembra directa, herbicidas que reempla-

zaban labores mecánicas, y semillas genéticamente modificadas, aumentó la proporción de los trabajos cortos temporarios por sobre las tareas permanentes o prolongadas, sin requerir la residencia en la explotación como otrora lo hacían la chacra mixta, el tambo o la ganadería.<sup>12</sup> Este proceso también permitió e hizo necesaria la creciente *tercerización* de las tareas de producción. Fruto entonces de la necesidad de ciertas explotaciones de complementar sus ingresos prestando servicios a terceros, y la imposibilidad o inconveniencia de otras de invertir en las nuevas maquinarias, se abrió un ancho cauce a la difusión del *contratismo de servicios* agropecuarios.<sup>13</sup>

El aporte chacarero, familiar o campesino a la masa de fuerza de trabajo puesta en juego durante el “boom” agrícola, acotado a los límites de la explotación a su cargo, fue así mermando su importancia en términos absolutos

<sup>10</sup> Diego Fernández. “El fuelle del estado: sobre la incidencia de las políticas públicas en la concentración de la producción agrícola pampeana (1989-2001).” *Documentos del CIEA* N° 3. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 2008, pp. 33-67

<sup>11</sup> Eduardo Azcuy Ameghino y Carlos León. “La sojización: contradicciones, intereses y debates.” *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 23. Buenos Aires, 2005

<sup>12</sup> Cristobal Kay. “Latin america’s exclusionary rural development in a neo-liberal world.” Ponencia presentada al Seminario de la Latin American Studies Association. Guadalajara, México, 1997

<sup>13</sup> María Isabel Tort. “Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo en la pampa húmeda.” Documento de Trabajo N° 11, Buenos Aires, CEIL, 1983; Ignacio Llovet. “Contratismo y agricultura”. En: AA.VV. “El desarrollo agropecuario pampeano.” Buenos Aires, GEL, 1991, pp. 607-665; Eduardo Azcuy Ameghino. “El papel del contratismo de servicios de maquinaria en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias.” *Realidad Económica* N° 244, Buenos Aires, IADE, 2009, pp. 26-36

y relativos, como una forma de su proceso histórico de descomposición. Esto ha cambiado el rostro de las explotaciones chacareras clásicas, disminuyendo su carácter familiar en el sentido en que esta categoría refería a la organización del trabajo, pasando a autoidentificarse como explotaciones “pequeñas y medianas”, categorías que refieren a características ajenas a la forma de organización social del trabajo en la parcela. Sin descartarla, e integrándola al criterio que juzga el tipo de explotación por la forma en que en ella se organiza el trabajo, podríamos decir que se trata, sí, de explotaciones pequeñas y medianas, pero más capitalistas y menos “campesinas”. Así parece haberse ido entrelazando la agriculturización, con la concentración de la producción y la “proletarización” de la mano de obra,<sup>14</sup> dando paso a una *polarización* creciente de la estructura social. Ésta le ha otorgado al trabajo asalariado un rol estelar, pasando a ser doblemente más importante que antes: en un sentido porque -como hemos visto en los cuadros- hay proporcionalmente mu-

chos más obreros agrícolas que “productores” o trabajadores familiares; y en otro sentido, porque aun siendo menos en términos absolutos, cargan sobre sus espaldas con niveles de producción agrícola que triplican los alcanzados antes de la profundización de este proceso, hacia los años ‘80.

Las tareas relativamente breves de este tipo de agricultura, opuestas a las prolongadas y permanentes de antaño, han sido analizadas desde la perspectiva de los “productores” o empresarios, arribando comúnmente a la conclusión de que “en el campo se trabaja cada vez menos”. Este punto de vista ve sucederse en la explotación una serie de procesos de trabajo cortos (siembra, fertilización, fumigación o cosecha), que acontecen cada uno a su tiempo, mientras se desarrollan los cultivos. En efecto, la cantidad de horas necesarias para producir determinada cantidad de granos o cubrir determinada cantidad de hectáreas no ha hecho otra cosa que disminuir, particularmente desde fines de la década de 1970,<sup>15</sup> y con gran fuerza desde

<sup>14</sup> No nos referimos con este concepto a la idea clásica de la transformación histórica de campesinos en obreros, ni mucho menos en el propio ámbito agrario, sino al proceso por el cual entre quienes llevan adelante las tareas productivas directas, avanza la predominancia de los trabajadores asalariados sobre otras fracciones de la mano de obra. Sin embargo, hemos recabado por nuestra cuenta, y aún de manera dispersa, evidencias de cierta “proletarización” -ahora sí en un sentido clásico- entre distintas generaciones de agricultores, cuando la descendencia de los chacareros o contratistas está en condiciones de trabajar antes de que sus padres quieran o puedan dejar la actividad agropecuaria, lo que los obliga a trabajar por un salario -en la explotación familiar o fuera de ella- si es que desean o necesitan mantenerse en la actividad.

<sup>15</sup> Alfredo Coscia y Miguel Cacciamani. “La productividad de la mano de obra en el trigo.”. Informe técnico N° 141. Pergamino, INTA, 1978.

los años '90 hasta la actualidad, sobre todo de la mano de la generalización de la siembra directa.<sup>16</sup>

Sin embargo, el mismo proceso analizado desde el punto de vista de los asalariados agrícolas, o incluso de los contratistas que dirigen técnicamente la realización de esas tareas, ofrece un resultado opuesto. En vez de *ver pasar las tareas* breves una tras otra cada tanto tiempo, los equipos de trabajo de los contratistas *ven pasar frente a sí una tras otra las explotaciones agropecuarias* para las que trabajan durante meses, sucesivamente a medida que son requeridos por los tiempos de los cultivos en distintas regiones.<sup>17</sup> Su trabajo se hizo así más *permanente*, fruto de la ejecución sucesiva de distintas tareas temporarias en distintas explotaciones con distintos climas y producciones. Sin negar la existencia de momentos de mayor o menor demanda de trabajo, y la presen-

cia de una fracción de obreros temporarios, la mayoría de quienes se ocupan de estas tareas lo hace por no menos de diez meses al año, contribuyendo a relativizar la idea de la disminución del "trabajo" agrario en general, y poniendo en discusión, por lo contrario, sobre quién está recayendo crecientemente el trabajo existente.

A pesar de estabilizarse en el tiempo, el papel de los obreros se hizo más "invisible". La extrema movilidad en el espacio de los equipos de trabajo, externos a gran parte de las explotaciones, ha hecho particularmente difícil su captación estadística, aunque expliquen gran parte de la dinámica del trabajo en la agricultura pampeana. Como lo reflejan las estadísticas de los censos de población, en términos sociales estos cambios implicaron el desplazamiento a un segundo plano de los trabajadores familiares clásicos, transformándose, cuando

<sup>16</sup> Guido Botta y Dardo Selis. "Diagnóstico sobre el impacto producido por la adopción de la técnica de la siembra directa sobre el empleo rural." Universidad Nacional de La Plata, 2003.

<sup>17</sup> Este movimiento de los contratistas y los obreros por el espacio geográfico de los cultivos es menos novedoso que su generalización en el período que se analiza. Ya para fines de la década de los '70, Eduardo Baumeister graficaba así la actividad de estas empresas de servicios agropecuarios: "Su actividad comienza en octubre con la cosecha del trigo en el Chaco y Norte de Santa Fe, llegando a mediados de enero al Sur de la provincia de Buenos Aires. Luego regresan a sus localidades de origen, ubicadas generalmente en el Norte de Buenos Aires, Sur de Santa Fe y Sur de Córdoba. A fines de febrero se realiza la cosecha anticipada de maíz, la que se puede realizar juntamente con la cosecha del sorgo y de la soja. Junto con el trigo, en los meses de diciembre y enero se cosecha avena, cebada, centeno y girasol. De este modo, la actividad puede durar, para los contratistas muy especializados en estas tareas, de octubre a junio." Eduardo Baumeister. "Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina". Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 10, CEIL, 1980, pp.49-50

se mantuvieron en la producción, en trabajadores familiares remunerados. Mientras que en términos técnicos, los modernos contratistas aceleraron la reconversión de las especializaciones y calificaciones de los antiguos trabajadores agrarios -peones, puesteros, y demás- en tractoristas y maquinistas relativamente calificados.<sup>18</sup> Muchos de estos obreros han “desaparecido” de las estadísticas clásicas, mientras todo indica que una gran cantidad de ellos no se han ido del trabajo agrario, sino que ha dejado de ser captado, en tanto pasaron a ser empleados de los contratistas de servicios.<sup>19</sup>

Es común en la literatura especializada el hincapié en la generalizada incorporación de tecnologías “ahorradoras de mano de obra”, que habrían hecho disminuir en forma sustantiva los puestos de trabajo. La combinación del énfasis en este aspecto, junto con los problemas en la interpretación de las estadísticas disponibles a la luz de las transformacio-

nes sociales globales acaecidas en la región pampeana en los últimos años, pueden conducir a la conclusión de que el papel de los trabajadores habría sido reemplazado por máquinas, agroquímicos y nuevas técnicas de proceso, devenidos éstos en los principales responsables del “boom” agrícola contemporáneo, otorgando así al capital -concebido como una cosa- el protagonismo decisivo del salto productivo de los últimos años. Si retomamos la concepción que identifica en el capital *una relación social*, observaremos que todo aquello no fue sólo un proceso técnico, ni que siempre “reemplazó” a los trabajadores. Por lo contrario, esos fenómenos determinaron que los obreros que se mantuvieron en la producción, multiplicaron fruto de estos avances la productividad de su trabajo. Por lo que lejos de quitarle importancia a los trabajadores, este proceso se la multiplicó, convirtiéndolos crecientemente en los más importantes artífices directos de las “cosechas récord”.

<sup>18</sup> “Siempre trabajé en el campo. Mi viejo estaba en un tambo y esa fue mi primera ocupación. Después, cuando llegó el momento de independizarme, me fui de puestero; era algo que se usaba mucho, ser puestero o tractorista, te contrataban con un sueldo, te daban una casa y vos formabas tu vida ahí. Pero, con los grandes productores sojeros, todos estos trabajos fueron desapareciendo, se cerraron tambos y se empezó a criar menos ganado. A raíz de eso yo dejé de ser puestero y aprendí a manejar la siembra directa, para la soja y el maíz. También a fumigar los cultivos con mosquito. Ese fue el último de los trabajos que estuve haciendo”. Testimonio de Alejandro Esteche. Pagina/12, 21 de julio de 2008

<sup>19</sup> Esto nos invita también –como hemos insistido antes- a relativizar las visiones apocalípticas sobre la caída en la ocupación y el empleo agrarios en el período.

# ¿Por qué crecieron los países que crecieron?

Historias y teorías del crecimiento económico\*

*Julio Sevares\*\**

La proposición liberal dominante, según la cual para crecer es necesario respetar el modelo de libre mercado, es incorrecta. Ningún país, ni siquiera Inglaterra en su momento de ascenso siguió algo parecido al credo liberal sino más bien, todo lo contrario. Y los países que comenzaron su industrialización después de la británica, siguieron políticas que difieren del modelo liberal en su organización interna y en sus relaciones económicas con el resto del mundo.

Por otra parte, los países que crecieron, muestran grandes diferencias en sus dotaciones de recursos, en sus sistemas políticos y culturales, en sus políticas económicas y en su ubicación geográfica.

Pero todos comparten un denominador común: además de los factores de mercado, la geografía, el contexto histórico, en todos los casos de despegue hubo diferentes formas de intervención estatal.

---

\* El presente texto está compuesto por parte de la introducción y un párrafo de conclusiones del libro a publicar por Editorial Edhasa.

\*\* Economista y periodista

## El crecimiento: singularidad y misterio

¿Por qué crecieron los países que crecieron? ¿Qué caminos siguieron, qué instrumentos utilizaron, qué leyes respetaron y cuales violaron? ¿Qué enseñanzas pueden sacar los países subdesarrollados?

Elhanan Helpman, un estudioso de las teorías del crecimiento, plantea: “¿Qué hace a algunos países ricos y a otros pobres? Los economistas han planteado esta cuestión desde los días de Adam Smith. Pero, después de más de doscientos años, el misterio del crecimiento económico no ha sido resuelto”<sup>1</sup>

En el mismo sentido, el historiador de la economía Ugo Pipitone pregunta, “¿de dónde salen las energías que en un determinado momento ponen en movimiento una sociedad, modifican pautas de comportamiento, generan riqueza donde había pobreza? ¿Qué factores nacionales e internacionales favorecen esos procesos?” Y responde: “Cada proceso es singular e irreplicable, no hay fórmulas mágicas para afrontar los problemas”<sup>2</sup>

Efectivamente, la historia de los casos de crecimiento exitoso no ofrece ninguna receta establecida

ni deja lugar para las fórmulas mágicas, ortodoxas o heterodoxas.

La proposición liberal dominante, según la cual para crecer es necesario respetar el modelo de libre mercado, es incorrecta. Ningún país, ni siquiera Inglaterra en su momento de ascenso siguió algo parecido al credo liberal sino más bien, todo lo contrario. Y los países que comenzaron su industrialización después de la británica, siguieron políticas que difieren del modelo liberal en su organización interna y en sus relaciones económicas con el resto del mundo.

Por otra parte, los países que crecieron, muestran grandes diferencias en sus dotaciones de recursos, en sus sistemas políticos y culturales, en sus políticas económicas y en su ubicación geográfica.

Pero todos comparten un denominador común: además de los factores de mercado, la geografía, el contexto histórico, en todos los casos de despegue hubo diferentes formas de intervención estatal. Muy sintéticamente: en Gran Bretaña, el mercantilismo hasta avanzado el siglo XIX y luego el imperialismo; en Estados Unidos proteccionismo e imperialismo; en el Japón de la Restauración Meiji y en la Alemania del siglo XIX, estrategia estatales; en países de

<sup>1</sup> Helpman, Elhanan. *The Mystery of Economic Growth*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, 2004.

<sup>2</sup> Pipitone, Ugo. *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*. FCE-CEI. México, 1994.

rápida industrialización en el siglo XIX, como Corea del Sur y Taiwán, fuerte intervención y planificación estatal; en Finlandia e Irlanda, políticas públicas para orientar el crecimiento.

Las diferencias de todo orden de las experiencias de crecimiento están conectadas por otros factores como la decisión de las élites para emprender el crecimiento, el desarrollo educativo y la flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del ambiente interno y externo.

Todas comenzaron con un cambio de las condiciones preexistentes, todas rompieron inercias cambiando sus patrones de producción y exportación. Por otra parte, la conquista militar, la represión interna y la intervención estatal a través de políticas y empresas públicas fueron decisivas en el arranque y el sostenimiento de los senderos de crecimiento.

En las experiencias de crecimiento más tardío tuvo una influencia dominante la amenaza de fuerzas externas que ponían en riesgo la seguridad o la independencia nacional, o la amenaza de crisis interna, recordando la expresión del filósofo chino Sun Yat-sen, según la cual, "la nación sin enemigos, sin peligros externos, estará siempre en ruinas".<sup>3</sup>

A diferencia de lo que sostiene el discurso liberal, el crecimiento

económico con desarrollo social no puede surgir de la apertura pasiva a las corrientes externas de mercaderías, capital y tecnología.

Ese proceso, sostiene Aldo Ferrer, desplegando su concepto de "densidad nacional", "es indelegable en factores exógenos, que librados a su propia dinámica sólo pueden desarticular un espacio nacional y estructurarlo en torno de centros de decisión extranacionales y, por lo tanto, frustran los procesos de acumulación...un país puede crecer, aumentar la producción, el empleo y productividad de los factores, impulsado por agentes exógenos, como sucedió con la Argentina en la etapa de la economía primaria exportadora. Pero puede crecer sin desarrollo, es decir, sin crear una organización de la economía y la sociedad capaz de movilizar los procesos de acumulación inherentes al desarrollo, o dicho de otro modo, sin incorporar los conocimientos científicos y sus aplicaciones tecnológicas al conjunto de su actividad económica y social ...En todos los casos se verifica la existencia de condiciones endógenas, internas, necesarias, que resultaron decisivas para que esos países generaran progreso técnico y lo difundieran e integraran en su tejido productivo y social... Este conjunto de circunstancias endógenas insustituibles y necesarias al desarrollo

---

<sup>3</sup> Wade, Robert. *Governing the market*. Princeton University Press. USA 2004.

pueden resumirse en el concepto de *densidad nacional*<sup>4</sup>

Los casos de crecimiento, especialmente los del siglo XX, contrastan con la experiencia de los países latinoamericanos, anclados en modelos de producción y exportación atrasados en relación con la dinámica del mercado mundial y hegemonizados por élites que lucran con las rentas de los recursos naturales, las finanzas y la asociación con el capital transnacional.

En este libro se presenta, precisamente, un repaso de algunas teorías e historias del crecimiento económico, del papel que jugaron los estados y los mercados, de las oportunidades aprovechadas por algunas clases dominantes y el atraso a que fueron condenados algunos países por el parasitismo de otras.

### Historias de casos

El primer caso es el desarrollo británico. La literatura ortodoxa lo presenta como un modelo basado sobre la iniciativa individual, la empresa privada y el libre mercado. Sin embargo, si bien Gran Bretaña fue una de las cunas del capitalismo industrial basado sobre la propiedad privada y la impulsora del liberalismo en el mercado interno y el mundial, su

historia es más compleja y matizada.

En primer lugar, la industria británica se desarrolló en el mundo de protección e intervención estatal, incluyendo la intervención de la fuerza armada, del mercantilismo de los siglos XVII y XVIII.

Gran Bretaña adoptó el liberalismo comercial cuando ya era una potencia industrial capaz de imponer sus productos sobre la base de competitividad. Pero también siguió recurriendo a la fuerza: en el siglo XIX, el supuesto "siglo liberal", conjugó liberalismo económico con imperialismo para la captura y el control de mercados.

Estados Unidos, por su parte, recurrió a la fuerza para ampliar su mercado y para imponer al Sur oligárquico y liberal una política industrialista. En ese rumbo, Estados Unidos recurrió al proteccionismo a lo largo de todo el siglo XIX y hasta la mitad del XX. Sólo en la segunda posguerra, cuando era una potencia productiva, comercial y financiera indiscutida, adoptó el liberalismo y se convirtió en su esforzado impulsor en el mundo.

Los estados alemanes, parte de ellos unificados en un país a partir de 1871, recorrieron un camino sinuoso que incluye una cultura antiliberal que promueve la razón de estado y una visión de destino

<sup>4</sup> Ferrer, Aldo. Globalización, desarrollo y densidad nacional. En *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización*. Gregorio Vidal y Arturo Guillén R. (coordinadores) CLACSO Libros- UAM, México-Red Celso Furtado. Buenos Aires, 2007.

nacional diferente del individualismo típico del liberalismo anglosajón. Como producto de esa tendencia Alemania promovió sus industrias con una combinación de mercado e instituciones estatales entre las que destaca el desarrollo de la educación y la investigación científico tecnológica que, ya en el siglo XIX, le permitió convertirse en protagonista de la Segunda Revolución Industrial, basada sobre grandes capitales y en el empleo intensivo de ciencia y tecnología.

El Japón inició su desarrollo industrial a partir de la Restauración Meiji de 1868, una revolución de notables que, instigados por la intrusión imperialista de Estados Unidos, comprendieron que su país necesitaba actualizarse institucional y tecnológicamente. El Estado japonés transformó el sistema político y económico y lo puso en una senda de crecimiento -y también de armamentismo y belicismo- que lo convertiría en pocas décadas en una de las potencias mundiales.

Siguiendo la huella del Japón, varios países asiáticos, en particular Corea del Sur y Taiwán, apelaron, en el siglo XX a políticas públicas de desarrollo económico para transformar sus economías y convertirlas, en menos tiempo que el que necesitaron Estados Unidos o el Japón, en máquinas competitivas de nivel internacional.

Más cerca en el tiempo destacan las experiencias de Finlandia e

Irlanda, países chicos y de recursos limitados que, con la articulación de políticas públicas e iniciativa privada rompieron inercias y emprendieron senderos de crecimiento destacables.

Como se analiza en el libro al que se refiere este artículo, las experiencias de crecimiento surgieron no de la adaptación pasiva a las ventajas comparativas naturales de los países o al sistema de precios vigente en el mercado mundial, sino de políticas que, con mayor o menor participación decisoria del capital privado, rompieron inercias y promovieron actividades que no estaban convalidadas, al menos completamente, por las ventajas comparativas y los precios relativos internacionales existentes. En más de un caso, como sucedió especialmente en países asiáticos, se promovieron actividades que parecían inviables para las capacidades y experiencias de los países. Los casos de las industrias automovilísticas en el Japón o la electrónica en países relativamente atrasados como Corea del Sur o Taiwán son paradigmáticos.

Contra estos ejemplos, contrasta el caso latinoamericano, caracterizado por el atraso económico, las fracturas sociales y productivas y formas de inserción internacional que condenan a los países a la vulnerabilidad externa o que les proporcionan, como sucedió en los inicios del presente siglo, oportunidades comerciales que pue-

den incluso convertirse en trampas que conspiran contra una adecuada transformación productiva y social. Tal es el caso de la valorización de los *commodities* que promueve la especialización en productos primarios y en sus industrias de transformación y desalienta el crecimiento de las industrias manufactureras de mayor componente científico tecnológico y de las empresas chicas dinámicas.

La divergencia entre los países de rápido crecimiento en el siglo XX y América latina se verifica en las enormes diferencias en las respectivas series de Producto Bruto, participación en el comercio mundial, inversión productiva, ingresos y progreso en la educación, ciencia y tecnología. Pero también en la persistencia de sectores sociales y regiones en la pobreza y hasta en la marginación.

Sin embargo, todos los países, grandes y chicos, están unidos por un denominador común. Todos, en algún momento de su historia reciente y en diferente forma y grado cayeron en la lógica de la valorización financiera y fueron víctimas de los ingresos y salidas de capitales especulativos, la formación de burbujas y las crisis.

Es que, por encima de las diferencias de políticas, de estructuras y de estrategias, el capital privado, atraído por la renta financiera, arrastra a todas las sociedades al vértice de la crisis.

Esta situación refuerza la necesidad de observar las historias de crecimiento económico como requisito para concebir estrategias productivas para el desarrollo económico y social sustentables.

En las páginas siguientes se presenta un resumen de dos capítulos del libro: uno dedicado a la intervención del estado en los procesos de crecimiento en occidente, una historia que contrasta con el discurso neoliberal que atribuye el éxito del capitalismo al protagonismo de los mercados y de las instituciones que garantizan la vigencia de la propiedad privada: el segundo se refiere a la experiencia del crecimiento de países asiáticos, que pasaron en pocas décadas del atraso y la pobreza a altos niveles de industrialización, con un fuerte desarrollo educativo y patrones de distribución de ingreso más equitativos que los de los países de bajos ingresos y de los que presentan muchos países ricos.

### **Políticas de intervención estatal**

El liberalismo rampante de los años ochenta y noventa impuso la idea de que las economías exitosas nacieron y funcionan guiadas por los mercados y que las intervenciones estatales son, en todo caso, males necesarios o aberraciones al orden natural de las cosas.

La historia muestra otra realidad. El capitalismo creció, inclusive en

la liberal Gran Bretaña, con el apoyo sustancial e indispensable del estado, aun en su expresión más drástica: el empleo de la violencia interna y externa.

Refiriéndose a la expulsión violenta de campesinos durante los cercamientos de campos en el siglo XVIII, los cuales fueron una de las bases del progreso industrial británico, sostuvo Marx: “Sabido es que en la historia real desempeñan un gran papel la conquista, la esclavización, el robo y el asesinato: la violencia, en una palabra. En la dulce economía política, por el contrario, ha reinado siempre el idilio”<sup>5</sup>.

Esta contradicción entre la idílica teoría y la dura realidad se repetirá en las demás historias del crecimiento económico, en el Centro y en la Periferia.

En todas las etapas del desarrollo de los capitalismoes nacionales, los estados intervinieron para ayudar sus economías defendiendo y conquistando mercados. En las primarias, básicamente con el empleo de la fuerza interna y externa. En las más avanzadas, incorporando procedimiento más sofisticados para promover actividades económicas, contrarrestar ciclos, proteger y asistir a sectores en crisis y contribuir al funcionamiento de los mercados.

En todas ellas utilizaron la fuerza o el asistencialismo, para

garantizar las condiciones de reproducción del capital mediante la disciplina social y la limitación a las aspiraciones de los trabajadores.

Esta regla operó y sigue operando en los países que se denominan socialistas, para garantizar la reproducción del capital estatal y privado.

En *La gran transformación* sostiene Polanyi: “La creencia en el progreso espontáneo no debe impedirnos ver el papel del gobierno en la vida económica. Este papel consiste con frecuencia en la alteración del ritmo del cambio, acelerándolo o retardándolo, según sea el caso; si creemos que ese ritmo es inalterable -o peor aún si, casi consideramos un sacrilegio intervenir en él- entonces, desde luego, no queda lugar para una intervención”<sup>6</sup>.

Para Hobsbawm, “El total *laissez-faire* por parte del gobierno es, desde luego, una contradicción en los términos. Los gobiernos no pueden dejar de influir en la vida económica, porque su existencia misma se lo exige: el ‘sector público’ por modesto que sea es casi siempre una ‘industria’ muy grande en términos de pleno empleo y los ingresos y gastos públicos constituyen una proporción significativa del total nacional. Incluso en la cúspide del *laissez-faire* británico, allá por el año 1860, los

<sup>5</sup> Marx, Karl. *El Capital*. FCE México 1973. Tomo I página 607.

<sup>6</sup> Polanyi, Karl. *La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Editorial Claridad. Buenos Aires, 1947. página 63.

gastos del gobierno alcanzaban un porcentaje considerable de la renta nacional<sup>7</sup>.

Según el historiador, durante la revolución industrial la tarea del gobierno fue crear las condiciones propicias para el capitalismo, cuando se inició el librecambio, a partir de 1846, fue mantenerlas. Pero a medida que avanzaba el siglo era obvio que esas condiciones no podían mantenerse sin una creciente intervención del estado en la vida económica y social, aunque el liberalismo como sistema dominante perduró hasta la crisis del treinta, ya entrado el siglo XX.

Tom Kemp, sostiene, en la misma cuerda, que “nunca existió una sociedad gobernada puramente por las leyes del mercado. La alternativa para los países capitalistas nunca estuvo entre mercado y estado, sino en decidir la medida en que podía ser tolerada la libre acción de las fuerzas del mercado, o cuál era la medida necesaria de la intervención estatal para alcanzar los fines deseados, incluyendo la protección de la propiedad privada de los medios de producción y el sistema del mercado<sup>8</sup>”.

Más aún, como veremos más adelante, la intervención de los estados ha sido fundamental para garantizar que los mercados, de bienes y financieros, pudieran

superar las crisis a las que habían sido empujados por la dinámica de sus propias leyes de funcionamiento.

## El origen

El capitalismo liberal del siglo XIX no fue un producto natural ni pacífico, sino un sistema construido a lo largo de varios siglos de intervención administrativa y bélica de los estados.

En el siglo XVIII, el pensamiento económico dominante era el mercantilismo, que aspiraba a poner la vida económica al servicio del poder del estado centralizado, proteger el mercado interno y conquistar mercados externos para obtener los recursos necesarios para sostener el estado nacional.

Los autores mercantilistas recomendaban una política de proteccionismo y promoción de exportaciones cuyo objetivo era acumular oro para el estado, para que éste estuviera preparado a su vez para ir a la guerra.

En esa etapa los estados intervinieron fundamentalmente mediante regulaciones del comercio exterior, restringiendo importaciones, prohibiendo exportaciones que podían contribuir a la industrialización o el armamento de otros países, reservando el transporte marítimo para los barcos nacionales y apoyando militarmente a los

<sup>7</sup> Hobsbawn, Eric. *Industria e Imperio*. Ariel. Buenos Aires 1998. Página 217.

<sup>8</sup> Kemp, Tom. *Modelos históricos de industrialización*. Libros de Confrontación. Barcelona. 1981. Página 153.

exportadores. En el siglo XVII y en la primera parte del XVIII, Inglaterra, la potencia ascendente, tomó medidas para evitar que sus colonias fabricaran lo que se podía hacer en la metrópoli y para que exportaran a terceros mercados. También prohibía la importación de manufacturas y sólo liberaba la importación de materias primas que no producía.

En 1836, año en que bajó sus aranceles, el Reino Unido tenía tasas de hasta el 55%. En ese momento las de Estados Unidos llegaban al 45%, y las de Alemania, no pasaban del 12 por ciento<sup>9</sup>.

Inglaterra conquistó el mercado externo combinando su productividad y capacidad comercial, con el apoyo de la marina de Su Majestad. Si bien el poder naval no es un requisito suficiente para conquistar y mantener mercados, era indispensable, porque las rutas comerciales y los mercados de cada país eran resguardados por las correspondientes fuerzas militares y navales.

De hecho, hasta 1815, año en que se firma el Tratado de Viena, como corolario de la derrota de Napoleón, los países europeos estuvieron envueltos en incesantes guerras por el control de las rutas marítimas, el cual era un requisito indispensable para comerciar.

“Casi todos los países actualmente desarrollados, sostiene un estudioso del ‘estado desarrollista’, atravesaron etapas de políticas de asistencia industrial antes que las capacidades de sus firmas alcanzaron el punto en el cual una política de (más o menos) libre comercio fuera declarada de interés nacional. Gran Bretaña fue proteccionista cuando estaba tratando de superar a Holanda. Alemania fue proteccionista hasta el fin de la segunda guerra mundial. El Japón fue proteccionista la mayor parte del siglo XX, hasta los años setenta. Corea y Taiwán hasta los noventa. Hong Kong y Singapur son las grandes excepciones en el frente comercial, en el cual practicaron el libre comercio y avanzaron, pero son estados-ciudad y no pueden ser tratados como países”<sup>10</sup>.

El siglo XIX es conocido como la era del liberalismo comercial. Pero la verdadera liberalización comercial comenzó recién al fin de la primera mitad del siglo, con la apertura comercial unilateral británica, y se desvaneció a partir de los años setenta.

En esta época la competencia internacional se agudizó por el avance industrial y comercial de potencias como Alemania y Estados Unidos y por la reducción de los costos de transporte que bajó la protección natural de las distancias geográficas.

---

<sup>9</sup> UNCTAD. *Trade and Development Report 2006*. Washington, 2006.

<sup>10</sup> Wade, Robert. *Governing the Market*. Princeton University Press. Princeton 2004. Página XV.

El aumento de la competencia y la caída de la tasa de ganancia de los capitalismos nacionales, dio lugar a una caída de precios que se conoció como “la gran depresión”, la cual estimuló respuestas proteccionistas de la mayoría de los países.

El arranque de la revolución industrial se basó sobre las industrias livianas con un bajo grado de concentración empresaria. Más tarde, el desarrollo pasó a basarse sobre industrias pesadas, que requerían mayores dotaciones de capital, mayor concentración y, en muchos casos, privilegios especiales para consolidarse, como proteccionismo o acuerdos de precios. En Gran Bretaña predominaba el primer tipo de industria y en Alemania el segundo. En Estados Unidos convivían ambos.

En lo que respecta al agro, en Gran Bretaña la concentración había reducido el peso relativo de los campesinos frente a los grandes productores, mientras que la industrialización redujo la influencia política de los terratenientes ante la nueva burguesía industrial. Por lo contrario, en países como Alemania, Francia y Estados Unidos, los intereses agrarios siguieron siendo decisivos sea por la extensión de los pequeños productores (como sucedía en Francia y Estados Unidos) como por la fortaleza económica y política de los grandes productores (los *junkers* alemanes).

Aun así, a fines de siglo, un segmento de la industria británica abandonó el credo liberal: los productores siderúrgicos de Birmingham, acosados por la competencia alemana y francesa, promovieron el proteccionismo industrial.

Como parte del cambio de tendencia, entre 1897 y 1907, las colonias de Canadá, Nueva Zelanda, África del Sur y Australia, concedieron a la metrópoli tarifas preferenciales.

A comienzos del siglo XX, el primer ministro Joseph Chamberlain lanzó una campaña a favor de aumento de aranceles y una preferencia imperial y, en 1932, en plena crisis mundial y difusión del proteccionismo defensivo, el sistema de preferencias se profundizó en el Pacto de Ottawa.

## **Colonialismo e imperialismo**

En la segunda mitad del siglo XIX, cuando el mercado europeo comenzó a mostrar sus límites las potencias iniciaron una carrera por la ocupación de territorios en busca de nuevos mercados para abastecerse de materias primas, colocar sus excedentes de capital y de mercaderías. Desde el punto de vista marxista, el imperialismo económico de esta época tenía el propósito de contrarrestar la tendencia a la reducción de la tasa de ganancia que estaba experimentando el capitalismo europeo. Y la política imperialista requería,

necesariamente, como puntualizó Rudolf Hilferding, un estado fuerte para llevar a cabo una política de expansión y conquistar nuevas colonias.<sup>11</sup>

Como explica Moniz Bandeira, desde la última parte del siglo XIX, “el monopolio de los mercados domésticos impulsó a los grandes conglomerados a buscar el monopolio de los mercados en el exterior, reactivando la expansión colonial, adormecida mientras que el *laissez faire*, o sea, el liberalismo de Manchester predominaba en la economía. El capitalismo, que antes se oponía al Estado pasó a utilizarlo en su expansión” para eso recurrió a “la reorganización de las superestructuras políticas, mediante el robustecimiento de un poder central, con la formación de un estado unitario, que sirviese como palanca para la apertura de mercados y asegurarse la continuidad del proceso de acumulación.”. El nuevo capitalismo necesitaba, considera el autor, un Estado poderoso para proteger el mercado interno y conquistar mercados externos “transformando todas las regiones del mundo en zonas de inversión...El poder político y militar se convirtió en un elemento decisivo de la rivalidad económica, que ya no se limitaba al mercado para la colocación de manufacturas, en los cuales apenas se decidía el precio”<sup>12</sup>

El imperio chino fue uno de los

principales objetivos de las potencias occidentales durante el siglo XIX.

A lo largo del siglo, en forma sostenida, las armadas occidentales presionaron y atacaron diferentes puntos de China para obligarla a abrir sus puertos a las mercaderías occidentales y para que concediera privilegios especiales a los ciudadanos de sus países.

Para Gran Bretaña, el mercado chino tenía una importancia estratégica. El imperio no sólo quería exportar a China sino forzarla a permitir la importación de opio desde la India, que las autoridades chinas habían prohibido por el daño que causaba a su población.

Pero esa rama del narcotráfico tenía una importancia crucial para el comercio exterior británico: el Imperio tenía déficit comercial con todo el mundo menos con la India. Esta última tenía déficit con la metrópoli, lo cual reducía su capacidad de compra. El objetivo de Gran Bretaña era que la India pudiera exportar opio para obtener oro con el cual mantener sus importaciones.

La primera agresión británica para abrir la ruta del opio a China se produjo en 1839 y la segunda en 1856 y en 1860 se apropió de Hong Kong.

Albion no estaba sola en sus correrías orientales. Como relata Hobsbawn, desde 1854, un triun-

<sup>11</sup> Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*. Editorial Tecnos. Madrid. 1973.

<sup>12</sup> Moniz Bandeira, Luiz Alberto. *La formación del imperio americano*. Norma. Buenos Aires, 2007. Páginas 38 y 39

virato anglo-franco-norteamericano controlaba las aduanas de Shangai, y de la segunda guerra del opio, que finalizó en 1858, y el saqueo de Pekín de 1860, la capitulación china era total. Los occidentales consiguieron que China garantizara a los negociantes de Gran Bretaña, Francia, Rusia y Estados Unidos acceso a nuevos puertos, inmunidades ante la ley china, libertad de movimiento y libre navegación de los ríos interiores y otros beneficios. Un inglés quedó a cargo del control de las aduanas chinas hasta 1909 y durante ese período fue el jefe de la economía china.<sup>13</sup>

Los bajos aranceles impidieron a China desarrollar sus propias industrias y hasta 1893 el opio siguió siendo su principal producto de importación, siendo el 30% de las compras externas.<sup>14</sup>

El imperialismo económico armado fue contemporáneo del imperialismo económico pacífico basado sobre la exportación de capitales excedentes hacia los países periféricos, que albergaban las producciones de bienes primarios que compraban los países industrializados.

Durante el siglo XIX el gran exportador de capitales fue Gran Bretaña, y los principales receptores los países más vinculados por lazos económicos y o políticos a la metrópoli, como Estados Unidos,

Canadá, Australia y la Argentina.

El carácter económico del imperialismo no impidió que las potencias emplearan las presiones o la fuerza cuando se presentaba algún conflicto, como sucedió con una célebre intervención europea en Venezuela.

A fines de 1902 las armadas de Alemania, Gran Bretaña e Italia, bombardearon varios puertos venezolanos, para exigir el pago de una deuda del gobierno.

En ese momento regía, para Estados Unidos, la Doctrina Monroe, que reservaba el dominio latinoamericano para el país del Norte. En un primer momento Estados Unidos no intervino pero luego, siguiendo su doctrina, exigió el retiro de las armadas temiendo un avance europeo en la región.

La intervención generó una fuerte repulsa regional. El canciller argentino Luis María Drago en una carta al departamento de Estado de los Estados Unidos, sentó la posición de que una deuda externa no puede exigirse con el empleo de la fuerza. Este criterio fue adoptado por la Segunda Conferencia de La Haya en 1907, y se la conoce como la Doctrina Drago.

<sup>13</sup> Hobsbawm, Eric *La era del imperio, 1875-1914*. Crítica. Buenos Aires, 2001-2

<sup>14</sup> Franke, Herbert y Trauzettel, Rolf. *El imperio chino*. Siglo XXI editores. México 1973.

## El modelo nórdico

Suecia fue uno de los países pioneros en la instalación de un capitalismo organizado con fuerte intervención del estado con políticas de industrialización y de integración social.

En 1816, luego del fin de las guerras napoleónicas, Suecia prohibió la importación y exportación de varios productos para estimular algunas industrias, mientras que redujo la protección para las materias primas de esas industrias.

Posteriormente redujo las tarifas liberalizando el comercio, pero el gobierno siguió ayudando a la industria financiando el desarrollo de tecnología, viajes de aprendizaje al exterior y montando un importante sistema educativo.

A fines de siglo, siguiendo la tendencia imperante en Europa, aumentó los aranceles agrícolas e industriales.

El proteccionismo, en el mejor de los casos, no afectó la economía ya que entre 1890 y el comienzo de la primera guerra, Suecia fue el país de mayor crecimiento en Europa.

En la década del treinta del siglo XX, Suecia montó un sistema de estímulos a la industria basado sobre un acuerdo social entre gobierno, empresarios y sindicatos, que la convirtió en un modelo

de desarrollo industrial con estado de bienestar.

## Años dorados, años estatistas

Durante la segunda guerra las economías capitalistas fueron sometidas a una planificación inédita para el cumplimiento de los objetivos militares.

Por otra parte, la economía planificada soviética -que ciertamente había tenido una profunda crisis agraria en los años treinta, con el costo de millones de vidas- había soportado el esfuerzo y se estaba industrializando aceleradamente. En palabras de Krugman, en la segunda posguerra "para la mayoría de los observadores la planificación había demostrado ser muy eficaz. No sólo la Unión Soviética era a la sazón el prototipo de una transformación industrial, sino que en la práctica la guerra había llevado a las naciones de Occidente a convertirse ellas mismas en economías planificadas con resultados notables"<sup>15</sup>.

Una vez finalizada la segunda guerra, las relaciones económicas entre los países industriales tenía un esquema similar al de la primera posguerra: Estados Unidos era, ahora ya en forma indiscutida, la primera potencia productiva y financiera y el acreedor internacional, y los demás países estaban endeudados y tenían parte de

<sup>15</sup> Krugman, Paul. "Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico". *Desarrollo Económico* N°143. Octubre-Diciembre 1996. Pág.726.

sus sistemas productivos destruidos. A diferencia de lo que había pasado en el período anterior, los estados lograron un acuerdo de estabilización económica y un programa de financiamiento, plasmado en el Acuerdo de Bretton Woods. En el mismo se estableció un régimen monetario y de movimiento de capitales y se crearon instituciones para financiar los desequilibrios de corto plazo (FMI) y la reconstrucción (BIRF) y para liberalizar el comercio (GATT).

Sin embargo muy pronto se hizo evidente que el sistema montado no alcanzaba para la recuperación europea.

El fracaso del FMI y del BIRF en financiar el relanzamiento de la economía internacional se debió a que los representantes del mundo financiero y de las grandes corporaciones resistieron los programas de los representantes de Estados Unidos y Gran Bretaña (Dexter White y John Maynard Keynes), para crear un verdadero fondo monetario internacional con capacidad de financiar a los países con déficit, porque querían mantener el control del financiamiento en sus manos y porque impulsaban una pronta liberalización de los flujos de capital internacional.<sup>16</sup>

El impulso a la reconstrucción provino, entonces de dos grandes políticas públicas: el Plan Marshall de 1947 y, cuando finalizó éste, el aumento del gasto armamentista para enfrentar al adversario soviético. “La política del rearme, opina Fred Block, implicaba una aceptación de la teoría keynesiana, pero sin las implicaciones radicales de la planificación económica nacional. El keynesianismo militar era compatible con la continuación de la máxima libertad para los capitales nacionales y eliminaba el peligro de una crisis económica destructiva”<sup>17</sup>

Europa, por su parte, puso en marcha un dispositivo para reestructurar las industrias del carbón y del acero y creó la Política Agraria Común, un poderoso sistema de incentivos y proteccionismo agropecuario que por muchos años absorbió la mayor parte del presupuesto de la Comunidad Europea.

Para Ernest Mandel la creciente intervención del estado, se debió a las dificultades del sistema para la valorización del capital y la realización de la plusvalía y por la propensión a las crisis. En el capitalismo liberal, sostiene Mandel, el estado se limitaba a garantizar las condiciones de reproducción del capital. En el capitalismo monopolista de la segunda posguerra, el

<sup>16</sup> Sobre este punto ver la exposición de Fred Block sobre las diferentes posiciones en el debate en Bretton Woods. Block, en *Los orígenes del desorden económico internacional*. FCE. México, 1989.

<sup>17</sup> Block. Op.Cit. Página 164.

estado cumple la misma función, pero interviniendo activamente en la economía

En esta etapa, que el autor denomina Capitalismo Tardío, se conjugan elementos como la reducción del tiempo de rotación de capital, la aceleración de la innovación tecnológica y el enorme aumento del costo de los grandes proyectos de acumulación capitalista debidos a la “tercera revolución tecnológica”. En estas condiciones, el capital privado sufre una rápida depreciación de sus activos y una caída de beneficios que lo arrastran a la crisis y, en algunos casos, no tiene la capacidad de afrontar las inversiones tecnológicas que necesita para competir. Ante ese cuadro, los estados intervienen con medidas anticíclicas para evitar o por lo menos reducir la posibilidad de crisis y para invertir en los grandes proyectos que los capitalistas no pueden afrontar.<sup>18</sup>

En una obra clásica en este tema, Jürgen Habermas sostiene que, en un sistema de competencia irrestricta, la intervención del Estado impone a los capitalistas singulares para hacer prevalecer la “voluntad capitalista genérica” para asegurar las condiciones generales de la producción. Pero en el capitalismo monopolista, “el Estado intervencionista, a diferen-

cia del Estado liberal, se incorpora al proceso de reproducción; no se limita a asegurar las condiciones generales de la producción, sino que él mismo se convierte en una suerte de órgano ejecutor de la ley del valor”<sup>19</sup>

El filósofo de Frankfurt no confía, de todos modos, en que esa intervención pueda solucionar la tendencia a la crisis del capitalismo competitivo ya que, por sostener las leyes generales de funcionamiento del sistema, “la acción administrativa de largo plazo” del Estado, lejos de contribuir a solucionar las crisis típicas del capitalismo, tiene que agravarlas.

En esa época, la orientación de los estados de los países industrializados cambió también en sus relaciones externas. Jean Baptiste Duroselle, teórico de las relaciones internacionales señala que, en las naciones que habían sido imperios, los objetivos económicos desplazaron los objetivos de expansión imperial o prestigio que habían dominado en el siglo XIX. “Actualmente, y en especial desde la era del gran desarrollo occidental del período 1969-1973, la conquista o la preservación de las riquezas -dicho de otro modo, el carácter prioritario de los fines económicos- se impone más y más en Occidente. El canciller Schmidt, el presidente Giscard

---

<sup>18</sup> Mandel. Ernest *El capitalismo tardío*. Ediciones Era. México 1971.

<sup>19</sup> Habermas, Jünger. *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*. Amorrortu Editores. Buenos Aires, 1991. Página 70.

d'Estaing y Henry Kissinger lo han afirmado en numerosas ocasiones”<sup>20</sup>

Se hizo realidad, en ese momento, y para todos los países industriales, lo que Mostesquieu había escrito sobre Inglaterra en “El espíritu de las leyes”: “Otras naciones, sostuvo, han hecho ceder los intereses del comercio a intereses políticos; ésta siempre ha hecho ceder sus intereses políticos a los intereses de su comercio”<sup>21</sup>.

Pero, la intervención estatal no tenía sólo objetivos económicos, sino que procuraba también una legitimación política, tanto en su competencia estratégica con el modelo soviético, como ante las poderosas corrientes comunistas y socialdemócratas que imperaban en el movimiento sindical y político. Con la apelación a esas intervenciones reactivas, en las décadas posteriores a la segunda guerra, los países capitalistas avanzados lograron mantener en latencia el conflicto de clases en sus zonas críticas.<sup>22</sup>

La creciente intervención de los estados en la economía se refleja en el persistente aumento del gasto público en relación con el

PIB. Ese indicador aumentó, en los países industriales del 22% en 1937, al 28% en 1960, 43% en 1980. En los ochenta comenzó una ola privatizadora en los países industriales, pero el gasto público en relación con el PIB siguió aumentando y llegó al 46% en 1996<sup>23</sup>.

En un cuadro tan herético desde el punto de vista de la ortodoxia económica, la economía mundial, inclusive la de extensas zonas de la periferia, tuvo un fuerte crecimiento. Entre 1949 y 1974 el PIB de los países industrializados aumentó un 127% mientras entre 1975 y 2000 aumentó 55%. La producción, la inversión y el comercio vivieron lo que Hobsbawn llamó “los años dorados” del capitalismo del siglo XX.

Según el autor, una de las razones del crecimiento fue la instauración de la “economía mixta”, el cóctel de mercado y estado, que “facilitó a los estados la planificación y la gestión de la modernización económica, además de incrementar muchísimo la demanda. Los grandes éxitos económicos de la posguerra en los países capitalistas, con contadísimas excepciones (Hong Kong) son

<sup>20</sup> Duroselle, Jean Baptiste. *Todo imperio perecerá. Teoría sobre las relaciones internacionales*. FCE. México. 1998. Página 128.

<sup>21</sup> Citado por Duroselle, Op. Cit. Página 128.

<sup>22</sup> Una exposición sobre las teorías marxistas del estado, que incluye la discusión sobre la función política de la intervención estatal en el capitalismo de posguerra, en Mabel Thwaites Rey (compiladora) *Estado y marxismo. Un siglo y medio de debates*. Prometeo Libros. Buenos Aires, 2007

<sup>23</sup> Tanzi, Vito. *The Demise of the Nation State?* IMF Working Paper/98/120

ejemplos de industrialización efectuada con el apoyo la supervisión, la dirección y a veces la planificación y la gestión de los gobiernos, desde Francia y España en Europa hasta el Japón, Singapur y Corea del Sur. Al mismo tiempo, el compromiso político de los gobiernos con el pleno empleo y en menor grado con la reducción de las desigualdades económicas, es decir, un compromiso con el bienestar y la seguridad social, dio pie por primera vez a la existencia de un mercado de consumo masivo de artículos de lujo que ahora pasarían a considerarse necesarios<sup>24</sup>

Angus Maddison sostiene, a su vez, en un trabajo realizado en el contexto de la OCDE, club de los países ricos: "Una razón importante para acelerar el crecimiento económico de la posguerra en Europa fue la acción de los gobiernos al mantener niveles elevados y constantes de la demanda y la inversión. La política gubernamental ayudó a compensar las tendencias deflacionarias e inflacionarias del sector privado, en vez de exagerarlas, como sucedió a menudo en los años anteriores a la guerra. El gobierno ha asumido un papel tan importante en la economía, que sus propias operaciones determinan, en gran medida, el impulso económico, y lo que parece ser el ciclo

económico hoy es, principalmente, un reflejo de las fases de la política gubernamental. La aceptación de la responsabilidad para dirigir la economía total fue un acto consciente en la mayoría de los países"<sup>25</sup>.

Las políticas anticíclicas de los gobiernos y los instrumentos del estado de bienestar, como las jubilaciones y los seguros de desempleo, contribuyeron a reducir las expectativas de fluctuaciones y a sostener la demanda, creando un horizonte de seguridad para la inversión.

Algunos gobiernos europeos, como los de Francia, Holanda y Noruega, diseñaron programas de planificación, entendida como un conjunto de metas articuladas y de largo plazo.

El resto pusieron énfasis en el manejo de corto plazo, pero a partir de los sesenta otros incorporaron perspectivas de más largo plazo.

La planeación francesa comenzó en la inmediata posguerra con metas para el crecimiento de las industrias básicas y se convirtió en un estudio completo de la economía a partir del cual se formularon proyecciones macroeconómicas.

Los planeadores tenían una amplia información sobre el funcionamiento de la economía y el

<sup>24</sup> Hobsbawn, Eric. *Historia del Siglo XX*. Barcelona 1996. Página 271.

<sup>25</sup> Maddison, Angus. *Crecimiento económico de occidente*. Fondo de Cultura Económica. México 1966. Página 115.

destino de las inversiones y podían tomar ellos mismos decisiones de inversión o inducir las mediante incentivos fiscales o crediticios. Para esto último contaban con los fondos de los organismos públicos y los bancos estatales de crédito.

Según Maddison<sup>26</sup> el Plan tuvo, en Francia, un papel importante en la promoción del crecimiento y en particular contribuyó a crear una infraestructura adecuada en energía y transporte y una industria pesada.

La intervención de los planificadores comenzó a retroceder en los sesenta a medida que la economía se consolidaba.

Joseph Stiglitz critica el desprecio de los ortodoxos por la importancia de la participación estatal en el proceso de desarrollo y sostiene que, "al hacer esto se olvida rápidamente el éxito de las tres décadas precedentes, al cual el gobierno, pese a yerros ocasionales ha contribuido ciertamente. Sin duda, estos logros, que no sólo incluyen grandes aumentos del PIB, sino también incrementos en la esperanza de vida, en el nivel de educación y en una gran reducción de la pobreza, son mejoras reales y más duraderas que la presente crisis financiera. Pero la raíz del problema actual en muchos casos no es que el gobierno haya intervenido dema-

siado en muchas áreas, sino lo poco que lo ha hecho en otras"<sup>27</sup>.

### El Estado empresario

En el período posterior de la segunda posguerra los estados intervinieron en la economía con medidas de planeación y a través de empresas públicas en la producción y los servicios.

En la mayoría de las economías europeas las empresas públicas cumplieron durante décadas un papel relevante en la producción y los servicios.

En la segunda posguerra Gran Bretaña, Francia e Italia nacionalizaron empresas industriales, de servicios, mineras y siderúrgicas, para revitalizarlas, por razones estratégicas, por economías de escala

Las empresas productivas estatizadas se organizaron, generalmente, sobre la base de una dirección independiente que respondía a un ente estatal (Francia e Italia) o al Parlamento (Gran Bretaña). Las empresas de servicios como los ferrocarriles se integraron al sistema estatal como un organismo más.

En países como Francia y el Reino Unido, las empresas públicas aportaban el 20% de la inversión total. En otros países la proporción era menor, pero en gene-

<sup>26</sup> Idem.

<sup>27</sup> Stiglitz, Joseph. "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo". *Desarrollo Económico* N°151. Octubre-Diciembre, 1998.

ral los gobiernos controlaban servicios públicos y eran propietarios de medios de comunicación, mineras y líneas aéreas.

En Francia las nacionalizaciones fueron de un alcance más amplio que en otros países incluyendo empresas de las industrias mecánicas, automotriz, aeroespaciales, químicas y de energía y las empresas públicas.

Las nacionalizaciones, considera Maddison, "dieron origen al espíritu de empresa y a la fe en la capacidad de Francia como nación industrial, lo cual era indispensable para la expansión". Además, demostraron que la administración estatal no tiene por qué ser necesariamente ineficiente, "Las empresas públicas han estado dirigidas por hombres de elevada capacidad intelectual, técnica, y espíritu de empresa. Han estado en primera fila respecto de las innovaciones técnicas, como por ejemplo, la industria de motores y la electrificación de los ferrocarriles"<sup>28</sup>.

En Francia el estado tenía participación en unas 500 empresas, incluidas manufacturas y fábricas de automóviles como Renault. En la liberal Alemania, el estado tuvo participación en la Volkswagen hasta comienzos de los sesenta.

Un índice de peso económico de las empresas públicas, que inclu-

ye participación en la ocupación, la inversión y el valor añadido, muestra que la participación de las empresas públicas de Alemania, Italia, Francia, Gran Bretaña y España en el PIB, era en promedio del 13% en 1963, del 16% en 1979 y 1985 y del 12% en 1990. Pero si se excluye al Reino Unido, la participación de las empresas públicas en los restantes cuatro países, la participación de las empresas públicas aumentó levemente entre 1963 y 1990.<sup>29</sup>

En Francia tuvo lugar, en 1981, una segunda ola de nacionalizaciones que incluyó a varias empresas líderes en su actividad, como la Compagnie Générale d'Electricité, de equipamiento eléctrico, Thomson-Brand, de electrónica de consumo, Rhône-Poulenc, de química, Usinor-Sacilor, siderurgia, Honewwell Bull, de computadoras y otras.

El curso se revirtió con las privatizaciones de 1986-87, pero aún después de eso, las empresas públicas tenían el 14% del empleo, el 16% del PIB y el 30% de las inversiones no agrícolas. Se mantuvieron, además, varios bancos importantes de propiedad o con participación estatal, especializados en segmentos de empresas o de actividades, como los bancos para empresas chicas o de crédito agrícola. Hasta 1996,

<sup>28</sup> Idem. Página 127.

<sup>29</sup> Carreras, Albert. "El siglo XX. Entre rupturas y prosperidad (1914-2000)". En *Historia Económica de Europa. Siglos XV-XX*. Antonio Di Vittorio (coordinador). Crítica. Barcelona, 2003.

la nacionalizada Renault compitió con la privada Peugeot y con las otras automotrices internacionales.<sup>30</sup>

Italia vivió en las décadas del cincuenta y el sesenta un período de alto crecimiento que fue definido como el “milagro italiano”. En ese lapso la economía peninsular creció a un 6% anual promedio, el nivel europeo más elevado después de Alemania.

En ese período, las empresas públicas, sostiene Angus Maddison, tuvieron un papel dinámico; “en conjunto, el sector público ha obtenido utilidades y contribuido grandemente al esfuerzo de inversión del país y a la ampliación de la base industrial. El papel del Estado en la innovación técnica fue importante, principalmente debido al descubrimiento de nuevos recursos de gas natural y petróleo”<sup>31</sup>.

La intervención de los estados fue también muy activa en la regulación de las relaciones sociales.

La avanzada en esa línea fue de los países nórdicos y en particular Suecia. Desde el siglo XIX, pero especialmente a partir de los años treinta, estos países promovieron acuerdos sociales en los cuales los trabajadores obtuvieron las ventajas del estado de bienestar y los empresarios estabilidad social

y un mercado solvente. El alto nivel educativo les permitió involucrarse en actividades de alto contenido tecnológico.

En los países escandinavos y germánicos dominaron sistemas denominados neo-corporativistas, basados sobre la propiedad privada, pero orientados en función de objetivos de armonía social y de fortalecimiento nacional.

### Introducción al Asia

En el desarrollo asiático, el Japón encabeza la “formación de ganso”, seguido por Corea del Sur, Taiwán y otros países asiáticos de rápido crecimiento.

Las políticas y las trayectorias de estos países no son iguales, pero tienen rasgos compartidos y similitudes en materia de políticas públicas y experiencias. Este capítulo explora esas coincidencias, como introducción al tratamiento pormenorizado de los casos de Corea del Sur y Taiwán que se desarrollan en los siguientes capítulos.

El primer punto de contacto entre los dos países es su crecimiento explosivo: Taiwán y Corea, explica Robert Wade, alcanzaron en quince años lo que le tomó al Japón veinticinco años y a Gran Bretaña cincuenta.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> Calcagno, Alfredo Eric El Estado en países desarrollados. CEPAL. *Cuadernos del ILPES*.38. Santiago de Chile 1993.

<sup>31</sup> Maddison, Agnus. Op.Cit. Página 129

<sup>32</sup> Wade, Robert. *Governing the market*. Princeton University Press. USA 2004.

Entre 1960 y 1985, en Taiwán la participación de la industria en el PIB pasó del 22% al 30%, y en Corea del 14% al 30% y la participación de la industria pesada sobrepasó el 50% de la producción industrial en ambos países.

Comparativamente, en el Brasil, el país de más rápida industrialización de América latina en ese período, la participación de la industria en el PIB avanzó sólo del 26% al 28 por ciento.

Una estimación realizada por Wade para las décadas de los sesenta y setenta, muestra que el Japón, Taiwán y Corea, comparten las siguientes características: tienen alto dinamismo, alta competitividad internacional, baja inequidad y hábitos de consumo relativamente austeros.

La misma medición realizada sobre Estados Unidos, la Argentina y México muestra menor dinamismo, baja competitividad internacional en manufactura, una desigualdad en la distribución del ingreso más elevada y un "consumo exuberante"<sup>33</sup>.

El mismo autor señala puntos comunes en el funcionamiento del estado y la sociedad en los países asiáticos. Entre ellos:

- sentido de comunidad entre los principales conductores del poder que inhibe el juego de los intereses propios definidos en forma estrecha; los que experimentaron las derrotas de sus

países -a manos de las potencias coloniales o, en el caso de Taiwán, del comunismo -, comparte un sentimiento de haber compartido una terrible humillación, a la cual responden con la resolución de hacer las cosas mejor que los que los humillaron;

- poco conflicto con las políticas de industrialización porque, a diferencia de lo que sucede en los países subdesarrollados, el poder y la riqueza no están en manos de los dueños de tierras o vinculados con la explotación de minerales. (Hay que recordar que en los tres países asiáticos considerados se hicieron reformas agrarias que redujeron el poder de los terratenientes y les dejaron como opción capitalizarse a través de la industria);
- los gobiernos dan gran prioridad a la efectividad estatal (diferente de eficiencia). Un episodio ejemplificador fue la respuesta del Japón, Taiwán y Corea al *shock* petrolero de los setenta, cuando los tres países rápidamente aumentaron los precios, acumularon petróleo, diversificaron proveedores y redujeron el énfasis en las industrias intensivas en combustible, entre otras medidas destinadas a enfrentar la nueva situación;
- los militares están orientados hacia la eficiencia antes que a la rapiña y a la represión de su propia población. En Taiwán y

<sup>33</sup> Wade, op. cit.

Corea, las nociones militares de autoridad, disciplina, lealtad y vigilancia están ampliamente difundidas a través del servicio militar que dura entre dos y tres años y que se extiende con prestaciones regulares hasta los treinta y cinco años;

- una ampliamente justificada apreciación de la situación nacional, definida no sólo en términos de vulnerabilidad externa sino también de la necesidad de la industrialización por la escasez de recursos naturales y la necesidad de mejorar la competitividad. Así como los militares están orientados a la eficiencia, la burocracia civil (con una fuerte formación y sentido militar) utiliza métodos de ordenamiento y control propios de la disciplina militar para organizar la economía;

Las experiencias de desarrollo asiático comparten también la actuación de un estado desarrollista que articuló políticas públicas con intereses privados que combinaron sustitución de importaciones con promoción y que se adaptaron a los cambios de la demanda internacional.

En el Japón la producción se orientó primero al mercado interno y luego para el mercado externo; en Corea y Taiwán, con mercados domésticos mucho más chicos, predominó la orientación externa y, por muchas décadas, la postergación del consumo interno de productos no indispensables. En

los tres casos los mercados internos se mantuvieron protegidos de la importación de productos que podían ser abastecidos por fabricantes locales.

En los tres países en la segunda posguerra se realizaron reformas agrarias que eliminaron a los antiguos terratenientes y crearon una base para la sustentación de un sector campesino protegido de la competencia externa.

Los estados dieron, además, gran importancia a la formación de recursos humanos y a la inversión en tecnología, lo cual les permitió pasar rápidamente de la producción y exportación de productos mano de obra intensiva, a otros intensivos en capital y, finalmente, a los intensivos en tecnología.

Las políticas financieras presentan diferencias. En el Japón las grandes empresas estuvieron vinculadas con bancos que las financiaron; en Corea esa conexión no existió y el financiamiento en los años de rápido crecimiento fue proporcionado por el estado o por el exterior; en Taiwán el sistema privado no está concentrado como en los otros dos países y el sistema financiero estuvo por décadas bajo control estatal y no vinculado con las empresas.

Los tres se beneficiaron con el apoyo material, civil y militar, de los Estados Unidos. Tanto este último como Europa tuvieron, durante las primeras décadas del desarrollo de los tres países, una

actitud comercial benevolente, abriendo sus mercados a las exportaciones orientales a pesar de las prácticas regulatorias y proteccionistas de los asiáticos.

En los tres países, las fuerzas políticas dominantes instauraron lo que un autor llama un proyecto hegemónico: “un conjunto de objetivos de amplia escala al cual importantes segmentos del régimen está particularmente dedicado y que provee un objetivo alrededor del cual movilizar la energía nacional colectiva (...) el rápido desarrollo económico basado sobre el crecimiento dirigido a la exportación fue el ingrediente clave en el proyecto hegemónico de los tres regímenes.”<sup>34</sup>

Un estudio sobre el cambio tecnológico en Asia explica los criterios de planeamiento en que coinciden los asiáticos y sus diferencias con los occidentales. Según Lasserre y Schutte, los países asiáticos utilizan el término “planeamiento incremental”, que definen como la toma de decisiones de corto plazo basadas sobre una serie de principios establecidos y en una estrategia de largo plazo. Y, “mientras los administradores occidentales adoptan una aproximación ingenieril para construir y regular el comportamiento organizacional, los asiáticos prefieren

ver sus empresas como organismos vivos en los cuales varios individuos y grupos obtienen mutuos beneficios a través de la cooperación...valorizan la calidad de la interacción, definida en términos de lealtad, confianza y dedicación, y por lo tanto frecuentemente interpretan el recurso a contratos y procedimientos legales como una falla de la interacción humana”<sup>35</sup>.

El resurgimiento del Japón en la segunda posguerra y la posterior explosión de crecimiento de Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong, capturaron la atención de economistas y políticos y dio lugar a las más diversas interpretaciones.

Las corrientes liberales se apresuraron a proclamar que el crecimiento asiático se debía a las virtudes de la economía de libre mercado orientada a la exportación y a los bajos salarios.

En los años setenta, el Premio Nobel y profeta del monetarismo, Milton Friedman llegó a escribir que “Malasia, Singapur, Corea, Taiwán, Hong Kong y Japón, confiando ampliamente en los mercados privados, están prosperando. Por contraste, India, Indonesia y China Comunista, todos confiando fuertemente en la centralización planificada, han experimenta-

<sup>34</sup> Pempel, T. J. The developmental regimen in a changing world economy. En *The Developmental State*. Meredith Woo Cumings, editora. Cornell University Press. USA. 1999. Página 171

<sup>35</sup> Lasserre, Philippe, Schütte, Hellmut. *Strategies for Asia Pacific*. Mc Millan Business. London, 1995. Página 136.

do estagnación económica”<sup>36</sup>.

Otros sostuvieron que el estado intervino pero para crear un ambiente similar al que habría dado un mercado libre en buen funcionamiento, con lo cual el estado sólo habría corregido distorsiones.

Estas posiciones fueron revisándose paulatinamente y actualmente se admite que, como sostienen dos estudiosos del tema, “En la mayor parte de Asia, con la excepción de Hong Kong y Japón, la participación estatal en el sector privado ha sido una parte integral del proceso de industrialización. Las empresas públicas están involucradas en un amplio rango de actividades, pero principalmente en esas industrias que requieren instalaciones de elevada inversión. Esto incluye plantaciones, explotaciones de recursos naturales como petróleo, siderúrgicas, infraestructura pública, aerolíneas, construcción y maquinarias industriales y equipos pesados.”<sup>37</sup>

Robert Wade es más contundente y sostiene que la participación del Estado no consistió sólo en desarrollar actividades económicas o promover las de empresas privadas, sino a crear la burguesía que protagonizó los milagros.

“Los gobiernos de Taiwán, Co-

rea y Japón, opina Wade, no tanto eligieron ganadores como que los fabricaron. Los hicieron creando un amplio ambiente conductivo a la viabilidad de las nuevas industrias -especialmente moldeando la estructura social de inversión para estimular la inversión productiva y desalentar la improductiva- y controlando los parámetros claves de las decisiones de inversión para tener mayor predecibilidad. Los instrumentos incluyeron protección para modular la competencia internacional, restricciones en salida de capital para intensificar la reinversión en el territorio nacional y promover la exportación de mercaderías más que la de capital”<sup>38</sup>

Elegir ganadores implica estimular sectores a los que el gobierno considera con capacidad de desarrollo y porque pueden aportar productos necesarios para otros sectores (por ejemplo, acero como insumo para la metalurgia), divisas, tecnología o puestos de trabajo. Esta estrategia constituye una apuesta porque consiste en invertir fondos y energías sociales en función de resultados futuros que pueden resultar frustrantes. En términos técnicos, el dilema de esta o de cualquier política pública es que el costo social de las políticas sea igual o menor que el beneficio social que finalmente se

<sup>36</sup> Friedman, Milton and Rose. *Free to Chose*. Harcourt Brace Jovanovich New York 1980. Página 57

<sup>37</sup> Lasserre, Philippe, Schütte, Hellmut. *Strategies for Asia Pacific*. Mc Millan Business. London, 1995.; Página 111

<sup>38</sup> Wade. Op.cit. Página 334.

obtiene. Un segundo paso en el análisis debería tener en cuenta quién carga con el costo y cómo se distribuyen socialmente los beneficios.

Esta política logró que se montaran proyectos de inversión de largo plazo que no hubieran sido posibles con libre comercio y libre movilidad de capitales. En otros términos la política estatal eliminó o redujo la posibilidad de que las empresas invirtieran en función del corto plazo o de expectativas de ganancias financieras.

Estas políticas eran posibles porque las economías nacionales tenían un menor grado de apertura y porque las normas internacionales imperantes y los países industrializados permitían o toleraban, por razones económicas o estratégicas, esas prácticas.

En la actualidad, la liberalización comercial y financiera y las normas internacionales por las cuales los países aceptan reducir su soberanía económica, redujeron drásticamente la posibilidad de esas políticas.

### **Sustitución de importaciones**

Las estrategias exportadoras son consideradas en la generalidad de los estudios como la clave del éxito económico.

Aun aceptando esta visión no puede olvidarse que exportadores exitosos como el Japón, Corea y Taiwán, además de incursionar en

la “orientación hacia afuera” implementaron políticas de sustitución de importaciones.

Las industrias desarrolladas o instaladas en la sustitución de importaciones fueron decisivas en varios sentidos: contribuyeron a la ampliación del mercado interno, crearon condiciones para el progreso tecnológico de las firmas locales y permitieron pasar de exportaciones de baja complejidad a otras de mayor componente tecnológico. Las políticas sustitutivas se implementaron con condiciones de contrapartida para las empresas beneficiadas, con regímenes de inversión externa que obligaron a los inversores a transferir tecnología y fueron adaptándose a los cambios en el mercado mundial.

Las políticas de sustitución no se opusieron a las de promoción de exportaciones porque el costo que imponía la protección propia de las medidas de sustitución de importaciones fue compensado con un amplio abanico de instrumentos fiscales y crediticios como exenciones de aranceles de importación de insumos y maquinarias, exenciones y devoluciones de impuestos, créditos subsidiados a la exportación y zonas especiales para la instalación de fábricas destinadas a la exportación en las cuales el capital externo tenía mayores libertades que en el resto del mercado.

En general, los gobiernos asiáticos no mantuvieron las promocio-

nes ya iniciadas de industrias que, por sus costos elevados, no lograban exportar o proveer al mercado local a precios cercanos a los internacionales después de un tiempo de promoción.

Por lo contrario, tanto en Latinoamérica como en otros países de la periferia, los gobiernos sostuvieron proteccionismo y subsidios por largos períodos en sectores que no se adaptaban a los patrones internacionales. La falta de convergencia se debía tanto a la mala elección de los supuestos ganadores o a que a las empresas apoyadas no se les exigía

esfuerzos para mejorar tecnológica o comercialmente.

El economista Dani Rodrik diseñó unos cuadros que permiten comparar, por una parte, las recomendaciones del Consenso de Washington para los países periféricos, centradas sobre la liberalización y desregulación de los mercados, con las respuestas dadas por los países asiáticos. Y por otra, el mayor crecimiento de los países asiáticos con el modesto o mal desempeño de países latinoamericanos que aceptaron las reglas del liberalismo.<sup>39</sup>

Institución	Recomendación Consenso	Respuesta del Este Asiático
Derechos de propiedad	Privada, reforzada por el imperio de la ley	Privada, pero el gobierno ocasionalmente sobrepasa la ley (especialmente en Corea)
Gobernanza empresaria	Control externo de accionistas; protección de derechos de accionistas	Control interno
Relaciones empresas-gobierno	Lejana, basada sobre reglas	Interacción cercana
Organización empresarial	Descentralizada, mercados competitivos con reglas anti-trust	Integración horizontal y vertical en producción; carteles mandados por el gobierno
Sistema financiero	Desregulado, con entrada libre. Supervisión prudencial por reguladores	Restricciones a la entrada, fuertemente controlado por gobierno, crédito dirigido, débiles regulaciones formales
Mercado de trabajo	Descentralizado, desinstitutionalizado, flexible	Empleo por vida en principales empresas (Japón)
Flujo internacional de capitales	"Prudentemente" libre	Restringidos (hasta los años noventa)
Propiedad estatal	Ninguna en sectores productivos	Mucha en industrias básicas

<sup>39</sup> Rodrik, Dani *Growth Strategies*. August 2004. [www.kgs.harvard.edu/rodrik/](http://www.kgs.harvard.edu/rodrik/)

Crecimiento por regiones (% anual promedio)

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000
Mundo	5,1	3,9	3,5	3,3
P. Industriales	5,2	3,3	2,9	2,5
China	2,8	5,3	9,2	10,1
Este Asia (Sin China)	6,4	7,6	7,2	5,7
América Latina	5,5	6,0	1,1	3,3
Sur Asia	4,2	3,0	5,8	5,3

### Autonomía estatal

Un factor distintivo de la experiencia asiática es que el estado mantuvo una fuerte autonomía y hasta autoritarismo frente al sector privado, pero al mismo tiempo tomó en cuenta las informaciones y posibilidades privadas, lo cual sirvió para la eficiencia de las políticas.

En Latinoamérica, los estados tienden a subordinarse a las estrategias cortoplacistas privadas.

Un estudio del modelo coreano sostiene que “la cooperación entre empresas y gobiernos está institucionalizada en ciertos países asiáticos, es informal en otros y, en algunos casos, existe como un híbrido entre las dos... La actividad de los gobiernos toma incluso recientemente la forma de guía administrativa (una combinación de notificación, sugerencia informal, invitaciones y presiones directas que se originan en los ministerios). Los funcionarios de los gobiernos más que los políti-

cos, tratan de persuadir y guiar a las corporaciones para alcanzar un consenso. En muchos casos consenso significa acceder al deseo de un ministro en particular y los mecanismos de palo y zanahoria son utilizados habitualmente para influenciar la toma de decisiones de las empresas. Los lazos estrechos entre gobierno y empresas significan que los dos lados están en constante contacto. Esto en efecto institucionaliza la influencia de la política gubernamental en las empresas, que se convierte en un gobierno externo<sup>40</sup>.

La relación entre empresas y gobierno está ayudada por una cultura de nacionalismo económico, como en el Japón o Corea, y por las relaciones establecidas entre funcionarios y empresarios en las universidades o en las fuerzas armadas.

La burocracia estatal, por su parte, es técnicamente preparada y no es estatista-antiempresaria, sino favorable a los negocios.

Esto contribuye a que la inter-

<sup>40</sup> Lasserre and Schutte, Op. Cit. Página 117.

vención de los gobiernos esté destinada a generar un clima conductivo para el crecimiento económico. “Cuando fue necesario, la mano del gobierno fue más visible, pero no necesariamente ideológica, con la obvia excepción de China durante los años 1949-79”<sup>41</sup>

China presenta, finalmente, la gran paradoja contemporánea del capitalismo liberal. La liberalización, desregulación y privatización iniciada, o más bien profundizada a partir de la crisis del dólar de comienzos de los setenta, dio lugar a una forma de acumulación basada sobre la especulación financiera, que provocó diversas crisis de creciente magnitud hasta desembocar en la crisis actual.<sup>42</sup>

La crisis obligó a una extendida intervención de los estados para el rescate del sistema financiero y del propio capitalismo, y la economía que menos sufrió la crisis fue la china, debido al amplio manejo de la economía y, en particular de las finanzas, que mantiene el Estado, a pesar de las privatizaciones y el incremento de las inversiones extranjeras.

Es decir que, cerrando una parábola, así como los estados tuvieron un papel decisivo en la acumulación primaria de los grandes capitalismos y en el surgimiento de varias economías dinámicas en el siglo XX, el estado fue también un actor principal en el salvataje del sistema en su peor crisis desde los años treinta.

---

<sup>41</sup> Idem, Página 119.

<sup>42</sup> Sobre la crisis actual, Julio Sebares, *El estallido de la superburbuja*, dos tomos de la colección “Clave para todos” Editorial Capital Intelectual. Buenos Aires, 2009. Un análisis de la globalización financiera y las condiciones que estaban engendrando la crisis actual, en Julio Sebares, *El Imperio de las finanzas*, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires 2005.

# El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento\*

*Luis Campos* \*\*

*Mariana L. González* \*\*\*

*Marcela Sacavini*\*\*\*\*

**El artículo se dedica al análisis de la evolución del mercado de trabajo entre los años 2003 y 2009, centrándose en la trayectoria del empleo, los resultados de las negociaciones colectivas y el salario real. Se hace particular hincapié en la relación entre el patrón de crecimiento vigente y la dinámica laboral, marcando las rupturas con respecto a la década de convertibilidad. Al mismo tiempo, se discuten las limitaciones propias del patrón de crecimiento vigente y el modo en que repercutieron sobre el mercado de trabajo, aún antes del estallido de la crisis económica internacional.**

\* Este trabajo se basa parcialmente en un artículo previo, "La situación de los trabajadores en Argentina frente a la crisis económica actual", elaborado en conjunto con Ana Laura Fernández y Federico Marongiu, que fue presentado al 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo en 2009. Se agradecen además los comentarios y sugerencias de Nicolás Arceo, Augusto Costa y Ana Laura Fernández a versiones previas del presente. Los resultados y conclusiones expresados son responsabilidad de los autores.

\*\* Investigador de la FLACSO. Becario del CONICET.

\*\*\* Investigadora del CENDA.

\*\*\*\* Investigadora del CENDA y CEPLAD-UBA.

## Introducción

Este artículo se dedica al análisis de la evolución del mercado de trabajo en el período posterior a 2003, centrándose en la trayectoria del empleo, los resultados de las negociaciones colectivas y el salario real. El examen hace particular hincapié en la relación entre el patrón de crecimiento vigente y la dinámica laboral, ya que entendemos que de otro modo no sería posible comprender cabalmente el funcionamiento del mercado de trabajo.

En la década de 1990 la configuración macroeconómica resultó sumamente nociva para la creación de empleo, lo cual se tradujo en un incremento de la desocupación y de la subocupación sin precedentes. El deterioro se extendió también a las condiciones de trabajo y la estabilidad de las ocupaciones. Este contexto se mostró sumamente desfavorable para la clase trabajadora: el elevado desempleo funcionó como un potente mecanismo disciplinador que afectó la capacidad de negociación de los trabajadores y facilitó la imposición de la flexibilización laboral y la intensificación de los procesos de trabajo. En suma, el patrón de crecimiento propició una caída en la participación de los asalariados en la riqueza producida por el país y un empeoramiento de las condiciones de vida de la clase obrera en general.

Tras la fuerte devaluación y la crisis económica, social y política

que siguió al estallido del régimen de convertibilidad, la economía volvió a crecer y -con ello- volvió a incrementarse la ocupación, pero esta vez bajo un esquema diferente. En efecto, entre 2003 y 2006 el nivel de actividad se recuperó rápida y fuertemente, con un inusitado ritmo de creación de puestos de trabajo. Los sectores productores de bienes, en particular la industria manufacturera, motorizaron este proceso. Los salarios aumentaron desde sus deprimidos niveles de 2002, en un principio empujados por incrementos decretados por el gobierno. Luego fueron elevándose por la reapertura de las negociaciones colectivas, en el caso de los trabajadores asalariados registrados, y como resultado del mayor dinamismo del mercado laboral para los trabajadores en general. La tasa de desocupación disminuyó a menos de la mitad y hubo mejoras relativas en términos de la calidad del empleo y la distribución del ingreso.

Entre 2007 y fines de 2008, sin embargo, algunas de estas condiciones se modificaron. La economía continuó creciendo a tasas elevadas pero la creación de empleo se detuvo, al tiempo que se contrajo la producción industrial. Como correlato, la recuperación salarial se volvió más difícil y esto se reflejó en un cambio en las pautas de las negociaciones colectivas en un marco de inflación elevada. La inesperada intervención del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) por

parte del gobierno buscó ocultar parte de esta realidad, en particular la disminución del poder adquisitivo del salario<sup>1</sup>.

Desde fines de 2008, el impacto local de la crisis mundial implicó una transformación más radical en el escenario económico, con caídas en la actividad productiva y en la ocupación. Más allá de su efecto en cada sector particular, la crisis se instaló discursivamente y, en consecuencia, a diferencia de los años anteriores, muchas de las organizaciones de los trabajadores debieron sumar estrategias de negociación defensivas, aunque sin renunciar a los reclamos por recomposiciones salariales. El fortalecimiento logrado en los años anteriores les permitió resistir con mayor éxito este cambio en las condiciones económicas.

Este artículo se organiza de modo tal de presentar cronológicamente los cambios en el mercado de trabajo. En la primera sección se analizan las consecuencias de la implementación de la Ley de Convertibilidad y las reformas económicas que la acompañaron durante la década de 1990 en el mercado laboral. La apertura comercial y la desregulación a ultranza de los mercados condujeron a una exacerbación de la

especialización productiva sustentada en las ventajas comparativas de Argentina, que no resultó favorable para los trabajadores, sino todo lo contrario. Luego de plantear el escenario en que se encontraba el país hacia fines de 2001, la segunda sección se adentra en el análisis de los sucesos que se desencadenaron a partir de la caída del régimen convertible. Esta sección, a su vez, se dividió en cuatro apartados de acuerdo con los subperíodos identificados precedentemente. Para cada uno de ellos se describe brevemente la evolución del nivel de actividad y el empleo, se analiza el carácter y los resultados de la negociación colectiva salarial y se señalan los cambios en la distribución del ingreso y la pobreza. El documento finaliza con una última sección que reúne conclusiones acerca de las continuidades y rupturas con respecto a la evolución del mercado de trabajo entre estos dos regímenes.

## **1. El mercado de trabajo durante la vigencia del régimen de convertibilidad (1991-2001)**

En los años 1990 se asistió a una importante profundización del

<sup>1</sup> El desplazamiento de la directora de la Dirección encargada de la elaboración del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en enero de 2007 dio inicio a una serie de intervenciones de funcionarios del gobierno sobre las metodologías y estadísticas elaboradas por el INDEC, denunciada en primer lugar por los mismos trabajadores del instituto, que continúa hasta la fecha. En Fernández, González, Lafleur y Wahlberg (2008) se hace un recuento de los indicadores que dejaron de estar disponibles y de aquellos que se encuentran fuertemente cuestionados como consecuencia de estos procesos.

patrón de crecimiento vigente desde la irrupción de la última dictadura militar, que tuvo hondas consecuencias sobre el mercado de trabajo. El origen de los cambios en esta década estuvo signado por un proceso de reformas estructurales liberales, sumado a la política de mantenimiento de una moneda apreciada. Desde su inicio el gobierno de Carlos Menem encaró un conjunto de medidas de política que incluyó la apertura comercial repentina e indiscriminada, la desregulación financiera y la privatización de los servicios públicos y otras empresas del Estado. Por otra parte, la Ley de Convertibilidad, sancionada por el Congreso en abril de 1991, supuso la fijación del tipo de cambio respecto del dólar en un nivel que implicó desde un inicio cierto nivel de sobrevaluación de la moneda local que luego se agravó aún más debido a la inercia inflacionaria hasta la estabilización definitiva de los precios.

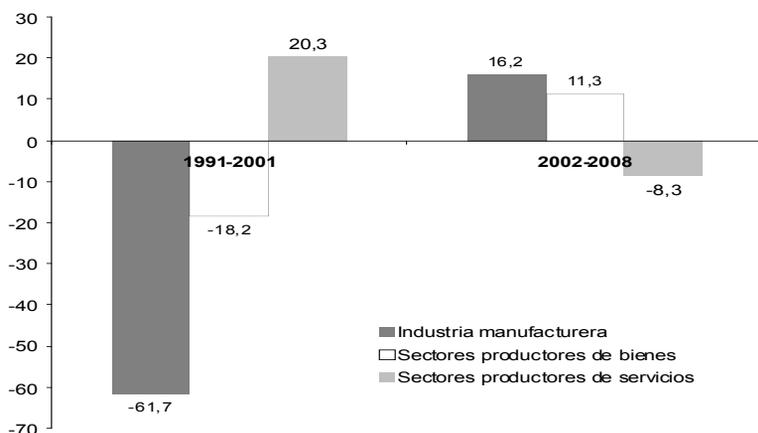
La configuración macroeconómica resultó sumamente perjudicial para la creación de empleo y, a largo plazo, para la economía en su conjunto. La apertura comercial sumada a la sobrevaluación de la moneda implicó un fuerte abaratamiento relativo de los productos importados frente a los de fabricación local, lo que supuso la imposibilidad de competir para una parte importante de la industria

nacional. Si bien el tejido industrial ya había sido parcialmente destruido como consecuencia de las políticas implementadas por la dictadura militar desde mediados de los años setenta, el proceso de apertura en los noventa constituyó el tiro de gracia para varios sectores que producían para el mercado interno, en especial las pequeñas y medianas industrias. Así, el sector manufacturero creció entre 1991 y 2001 a una tasa anual acumulada equivalente sólo a un tercio de la tasa del resto de los sectores. Esta tasa de crecimiento, a su vez, esconde la expansión de algunos subsectores y, al mismo tiempo, el estancamiento o destrucción de otros. Los que se mantuvieron experimentaron un gran incremento en el peso de los componentes importados sobre la producción, de modo tal que disminuyó la proporción del valor agregado sobre el total producido<sup>2</sup>.

Más allá de lo sucedido en la industria, en general el esquema económico vigente tendió a favorecer a los sectores no transables, es decir, a los productores de servicios por sobre los productores de bienes. De este modo, entre 1991 y 2001 los primeros se expandieron a una tasa anual acumulada 20,3% superior a la de la economía en su conjunto, mientras que la producción de bienes creció a una tasa 18,2% inferior (**gráfico N° 1**).

<sup>2</sup> En Porta y Fernández Bugna (2008) se incluye una caracterización exhaustiva de los cambios en la industria manufacturera en este período.

**Gráfico N° 1.** Tasas de variación anual acumulada por sector de actividad, respecto de la tasa de variación anual acumulada del valor agregado del conjunto de los sectores. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

En el conjunto de los sectores productivos, el esquema de precios relativos favoreció además la sustitución de mano de obra por bienes de capital. La incorporación de tecnología -que se encontraba retrasada porque no se había podido realizar en los años de crisis previos- implicó que la producción se volviera relativamente menos intensiva en la utilización de trabajo.

Por estos motivos, el patrón de crecimiento resultó contrario a la creación de empleo. Entre 1991 y 2001 la economía creció a una tasa anual acumulativa de 2,7%, pero los puestos de trabajo se

expandieron sólo al 0,3% anual. En otras palabras, la elasticidad empleo-producto (el porcentaje en que se incrementa el empleo ante un aumento de un 1% en el producto) resultó inusitadamente baja, incluso si se consideran sólo los años de crecimiento económico<sup>3</sup>. El aumento en la ocupación se debió exclusivamente al comportamiento de los sectores de servicios, ya que los sectores productores de bienes resultaron expulsores de empleo en términos netos. En particular, en la industria manufacturera se destruyeron puestos de trabajo a una tasa de 3,5% anual acumulativa<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Este hecho fue ampliamente documentado. Ver, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999).

<sup>4</sup> CENDA (2006a) sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)-INDEC.

Como resultado, la tasa de desocupación se elevó hasta llegar a niveles inéditos en la historia argentina, al menos desde que se tienen registros. En octubre de 1991 el porcentaje de desocupados sobre la Población Económicamente Activa (PEA) era del 6,8%; ya en octubre de 1993 se ubicó por encima de los dos dígitos y se mantuvo desde entonces por arriba de este nivel. En octubre de 2001 alcanzó el 23,8%<sup>5</sup>. Al mismo tiempo, se elevó continuamente la tasa de subocupación<sup>6</sup>, que pasó de 7,4% en

octubre de 1991 a 15,4% diez años después<sup>7</sup>.

El patrón de crecimiento era, además, intrínsecamente vulnerable e inestable, lo que incidió en la relativamente baja tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) si se considera el conjunto del período. En efecto, la expansión del producto estuvo muy asociada a la entrada de capitales internacionales, que llegaron a resultar esenciales para compensar el constante déficit de cuenta corriente y mantener el nivel del tipo de cambio. El gobierno man-

<sup>5</sup> Las tasas básicas del mercado laboral se obtienen a partir de la EPH-INDEC. Esta encuesta tuvo un cambio metodológico en 2003 que afecta la comparabilidad de las series antes y después de ese año. Por ello, con el fin de facilitar la comparación, las series fueron empalmadas, utilizando como coeficiente de empalme el cociente entre los datos correspondientes al primer trimestre de 2003 según la EPH Continua (nueva metodología) y a mayo de 2003 según la EPH Puntual. Por tal motivo, las tasas anteriores a 2003 no son exactamente idénticas a las que surgían de la EPH Puntual, aunque sí respetan sus variaciones relativas.

<sup>6</sup> La tasa de subocupación es el porcentaje entre la población subocupada y la PEA. La población subocupada se refiere a los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestos a trabajar más horas.

<sup>7</sup> En un principio, algunos autores y funcionarios insistieron en negar la verdadera dimensión del problema de la desocupación. Inicialmente argumentaban que el aumento del desempleo obedecía a la mayor participación de la población en el mercado laboral, ante un escenario que -sostenían- se presentaba promisorio por el incremento de los salarios. Luego, admitían que la desocupación había aumentado, pero decían que era una consecuencia transitoria de la crisis del Tequila, que golpeó a la economía local en 1995. En palabras del Ministro de Economía de aquel entonces: "el aumento de la tasa de desempleo no refleja una caída global del empleo. En su lugar, es el resultado de un gran aumento en la tasa de participación de la fuerza laboral. Si este aumento se debe a una reversión del efecto 'trabajadores desmotivados' o es la respuesta a remuneraciones potencialmente más altas todavía es una discusión abierta." (Cavallo y Mondino, 1995:11). Pudo demostrarse, por el contrario, a) que en un primer momento el incremento de la desocupación no obedeció al aumento de la tasa de actividad de la población, que seguía su tendencia histórica, sino al escaso dinamismo del empleo aún antes de la crisis de 1995; b) que el aumento de la tasa de actividad, una vez que se incrementó el desempleo, se vinculó con el efecto de los "trabajadores adicionales", que salían al mercado de trabajo ante la incertidumbre sobre la continuidad del empleo y los ingresos de los jefes de hogar (Altimir y Beccaria, 1999; Lindenboim y Serino, 2000).

tuvo un importante déficit fiscal que cubrió también mediante el endeudamiento con el exterior<sup>8</sup>. De este modo, la economía necesitaba de un ingreso constante de capitales externos para no sucumbir ante una crisis. Este flujo, en un principio, estuvo garantizado en gran parte por la privatización de las empresas públicas, pero también por el endeudamiento externo privado y la entrada de capitales para inversiones reales y especulativas. Hacia el final de la convertibilidad fue el crédito de los organismos internacionales el que extendió los meses de vida de un régimen en agonía.

Este contexto resultó sumamente desfavorable para la clase trabajadora. El fuerte incremento de la desocupación funcionó como un potente mecanismo disciplinador que afectó la capacidad de negociación de los trabajadores, lo cual se tradujo en una virtual inexistencia de negociaciones colectivas de índole salarial durante este período. En ese escenario, los salarios reales -que en los primeros años de la convertibilidad habían tenido un aumento en relación con los deprimidos niveles de los años de hiperinflación- quedaron estancados después de 1993 y mostraron luego un leve descenso en términos reales. En efecto, entre octu-

bre de 1995 y octubre de 2001, el poder adquisitivo de los salarios sufrió una disminución del 5%. Cabe destacar que, dado que el nivel de precios de la economía se mantenía absolutamente estable (tuvo incluso una leve caída en los años recesivos del final de la convertibilidad), el menor poder adquisitivo de los salarios obedeció a una disminución de los salarios nominales, proceso que sólo fue posible por la situación de gran debilidad en la capacidad de negociación de los trabajadores.

Al analizar la evolución de los salarios reales es importante no perder de vista que en este mismo período la productividad experimentó un notable ascenso. Ello estuvo asociado al proceso de modernización tecnológica que implicó la incorporación de nuevos bienes de capital. Pero también se relacionó con la adopción de formas de gestión que tendieron a intensificar el trabajo y con el hecho de que fueron sólo los sectores más productivos los que pudieron sobrevivir al proceso de apertura externa. En suma, salarios estancados, tasas de empleo en retroceso y, al mismo tiempo, crecimiento de la productividad, dan como resultado inequívoco una caída en la participación de los asalariados en la riqueza producida por el país<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> La Ley de Convertibilidad implicaba para el gobierno la imposibilidad de emitir dinero para cubrir su déficit y, al mismo tiempo, el endeudamiento en el exterior resultaba funcional al mantenimiento del régimen, por cuanto permitía un ingreso de divisas que compensaba gran parte del déficit de cuenta corriente.

<sup>9</sup> El peso de la masa salarial sobre el valor agregado en el país pasó de 44,7% en 1993 a 37,1% en 1997. Desde entonces se incrementó hasta llegar a 42,1% en 2001, no debido a una mejora en la situación de los trabajadores sino a la caída del producto.

Asimismo, también se incrementaron los niveles de desigualdad de los ingresos de los trabajadores y de los hogares<sup>10</sup>. En una situación de alto desempleo, los trabajadores que contaban con mayores niveles de calificación se encontraron en una posición relativamente más favorable para procurar preservar sus salarios, en relación con aquellos que tenían menores niveles de calificación. De este modo, la mayor desigualdad fue intrínseca a este funcionamiento del mercado laboral<sup>11</sup>. Las políticas gubernamentales no buscaron contrarrestar esta situación sino todo lo contrario. Desde 1993 y por diez años el salario mínimo, vital y móvil (SMVM)

quedó fijo en un nivel bajo en términos reales, lo que en la práctica impidió que este instrumento contribuyera a elevar los salarios de los trabajadores de más bajos ingresos<sup>12</sup>.

El avance del capital sobre el trabajo fue aún más allá. El deterioro se extendió también a las condiciones de trabajo y la estabilidad de los empleos. Las condiciones económicas crearon un terreno fértil para la imposición de la flexibilización laboral y la intensificación de los procesos de trabajo.

Presentada por el discurso neoliberal como supuesto remedio al desempleo<sup>13</sup>, la flexibilización laboral, interna y externa a las fir-

<sup>10</sup> En Altimir y Beccaria (2002) se presentan distintos indicadores que dan cuenta de la evolución del nivel de desigualdad hasta el año 2000. La situación se agravó aún más al año siguiente, con el recrudecimiento de la situación recesiva.

<sup>11</sup> Gasparini (2003) afirma, en cambio, que el aumento de la desigualdad se debió a la incorporación de tecnología que, en sí misma, implicó una mayor intensidad en el uso de trabajo calificado respecto del no calificado. Este análisis microeconómico tiende a desconocer el efecto que la desocupación tiene sobre la desigualdad.

<sup>12</sup> La evolución del salario mínimo en términos reales puede encontrarse en CENDA (2009).

<sup>13</sup> De acuerdo con el enfoque teórico de la economía neoclásica, el desempleo es consecuencia de la vigencia de un nivel de salario superior al que equilibraría el mercado de trabajo. El salario se mantendría elevado por la existencia de trabas o "rigideces" que impiden el ajuste de la oferta y la demanda de trabajo. La flexibilidad laboral se presenta entonces como una condición necesaria para que haya equilibrio en el mercado de trabajo, es decir, para eliminar el desempleo. En palabras de Pessino y Gill (1997): "Desde que se aplicaron las reformas orientadas a reducir la inflación, hay evidencias de que los salarios reales son rígidos a la baja, razón por la cual el empleo sufre un ajuste durante la fase descendente del ciclo económico. Los salarios -para quienes conservan su trabajo- permanecen altos, motivando a las personas a buscar trabajo, lo cual se refleja en el incremento observado de la tasa de participación y del desempleo" (p.12, traducción propia). Esta posición es criticada desde diversas teorías económicas y la evidencia histórica también es contraria a esta postura. Tal como se argumenta en CENDA (2004): "La década de 1990 en Argentina es una muestra de ello. Mientras se aplicaban toda suerte de medidas flexibilizadoras, el desempleo crecía obstinadamente. Cuando, por último, el gobierno de la Alianza, ya sin eufemismos,

mas<sup>14</sup>, implicó un proceso de precarización de la contratación laboral que contó con el aval de la legislación e incluso de la negociación colectiva<sup>15</sup>. Paralelamente, se dio un aumento de la precariedad “de hecho”, en gran medida por el fortísimo incremento del peso del empleo no registrado sobre el empleo total. La proporción de los asalariados no registrados sobre el total de los asalariados pasó de 34,4% en 1991 a 42,4% en 2001<sup>16</sup>.

Este patrón de crecimiento, más allá de sus consecuencias en la ocupación, no resultaba en sí mismo sostenible en el tiempo, como quedó de manifiesto en su largo trance final y su estallido definitivo a fines de 2001. Entre 1998 y 2001 terminó de cerrarse el proceso de destrucción del

empleo y de las condiciones de vida de la población. Durante ese período el PIB acumuló una caída de 8,4% y la desocupación trepó de 12,4% a 18,3%. La pobreza alcanzó niveles tristemente récord: el 38,3% de la población y el 28% de los hogares tenían ingresos inferiores a la línea de pobreza en octubre de 2001.

## 2. Nuevo patrón de crecimiento

### 2.1. Efectos inmediatos de la devaluación de la moneda

Tras una década de vigencia del régimen de convertibilidad, en medio de una crisis de proporciones históricas, en enero de 2002 el peso argentino sufrió una fuerte devaluación<sup>17</sup>. Su efecto inmedia-

---

aplicó una reducción directa en los salarios públicos, el desempleo siguió incrementándose. La caída del salario no es una cura para la desocupación masiva” (p.6/7).

<sup>14</sup> Se denomina flexibilización interna a las firmas a la flexibilización del proceso de trabajo (polivalencia funcional o flexibilización en la distribución del tiempo de trabajo) y flexibilidad externa a la relacionada con el mercado de trabajo (bajos costos de entrada y salida de la ocupación) (Goldin, 1997).

<sup>15</sup> Los cambios en la dinámica de la negociación colectiva en esta década fueron notables. A partir de 1994, luego del acuerdo marco celebrado entre el gobierno nacional, la Confederación General del Trabajo y las representaciones patronales, la gran mayoría de las negociaciones pasó a ser realizada a nivel de empresa, y estuvo signada por la flexibilidad contractual y la regulación flexible al interior de la firma, vinculada con los cambios en la jornada, la organización del trabajo y la modalidad de las remuneraciones (Novick y Trajtemberg, 2000).

<sup>16</sup> Si bien existen diferencias en las cifras sobre empleo no registrado, de acuerdo con la definición del universo de trabajadores a considerar para el cálculo, en todos los casos el aumento del mismo resulta evidente. Ver, por ejemplo, Lindenboim, González y Serino (2000), Beccaria y Serino (2001) y CENDA (2006b).

<sup>17</sup> El precio del dólar pasó de \$1 en diciembre de 2001 a \$1,40 en el mes siguiente (deshablado en un tipo de cambio para el comercio exterior y otro, flotante, para el resto de la economía). La flotación del tipo de cambio implicó que continuara incrementándose rápidamente hasta llegar a un pico de \$3,61 en octubre y desde allí volver a descender, quedando estabilizado alrededor de los \$3 en los años siguientes.

to fue una brutal transferencia de ingresos en detrimento de los trabajadores, quienes vieron reducido su salario real aproximadamente en un tercio por el efecto del aumento de los precios internos. La débil situación de los trabajadores a la salida de la convertibilidad fue sin dudas uno de los factores que permitió que durante meses no existieran aumentos nominales de salarios, a pesar de que el nivel de precios estaba sufriendo incrementos muy importantes<sup>18</sup>.

La consecuencia inmediata fue que se acentuó la depresión que venía experimentando el consumo tras varios años de recesión. En 2001 el consumo privado agregado había tenido una caída de 5,7%; en 2002 tuvo una disminución adicional de 14,4%. El PIB en su conjunto, que se había contraído 4,4% en 2001, cayó 10,9% en 2002.

En cuanto al mercado de trabajo, el empleo tuvo una importante caída que implicó que la tasa de desocupación trepara al 24,5% en mayo de 2002. Este hecho, suma-

do a la fuerte disminución del salario real, implicó un dramático empeoramiento de la distribución del ingreso, reforzando la tendencia preexistente. Así, la participación de la masa salarial sobre el valor agregado en la economía pasó de 42,1% en 2001 a 34,6% en 2002.

La pobreza creció aún más respecto de su nivel de fines de 2001. La situación más grave se registró en octubre de 2002, cuando el 57,5% de la población y el 47,5% de los hogares argentinos vivía con ingresos bajo la línea de pobreza. Con el fin de paliar mínimamente la emergencia social, se implementó desde mayo de 2002 el Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados, por el cual se otorgaba un monto de \$150 a los jefes de hogar desocupados con hijos menores de edad, quienes debían realizar contraprestación laboral o educativa. En los tres primeros meses desde su implementación accedieron a este programa 1.370.000 beneficiarios, que llegaron a ser casi dos millones a mediados de 2003<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> El Índice de Precios al Consumidor (IPC-INDEC) se incrementó 39,6% entre enero de 2002 y el mismo mes del año siguiente. En ese mismo período las remuneraciones nominales de los asalariados registrados se incrementaron en 14,6%. Paradójicamente, fue esa una de las razones por las cuales la devaluación en Argentina fue "la más exitosa del mundo", como afirmó el entonces Ministro de Economía Roberto Lavagna (Clarín, 27/11/2003).

<sup>19</sup> Esta medida, por su masividad, tuvo una lógica opuesta a la que había primado en materia de políticas sociales durante toda la década de 1990. El cambio obedeció, sin duda, a la inusitada profundidad de la crisis, que volvió evidente la inviabilidad de las políticas focalizadas, aisladas y descoordinadas vigentes hasta entonces. No puede dejar de resaltarse, además, que se trató de una concesión realizada en un contexto de fuerte movilización de los sectores populares, que pocos meses antes habían promovido una iniciativa con algunas características similares: el seguro de empleo y formación del Frente Nacional contra la Pobreza (Frenapo).

Sin embargo, la devaluación sentó también las bases para un nuevo período de acumulación y crecimiento, basado en un patrón diferente. La nueva estructura de precios relativos resultó en una recomposición de la tasa de ganancia, dada la fuerte disminución relativa del costo laboral. Asimismo, el nuevo tipo de cambio real implicó para los sectores productores dedicados al mercado interno un importante aumento en su competitividad externa, debido al incremento en los precios relativos de los bienes importados. De esta manera, los sectores exportadores simultáneamente vieron incrementarse su competitividad por la reducción del costo laboral y triplicarse en pocos meses el precio de su producción en moneda nacional. Este fue el impulso que permitió la recuperación del nivel de actividad y en particular, de la producción de bienes.

Los primeros indicios de recuperación económica comenzaron a apreciarse a partir de fines de 2002 y en algunos sectores de actividad incluso antes. El empleo también volvió a crecer, aún cuando los salarios reales permanecieron deprimidos por un lapso muy prolongado.

## **2.2. Expansión y creación de empleo sin precedentes**

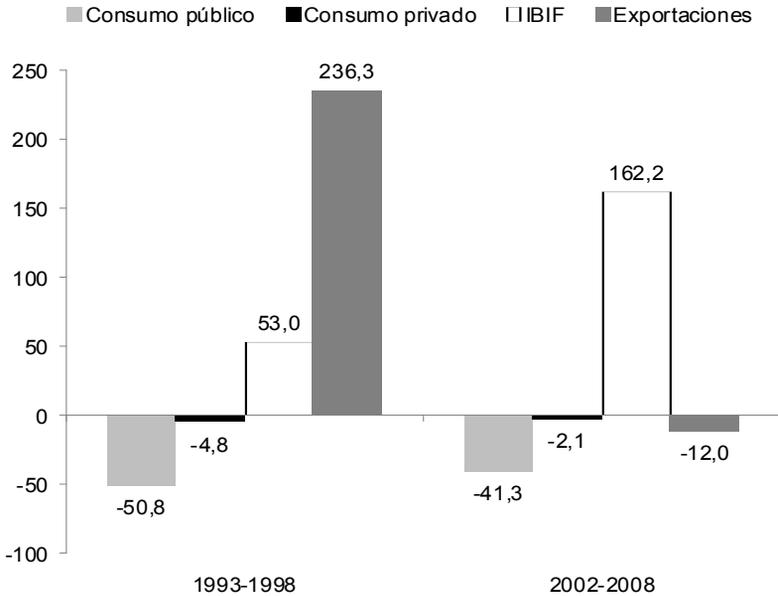
La vigencia del nuevo esquema macroeconómico implicó una

expansión de la economía muy fuerte y sostenida. Entre 2003 y 2008, la tasa anual acumulada de crecimiento fue de 8,5%, un nivel inédito en la historia de nuestro país desde principios del siglo XX.

La demanda interna fue el principal motor detrás de esta expansión<sup>20</sup>. El consumo privado creció a una tasa anual acumulativa de 8,3% entre 2002 y 2008, rompiendo con la tendencia decreciente de los cuatro años previos. La inversión lo hizo al 22,2% anual acumulativo, partiendo de los deprimidos valores de la crisis. Si bien en los primeros momentos posteriores a la devaluación el crecimiento de la producción estuvo sostenido en parte por la utilización de capacidad instalada que había permanecido ociosa durante los años anteriores, desde 2003 la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) comenzó a recuperar su participación en el producto, llegando a alcanzar en 2008 un nivel equivalente al 23,3% del PIB (a precios corrientes). Las exportaciones también mostraron una notable expansión, del 7,5% anual acumulativo. Más del 80% del crecimiento de la demanda global se explica, sin embargo, por la suma del consumo privado y la inversión, comportamiento que contrasta con lo ocurrido durante la década de 1990. El **gráfico N° 2** permite comparar la dinámica del crecimiento de los componentes de la demanda agregada en este

<sup>20</sup> El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004) realiza una descomposición que permite cuantificar el aporte de la demanda doméstica al crecimiento económico.

**Gráfico N° 2.** Tasas de variación anual acumulada de los componentes de la demanda agregada, respecto de la tasa de variación anual acumulada del Producto Interno Bruto. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

período, en relación con los años noventa<sup>21</sup>. Se destaca una tasa de crecimiento relativa de la inversión en 2002-2008 mucho mayor, así como una menor tasa de crecimiento relativa de las exportaciones.

Existieron condiciones internacionales que resultaron favorables para este crecimiento, aunque no fueron su causa única. El sector de exportación se benefició con

una coyuntura de precios internacionales relativamente elevados, así como también por el incremento de las cantidades transadas, originados ambos en el *boom* importador asiático de estos productos, que se había iniciado con anterioridad a la devaluación del peso argentino. Desde 2007, en el marco de la especulación que antecedió al estallido de la crisis internacional, súbitamente estos

<sup>21</sup> Para la década de 1990, se consideran las variaciones desde 1993 debido a que no se cuenta con información diferenciada sobre consumo privado y consumo público para los años 1991 y 1992. Por otra parte, se toman los valores hasta 1998 para analizar la dinámica en los años de crecimiento, dejando de lado el largo período recesivo del final de la convertibilidad.

precios se incrementaron aún más.

Otro elemento exógeno que colaboró en la fase creciente del producto de Argentina durante el período en cuestión fue la vigencia de tasas de interés internacionales sustancialmente más bajas que las de la década de 1990 y su reflejo en menores tasas a nivel local -en ocasiones negativas en términos reales-, que estimularon las inversiones productivas<sup>22</sup>.

El análisis de los sectores de actividad que lideraron la expansión económica permite resaltar una característica que, nuevamente, diferencia este patrón de crecimiento del vigente durante el régimen de convertibilidad. Mientras que durante la década de 1990 los sectores productores de bienes crecieron por debajo del conjunto de la economía, desde 2003 ocurrió lo contrario: fueron estos sectores los que estuvieron al frente del crecimiento productivo. Así, entre 2002 y 2008 el valor agregado por los sectores productores de bienes creció por encima del valor agregado por los secto-

res de servicios (**gráfico N° 1**)<sup>23</sup>. Esta característica fue particularmente definida en los años 2002-2006, en que los sectores de bienes se expandieron a una tasa anual acumulada que fue 28,1% superior a la del conjunto de la economía. En el caso de la industria manufacturera, el crecimiento fue aún más notable: 30,9% superior al del conjunto.

La notable recuperación del nivel de actividad, en oposición a lo ocurrido en la década de 1990, tuvo su correlato en un fuerte incremento de los puestos de trabajo. A partir del cuarto trimestre de 2003 la elasticidad empleo-producto mantuvo valores elevados, si se la compara con los que exhibió durante el régimen de convertibilidad. En efecto, durante los años de crecimiento de la década de 1990 esta elasticidad fue en promedio 0,30, mientras que en el período 2003-2008 alcanzó un valor de 0,45<sup>24</sup>.

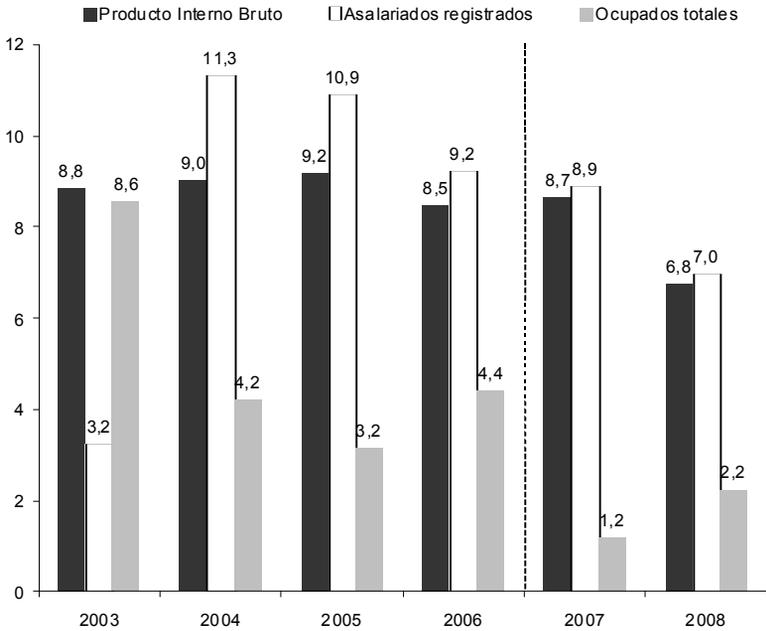
De este modo, con un crecimiento económico a tasas muy elevadas y, a su vez, intensivo en creación de empleo, se produjo un

<sup>22</sup> El desarrollo de este argumento, así como el cálculo de las tasas de interés reales, se puede encontrar en CENDA (2007).

<sup>23</sup> En Azpiazu y Schorr (2008) se muestra, a partir de un análisis de las grandes empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, el contraste entre la rentabilidad de las empresas industriales y las de servicios en el régimen de convertibilidad y con posterioridad a la devaluación de 2002. Este cambio en las rentabilidades relativas producto de la devaluación es el que está por detrás de las distintas tasas de crecimiento de los sectores.

<sup>24</sup> El valor de la elasticidad insumo-producto fue particularmente elevado en los años 1997 y 1998. Si se excluyeran estos años del cálculo, el contraste sería más marcado, ya que en el resto de los años de crecimiento de la década de 1990, la elasticidad fue inferior a 0,1.

**Gráfico N°3.** Variación interanual del Producto Interno Bruto, el empleo total y el empleo asalariado registrado. En porcentajes, 2003-2008.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC, Secretaría de Política Económica con información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) y Encuesta Permanente de Hogares (EPH)-INDEC.

aumento extraordinario de la ocupación (**gráfico N° 3**). Entre 2002 y 2008 se crearon 4,2 millones de puestos de trabajo en términos netos. Ello se reflejó en un fuerte incremento de la tasa de empleo que no sólo recuperó el nivel de inicios de los años noventa sino que, aún más, superó el pico histórico que había tenido a mediados de los años setenta.

El alto crecimiento del empleo en relación con el producto obedeció esencialmente a tres procesos. El primero de ellos, de carácter tran-

sitorio, fue la elevada capacidad ociosa existente hacia el fin de la convertibilidad, que posibilitó que durante los primeros años posteriores a la devaluación se incrementaran fuertemente el empleo y el producto sin la necesidad de una expansión similar de la inversión. Las otras razones fueron la abrupta caída del costo laboral medido en dólares tras la devaluación y la recuperación de los sectores trabajo intensivos gracias a la nueva estructura de precios relativos (CENDA, 2006a).

La fuerte recuperación del empleo fue acompañada por un crecimiento aún más intenso en la cantidad de puestos registrados, así como en la cantidad de puestos a tiempo completo; es decir, hubo cierta mejoría también en la calidad del empleo. Entre 2002 y 2008 se crearon 3,1 millones de puestos asalariados registrados, lo cual permitió que descendiera el peso de los puestos no registrados sobre el total de asalariados, que pasó de 43,0% a 36,5%, aunque este porcentaje continúa en niveles muy elevados<sup>25</sup>. La tasa de subocupación, por otra parte, disminuyó a la mitad entre fines de 2002 y fines de 2008.

El incremento en el empleo implicó una fuerte caída en la tasa de desocupación: del 20,3% en octubre de 2002 se redujo progresivamente hasta llegar al 8,7% en el cuarto trimestre de 2006. De este modo, después de más de diez años, volvió a ubicarse en un nivel inferior a los dos dígitos, por debajo del cual se mantuvo desde ese momento.

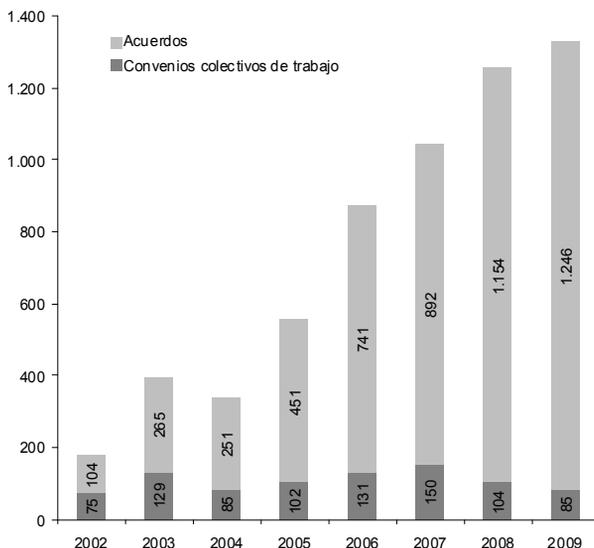
Sin embargo, a pesar del rápido cambio en la dinámica de la eco-

nomía y del mercado laboral, los trabajadores recuperaron su poder de negociación muy lentamente. A principios de 2003 su situación era de extrema debilidad, considerando que la tasa de desocupación era terriblemente elevada y que la situación de alto desempleo venía sosteniéndose desde hacía años, mellando su capacidad de organización y reacción. Por ello, a pesar de la vigencia de tasas de ganancia extraordinariamente altas y niveles importantes de inflación, los salarios no se recuperaron en forma inmediata.

En un primer momento, entre 2002 e inicios de 2005, las remuneraciones comenzaron a incrementarse debido a los aumentos dispuestos por el gobierno nacional. El gobierno de Eduardo Duhalde resolvió por decreto que se otorgaran aumentos salariales de suma fija, que alcanzaron a la totalidad de los trabajadores asalariados registrados. Esta política fue continuada durante el primer período del gobierno de Néstor Kirchner, que le confirió carácter remunerativo a dichos aumentos.

<sup>25</sup> Algunos autores entienden al mercado de trabajo argentino como un mercado de trabajo segmentado, constituido por un mercado formal y otro informal. Se afirma, así, que existe cierto funcionamiento autónomo entre estos mercados y que el mercado formal habría alcanzado el pleno empleo mientras en el mercado informal persiste la desocupación (SEL, 2008). Esta visión ignora en cierto punto la evidencia que muestra la estrecha interrelación entre estos supuestos mundos separados. El crecimiento económico de estos años ha permitido reducir la desocupación y mejorar las condiciones de empleo y salarios tanto para el sector formal como el informal. Más aún, el sesgo trabajo intensivo en algunos sectores que requerían mano de obra de baja calificación contribuyó a que el empleo no registrado tuviera un crecimiento aún mayor que el registrado en los inicios de la recuperación.

**Gráfico N°4.** Homologaciones de acuerdos y convenios colectivos de trabajo realizadas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. 2002- 2009.



Nota: La distinción entre acuerdos y convenios colectivos de trabajo responde a razones estadísticas. Mientras los convenios implican una negociación del conjunto de las condiciones laborales, los acuerdos consisten en reformulaciones parciales, que alcanzan a pocas cláusulas de un determinado convenio. En el período 2002-2008 el gran crecimiento de las homologaciones de negociaciones colectivas se explica fundamentalmente por la incidencia de los acuerdos colectivos, en su gran mayoría de índole salarial.

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina (2010).

Estas medidas buscaban paliar, sobre todo, la situación de los trabajadores de menores ingresos y con menor capacidad de negociación, cuyos salarios se veían incrementados en una proporción mayor.

Paralelamente, entre julio de 2003 y julio de 2005, el SMVM se incrementó de \$ 200 a \$ 630, en

un principio a través de decretos de necesidad y urgencia y, ya en el año 2005, como consecuencia de la recuperación del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil<sup>26</sup>. Esta política, a su vez, impulsó la negociación colectiva entre los sindicatos y las cámaras empresariales, que incorporaron dichos aumentos a

<sup>26</sup> Este Consejo, integrado por representantes del sector sindical, del empresariado y del Poder Ejecutivo, tiene entre sus funciones la determinación periódica del salario mínimo, vital y móvil.

los salarios básicos convencionales y readecuaron las escalas salariales.

El recurso de otorgar aumentos de suma fija dejó de utilizarse en el año 2005. A partir de 2006, la determinación de los niveles salariales pasó a estar directamente relacionada con la negociación colectiva entre los representantes de los trabajadores y de los empleadores, aunque con una importante participación del gobierno nacional (**gráfico N° 4**). Durante el año 2006 el gobierno intentó imponer una pauta de aumento salarial que fue tomada por aquellos acuerdos identificados como “testigo” y luego replicada por el conjunto de las actividades, sin que se produjera una gran cantidad de conflictos y sin significativas diferencias sectoriales.

La ronda de negociación colectiva correspondiente al año 2006 culminó con el establecimiento de un aumento del 27% del SMVM, que pasó de \$ 630 a \$ 800. Si bien ello implicó una nueva elevación del piso salarial real de los trabajadores registrados, en esta ocasión se produjo a un ritmo menor que el experimentado en los años anteriores.

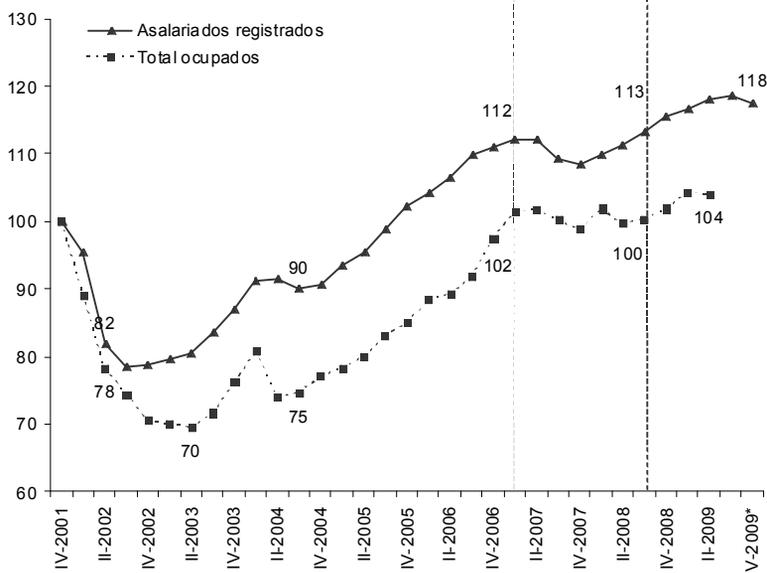
En síntesis, en el contexto de crecimiento económico acompañado por un fuerte aumento de la tasa de empleo que se evidenció a partir de 2003, los trabajadores pudieron reinstalar luego de una década las discusiones salariales en la negociación colectiva. La

política salarial desarrollada en el período 2003-2006 tuvo como objetivo recuperar, al menos parcialmente, la caída salarial experimentada durante los últimos años de la convertibilidad y luego de la devaluación a lo largo del año 2002. La consecución de este objetivo se vio favorecida por la confluencia de las luchas desarrolladas por los trabajadores con la necesidad de fortalecer el mercado interno. Tal es así que el incremento del salario real durante este período fue tolerado en cuanto aumento del costo de producción, porque la tasa de ganancia había crecido enormemente gracias al abaratamiento del costo salarial que se derivó de la devaluación de 2002. Recién a fines de 2006 se logró revertir la abrupta caída del poder adquisitivo de los asalariados derivada de la devaluación (**gráfico N° 5**). Aún así el salario real promedio quedó 7% por debajo de los niveles de 1995. En el caso de los salarios declarados en el sistema previsional, en cambio, la recuperación fue más veloz, de manera que los niveles previos a la devaluación se habían alcanzado ya un año antes.

En términos de distribución del ingreso, se verificó una cierta mejoría, siempre a partir de los muy elevados niveles de desigualdad vigentes durante la crisis de 2001-2002. El peso de los salarios sobre el PIB pasó del 34,6% en 2002 al 42,9% en 2007.

Además, el fuerte crecimiento del empleo, la relativa recupera-

**Gráfico N° 5.** Evolución de la remuneración real promedio de los asalariados registrados y del ingreso laboral promedio del total de ocupados. Índice IV trimestre 2001=100, 2001-2009.



\* Información parcial correspondiente a los meses de octubre y noviembre.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, EPH-INDEC, IPC INDEC e IPC-7 provincias a partir de enero de 2007 (ver recuadro sobre fuentes de información al final del artículo).

ción del salario y la mejora en la distribución del ingreso permitieron una significativa reducción de la pobreza. Desde los altísimos niveles de 2002 disminuyó hasta llegar a una incidencia del 26,9% de las personas y del 19,2% de los hogares en el segundo semestre de 2006. En esta reducción influyeron también otros factores,

en particular, el aumento real en los haberes jubilatorios mínimos.

En suma, no caben dudas de que este período de crecimiento tuvo características claramente distintivas respecto del régimen de convertibilidad. Ciertamente, resultó muy diferente la dinámica del mercado laboral<sup>27</sup>. Mientras que durante la década de 1990 el

<sup>27</sup> Varios autores han presentado análisis del mercado de trabajo que tienden a enfatizar las continuidades respecto de la década de 1990, restando importancia a las rupturas en las tendencias de las principales variables ocupacionales (por ejemplo, Marticorena, 2007; Lozano, Rameri y Raffo, 2006, 2007, 2008; Lindenboim, Kennedy y Graña, 2007; Kennedy y Graña, 2009). Al igual que en el caso de la discusión más general respecto del cambio de patrón de crecimiento, debe tenerse en cuenta que,

crecimiento no favoreció la creación de empleo y se destruyeron miles de puestos en la industria manufacturera, en el patrón de crecimiento vigente desde 2003 la expansión de la economía implicó además una creación de empleo sin precedentes. El aumento de la ocupación permitió, a su vez, que los trabajadores recuperasen capacidad de negociación y lograsen ciertas mejoras relativas en la calidad de los empleos y los salarios reales. Este proceso fue acompañado por una modificación en la legislación laboral que volvió a privilegiar la negociación colectiva por actividad y que, aunque en aspectos puntuales, tendió al reconocimiento progresivo de mayores derechos laborales<sup>28</sup>. Sin embargo, como se verá, la posibilidad de lograr aumentos significativos en los salarios y en las condiciones de vida se enfrentaba con el límite impuesto por el mismo patrón de crecimiento, que reposaba en parte en los disminuidos costos salariales.

### **2.3. Pérdida de competitividad y efectos sobre el empleo**

El fuerte dinamismo de la producción y el empleo, basados en parte en la protección que brindaba un tipo de cambio elevado, parecería haber alcanzado sus límites hacia 2007, al menos un año antes del estallido de la crisis internacional. El aumento explosivo de los precios internacionales de las *commodities* y el crecimiento de la demanda interna -en especial del consumo- en el marco de una economía con mercados fuertemente concentrados, sumado a ciertos desacoples entre la capacidad de expansión de la oferta y la demanda creciente, ejercieron presión sobre los precios internos e implicaron una aceleración de la inflación. Ésta había sido de 9,9% entre diciembre de 2005 y el mismo mes de 2006 y alcanzó el 25,8% entre ese mes y diciembre de 2007<sup>29</sup>. Este fenómeno, asociado a un tipo de cambio nominal prácticamente

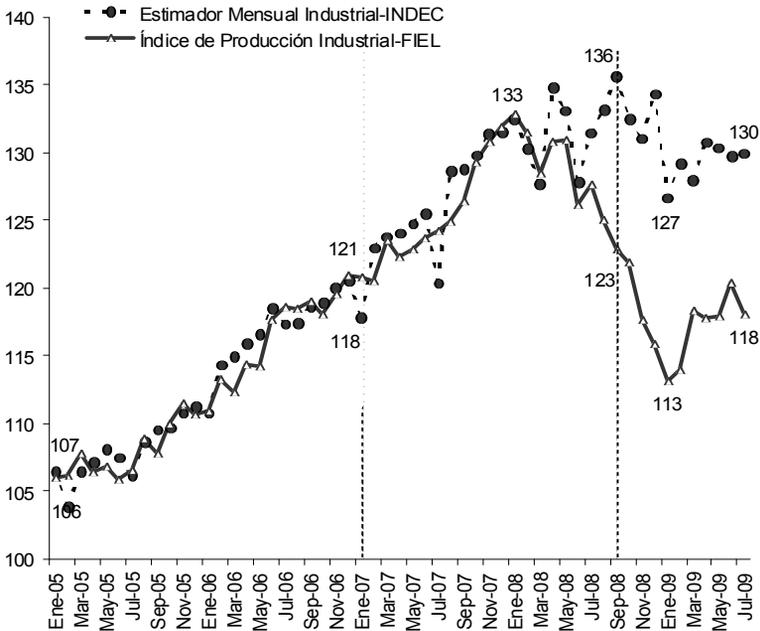
---

dada la situación de profundo deterioro de las condiciones que los trabajadores soportaron durante la crisis de la convertibilidad y la devaluación de 2002, difícilmente pudiera haberse logrado una reversión completa en los pocos años que transcurrieron hasta hoy. Aún así, como muestran las evidencias presentadas, puede afirmarse que el crecimiento económico se concentró en sectores que impulsaron una fuerte creación de puestos de trabajo y que ello permitió mejoras en otros aspectos que hacen a la situación de los trabajadores. Estas características son opuestas a las que presentó el régimen de convertibilidad.

<sup>28</sup> Los avances en materia de derechos laborales no sólo se plasmaron en nuevas leyes, sino principalmente a nivel jurisprudencial, con el cuestionamiento por parte de la Corte de Suprema de Justicia de la Nación a la Ley de Riesgos del Trabajo y a la Ley de Asociaciones Sindicales. En ambos casos, aún persiste la necesidad de dictar una nueva legislación que recoja las observaciones señaladas por la Corte en sus sentencias.

<sup>29</sup> Los datos corresponden al IPC-7 provincias. Sobre la necesidad de utilizar fuentes alternativas de información estadística se puede consultar el recuadro presentado al final de este artículo.

**Gráfico N° 6.** Evolución de la producción industrial según diferentes indicadores. Series desestacionalizadas. Índice 2004=100, 2003-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

estable, redundó en una gradual apreciación real del peso, que se acentuó desde mediados de 2007, de manera que la política de tipo de cambio alto comenzó a perder fuerza. La decisión por parte del gobierno de dejar que se produjera una apreciación relativa de la moneda implicaba utilizar el ancla cambiaria como forma de control de la inflación, relegando de este modo el objetivo de mantener el crecimiento acelerado en los sectores productores de bienes y en el empleo.

Como resultado, se produjo un freno en la producción del sector

industrial, gran parte del cual no es competitivo a nivel internacional y precisa de la protección cambiaria para crecer -y, en algunos casos, subsistir-. Estos sectores, que coinciden en general con las ramas sustitutivas orientadas al mercado doméstico, habían visto además extinguirse paulatinamente las ganancias obtenidas en los años anteriores sobre la base de los bajísimos costos salariales. En efecto, según datos sectoriales no oficiales, la producción industrial alcanzó un nivel máximo hacia fines de 2007 y disminuyó desde ese momento (**gráfico N° 6**). Por otra parte, los sectores

productores de bienes en su conjunto dejaron de ser los sectores de mayor dinamismo, como lo habían sido hasta 2006. Por lo contrario, fueron los sectores productores de servicios los que crecieron en estos años por encima de la tasa de crecimiento de la economía.

Estos cambios impactaron fundamentalmente en el mercado de trabajo. Si bien las estadísticas oficiales muestran una persistente caída de la tasa de desocupación en el período, ésta se encuentra asociada a una tasa de empleo estable, que deja de crecer tal como venía haciéndolo desde 2003. Ello es resultado de un menor dinamismo en la creación de puestos de trabajo que apenas compensa el crecimiento de la población. La ocupación urbana creció sólo el 0,5% entre el segundo trimestre de 2007 y el mismo período de 2008.

Detrás del estancamiento de la

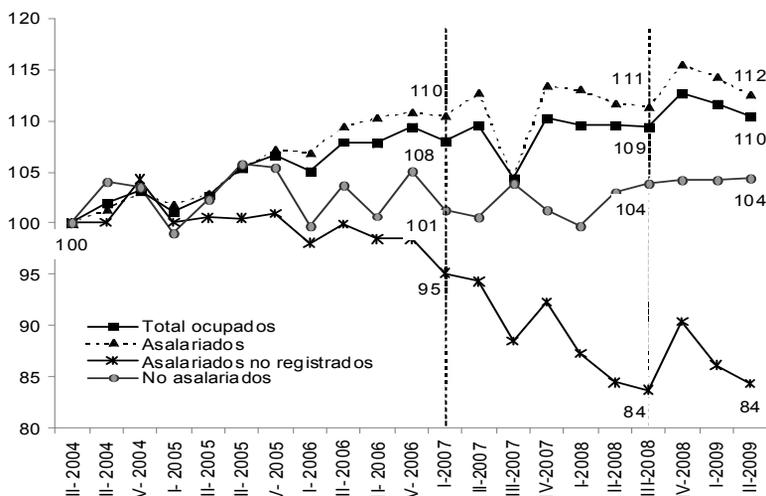
tasa oficial de empleo parece haber ocurrido un cambio en la composición de las ocupaciones, caracterizado por un fuerte declive en términos absolutos de la cantidad de trabajadores ocupados en puestos asalariados no registrados (**gráfico N° 7**). Esta caída que tuvo lugar durante los años 2007 y 2008 obedece, en parte, a la reducción de la cantidad de beneficiarios del Programa Jefes de Hogar, el cual implicaba la realización de una contraprestación laboral que tomaba esa forma de relación<sup>30</sup>. Aún así, debe considerarse que la disminución en el número de beneficiarios de este programa fue mayor en los años anteriores a 2007 sin que ello haya implicado una merma en el número total de puestos de trabajo no registrados.

Los puestos de trabajo registrados siguieron creciendo en el período 2007-2008, aunque lo hicieron a tasas cada vez menores<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> El Programa Jefes de Hogar exige a sus beneficiarios una contraprestación laboral, motivo por el cual quienes brindan esta contraprestación se consideran ocupados, aunque en puestos no registrados en la seguridad social. Un número importante de los beneficiarios de ese plan fueron traspasados, en función de sus características y las de sus hogares, al Seguro de Capacitación y Empleo y, sobre todo, al Programa Familias por la Inclusión Social, que no exige contraprestación laboral. De modo que las personas fueron transferidas a este programa pudieron haberse retirado del mercado de trabajo y haber pasado a ser parte de la población económicamente inactiva.

<sup>31</sup> Cabe resaltar que la información utilizada para conocer la evolución del empleo asalariado registrado consiste en los datos provenientes del sistema previsional. Esta fuente cubre a los trabajadores asalariados registrados del sector privado y de algunas dependencias del sector público. Por lo tanto, quedan excluidos del análisis los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los asalariados que no están registrados en el sistema de seguridad social y los empleados públicos de ocho provincias, entre las que se cuentan las más grandes en términos de empleo, como Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Está excluido también el personal de las Fuerzas Armadas y de seguridad.

**Gráfico N° 7.** Evolución de la ocupación según categoría ocupacional. Índice II trimestre 2004=100, 2004-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de comunicados de prensa de la EPH-INDEC.

La tasa de crecimiento interanual pasó del 12,0% en el cuarto trimestre de 2004 en el momento en que alcanzó su máximo del período, al 7,7% en el segundo trimestre de 2008 (**cuadro N° 2**).

Esta desaceleración de la tasa de creación de empleos asalariados registrados no fue homogénea. Los sectores productores de bienes, que tuvieron un mayor dinamismo durante el período de recuperación, son los que en esta etapa de estancamiento del empleo global muestran más claramente el cambio de tendencia.

La cantidad de puestos registrados en el sistema de seguridad social en estos sectores pasó de un crecimiento interanual del 14,8% en el cuarto trimestre de 2004 a una tasa de 5,4% en el segundo trimestre de 2008. Dentro de estos sectores las ramas más afectadas fueron la industria manufacturera y, en particular, la construcción<sup>32</sup>.

En definitiva, la tasa de empleo dejó de crecer, mientras que el empleo registrado se expandió pero a tasas menores<sup>33</sup>. Aún así, debe tenerse en cuenta que,

<sup>32</sup> Debe aclararse que una parte del crecimiento evidenciado durante la recuperación puede haberse debido a la registración de trabajadores que antes estaban contratados en forma precaria -sin estar registrados en la seguridad social- y no necesariamente a la creación de nuevos puestos de trabajo.

<sup>33</sup> La información presentada sobre el empleo global es tomada de la EPH-INDEC. En cambio, con respecto al empleo registrado la fuente considerada surge de los registros del sistema previsional.

hasta mediados de 2008, en la mayoría de los sectores las tasas de crecimiento del empleo registrado siguieron siendo elevadas y en todos los sectores el nivel del empleo registrado siguió estando muy por encima de los niveles de principios de 2003.

Durante este subperíodo, que identificamos de acuerdo a la relativa apreciación del tipo de cambio real con respecto a los años previos y la desaceleración de la producción de bienes, se ponen en evidencia las limitaciones del proceso de crecimiento posterior a la devaluación de la moneda nacional. Sobre todo, salen a la luz las contradicciones e insuficiencias de una política basada en el manejo del tipo de cambio como único instrumento para lograr una expansión sostenida de la producción, el empleo y los salarios reales.

Como consecuencia de la desaceleración en el crecimiento del empleo los trabajadores vieron reducidas sus posibilidades de mantener o mejorar el poder adquisitivo de sus salarios, más aún en un contexto de inflación creciente. Los ingresos reales de los trabajadores tuvieron una leve caída entre inicios de 2007 y mediados de 2008, aunque el retraso de los salarios con respecto a la evolución de los precios quedó en alguna medida oculto a partir de la manipulación del IPC. Sin embargo, esto resulta eviden-

te si se utilizan datos alternativos sobre la evolución de los precios<sup>34</sup>.

Con respecto a la dinámica de la negociación colectiva se advierte una ruptura en el año 2007, principalmente en dos aspectos. Por un lado, comenzaron a observarse diferencias sectoriales en la negociación salarial. Por el otro, se detuvo la recuperación de los salarios básicos convencionales y del SMVM en términos reales, ya que todos los aumentos pactados estuvieron por debajo o en línea con la inflación anual. Es decir, mientras que con anterioridad la política de aumentos por sumas fijas y la negociación colectiva salarial se habían traducido en incrementos del salario real generalizados, a partir de 2007 sólo los ocupados de algunos sectores lograron acrecentar su salario.

Así, en las ramas afectadas por el freno de la actividad los trabajadores vieron reducido su poder de negociación y aceptaron la pauta de aumento que propuso el gobierno nacional a comienzos de año, más allá de que la expectativa de inflación superaba ese porcentaje. Contrariamente, otras ramas lograron acuerdos por encima de la tasa de inflación, mediante negociaciones que se extendieron hasta mitad de año y durante las cuales se desarrollaron luchas de diversa intensidad. Hacia fines de 2007 en numerosas actividades se desplegaron conflictos tendientes a lograr

<sup>34</sup> El indicador alternativo utilizado para deflactar los salarios es el IPC-7 provincias, elaborado por CENDA.

**Cuadro N° 1.** Incrementos salariales pactados en la negociación colectiva por actividad. En porcentajes, 2006-2009.

	2006	2007	2007 (suma fija)	2008	2009
Industria metalúrgica	19%	19,1%	\$ 450	32,45%	18%
Construcción	19%	16,5%	\$ 500	19,5%	15,5%
Intermediación financiera	\$ 270	14%	\$ 850	19,5%	19%
Comercio	19%	23%	\$ 300	20%	\$ 300
Enseñanza	40%	23,8%	-	19,2%	20%
Administración Pública	19%	16,5%	-	19,5%	15,5%
Transporte de Cargas	19%	23%		19,5%	16%
Industria de la alimentación	19%	16,5%	\$ 540	31,1%	20%
Industria del papel	19%	19%	\$ 270	25%	s/d
Industria del caucho	19%	19%	\$ 100	25%	21%
Industria del vidrio	19%	15%	\$ 600	19,5%	19%
SMVM	27%	22,5%	-	26,5%	21%
Variación de precios (IPC-7 provincias)	9,9%	25,8%	-	22,0%	15,5%

Nota: Los incrementos salariales presentan un comportamiento dispar dentro de cada una de las actividades, ya que mediante la negociación salarial se determinan los distintos salarios básicos de convenio, que no necesariamente son incrementados en la misma magnitud, y se establecen además incrementos adicionales. A los efectos de este cuadro se consigna el porcentaje general de incremento salarial de los básicos de convenio, aún cuando ello implique no considerar el particular tratamiento de alguna de las categorías involucradas. Esto es especialmente significativo en el caso del transporte de cargas, ya que en esta actividad se han utilizado múltiples vías alternativas para mejorar los salarios, tales como el establecimiento de nuevos adicionales y la creación de ramas específicas dentro de las actividades comprendidas, que permitieron redefinir el conjunto de la escala salarial.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Observatorio del Derecho Social de la CTA.

aumentos por única vez que compensaran, al menos parcialmente, la pérdida proveniente del aumento de los precios. Una gran cantidad de sectores obtuvieron este tipo de recomposición<sup>35</sup>.

El patrón de negociación colectiva del año 2008 experimentó, durante los primeros meses, un

comportamiento similar al del año anterior: las ramas en las cuales los trabajadores tenían mayor poder de negociación lograron aumentos superiores a la pauta que impulsó el gobierno nacional, mientras el resto la aceptó.

En este contexto de deterioro relativo del mercado de trabajo se

<sup>35</sup> Al respecto, ver Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina (2008).

observó además un freno en las mejoras que anteriormente se venían produciendo en términos de calidad del empleo, distribución del ingreso y reducción de la pobreza. De todos modos, la manipulación de las estadísticas oficiales desde la intervención del INDEC vuelve muy dificultosa la cuantificación de estos efectos.

#### **2.4. Impacto de la crisis internacional**

En septiembre de 2008 Estados Unidos se convirtió en el epicentro de una formidable crisis económica que no tardó en propagarse hacia el resto del mundo. Todos los países -incluido el nuestro- sufrieron en mayor o menor medida sus consecuencias. En 2009, el producto mundial se habría reducido en 1% -la peor caída desde la Segunda Guerra-, el de las siete principales potencias globales en 3,6% y el de América Latina en 2,5%.<sup>36</sup>

Basándose en argumentos difícilmente justificables, en los primeros momentos de la crisis muchos insistían en creer que nuestra economía permanecería "desacoplada" de la debacle que afectaba a los países centrales. Sin embargo, poco tiempo después no quedaron dudas del efecto que la crisis internacional tuvo sobre el país. El principal impacto se produjo por la vía del comercio exterior, tanto por la caída relativa de los precios de los bienes que Argentina exporta como por la

reducción de la demanda de las exportaciones del país (en especial de las manufacturas). Paradójicamente, el fuerte crecimiento de las exportaciones en los años previos implicó una situación de mayor vulnerabilidad, ante un repentino cambio en las tendencias comerciales a nivel mundial. La creciente dificultad en el acceso al crédito y la prevalencia de expectativas negativas, sumadas a la influencia no menor de los ajustes realizados a nivel global por las empresas transnacionales empeoraron el panorama argentino.

La desaceleración de la economía argentina se reflejó en la evolución del PIB, cuyo ritmo de expansión se frenó y mostró leves caídas desde el segundo trimestre de 2009. Las evidencias sobre el derrumbe del comercio exterior, sin embargo, permiten inferir que la situación económica se habría resentido bastante más de lo que reconocen las estadísticas oficiales. Entre el tercer trimestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009 las exportaciones se redujeron en 34,9%. Las importaciones -que en Argentina tienen un claro comportamiento procíclico- cayeron 36,5% en ese mismo período.

Las consecuencias de la crisis mundial se desplegaron sobre un esquema macroeconómico que, como se dijo, ya estaba evidenciando dificultades. Los sectores más afectados fueron los productores de bienes que, por otra

<sup>36</sup> Proyecciones del Fondo Monetario Internacional (2009).

**Cuadro N° 2.** Tasa de variación interanual de los puestos de trabajo registrados por sector de actividad. En porcentajes, 2003-2009.

	Total	Sector primario	Industria manuf,	Construcción	Sectores prod.de bienes	Sectores prod.de servicios
II-2003	2,3	7,7	4,7	24,1	7,1	-0,1
IV-2003	7,0	8,6	10,4	43,3	13,1	4,3
II-2004	10,3	10,5	12,6	37,9	14,7	8,6
IV-2004	12,0	12,6	12,2	33,4	14,8	10,6
II-2005	11,5	11,2	9,6	36,5	13,5	10,8
IV-2005	10,8	8,2	9,0	36,1	12,8	10,5
II-2006	9,6	5,8	8,3	26,2	10,6	9,5
IV-2006	8,3	6,0	7,3	16,8	8,7	8,3
II-2007	8,7	5,3	6,7	17,8	8,4	9,0
IV-2007	7,7	5,7	5,9	12,0	7,0	8,1
II-2008	7,7	6,1	6,1	2,9	5,4	8,9
IV-2008	5,0	4,8	3,3	2,5	2,3	6,3
II-2009	-1,7	-3,6	-4,1	-9,1	-4,9	-0,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Secretaría de Política Económica con información del SIJyP.

parte, ya desde 2007 habían dejado de ser las ramas más dinámicas para ser desplazadas por las de servicios. Estos sectores sufrieron una caída de 7,6% entre el segundo trimestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009, de acuerdo con cifras del INDEC. En lo que hace a la industria manufacturera, fuentes de información alternativas muestran una caída mayor, tal como se muestra en el **gráfico N° 6**<sup>37</sup>.

Como era de esperar, estas turbulencias macroeconómicas no dejaron de tener su correlato en el

desempeño del mercado de trabajo. La lenta desaceleración del crecimiento de los puestos registrados que venía observándose se agravó repentinamente hasta transformarse en una caída en términos absolutos. En el segundo trimestre de 2009 la disminución interanual fue de 1,7%, lo que implicó una pérdida neta de 121.000 puestos de trabajo (**cuadro N° 2**). Si la comparación se realiza con respecto al cuarto trimestre de 2008, la caída resulta mayor y asciende a 195.000 puestos.

<sup>37</sup> La producción agropecuaria tuvo una caída muy pronunciada que fue resultado, no sólo de la crisis internacional, sino sobre todo de la importante sequía que se verificó en esos meses.

Es importante tener en cuenta que esta contracción en el empleo ocurrió a pesar de la aplicación del Programa de Recuperación Productiva (REPRO) del Ministerio de Trabajo, que subsidió parcialmente las remuneraciones de los trabajadores de empresas en crisis con el fin de evitar su despido. En el primer semestre de 2009 este programa alcanzó a cubrir a 85.000 trabajadores. Además, en diciembre de 2008 se sancionó la ley de Blanqueo Laboral<sup>38</sup> (26.476), por la cual se otorgaron incentivos para que se registraran relaciones laborales que estaban en situación irregular. De este modo, puede inferirse que una parte de los puestos de trabajo registrados en 2009 no serían nuevos puestos sino el reflejo del "blanqueo" de puestos ya existentes, aunque no se cuenta con estadísticas oficiales sobre los resultados de esta ley. Por ende, seguramente se hubiera observado una mayor caída en los puestos registrados de no haber estado en vigencia estas dos medidas.

A partir de la información sobre estructura ocupacional que surge de la EPH-INDEC, puede estimarse que entre los trabajadores asalariados no registrados se habrían perdido 121.000 puestos de trabajo adicionales entre el segundo tri-

mestre de 2008 y el mismo trimestre de 2009, mientras que entre las ocupaciones no asalariadas la pérdida habría sido de 57.000 puestos. En definitiva, la reducción total de puestos de trabajo habría sido, en un año, de 300.000, de modo tal que se habría destruido un número equivalente al total de ocupaciones creadas desde el segundo trimestre de 2007.

Para el caso de los asalariados registrados, puede analizarse además el comportamiento diferencial por rama de actividad. La caída resultó considerablemente más fuerte en el caso de los sectores productores de bienes que en los de servicios. Ello obedeció principalmente a dos razones. En primer lugar, los sectores productores de bienes fueron los más afectados en términos productivos, y venían mostrando una desaceleración en su tasa de creación de empleo, en correlación con su menor nivel de crecimiento, con anterioridad al impacto de la crisis internacional. En segundo lugar, entre las ramas de servicios no todas tuvieron un comportamiento expulsor de empleo. La ocupación se mantuvo en los sectores de comercio y transporte, almacenamiento y comunicaciones, y aumentó levemente en hoteles y restaurantes y adminis-

<sup>38</sup> La ley 26.476 estableció, entre otros beneficios, que todo empleador que regularice a sus trabajadores no registrados quedaría exento de pagar deudas previsionales con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), intereses o multas con el fisco y con la cartera laboral, así como con los distintos entes con capacidad para sancionar la no registración del empleo.

tración pública y defensa. Dada la gran participación del empleo público sobre el total, éste jugó un rol contracíclico importante.

Frente a este contexto, a fines de 2008 -al igual que el año anterior- las organizaciones sindicales plantearon la reapertura de las negociaciones paritarias. Sin embargo, en esta ocasión la resistencia patronal fue mayor y los gremios no contaron con el apoyo del gobierno nacional. Los intentos de establecer incrementos salariales fueron infructuosos y terminaron de ser archivados con la instalación en el debate público de la crisis económica y el traslado de sus efectos hacia los trabajadores. Ello se tradujo en la adopción, por parte de las patronales, de medidas tales como despidos, rescisión o no renovación de contratos, suspensiones, adelantamiento de vacaciones, reducción de turnos y horas extras, tal como se refleja parcialmente en las cifras de empleo registrado (**cuadro N° 2**).

De esta manera, a diferencia del año anterior, el último trimestre del año 2008 y los primeros meses del 2009 no se caracterizaron por el crecimiento de las negociaciones salariales y los conflictos de índole económica, sino más bien por la reaparición de una

dinámica de negociación característica de la década de 1990, que introdujo como contenidos la negociación de suspensiones y recortes en los niveles de producción. Se trató, en este sentido, de una estrategia defensiva, que tendió a proteger los puestos de trabajo, aún si ello implicaba resignar reivindicaciones salariales<sup>39</sup>.

Ciertamente, estas transformaciones no implicaron, como sí lo habían hecho durante la convertibilidad, la eliminación del conflicto y la negociación salarial. Por el contrario, el dato saliente de este período es la coexistencia de negociaciones típicamente de crisis con la presencia, en otras actividades, de negociaciones salariales que, en algunos casos, derivaron en incrementos de las remuneraciones en términos reales, y en otros impidieron, al menos, un mayor deterioro ante la persistencia de un cierto nivel inflacionario.

Ante este escenario, la evolución del salario real del conjunto de los asalariados registrados parece, en principio, paradójica. A diferencia de lo ocurrido en 2007, cuando la desaceleración en el crecimiento del empleo tuvo consecuencias sobre el salario real, ante la pérdida de puestos de trabajo de 2008-2009 el ingreso real de los traba-

<sup>39</sup> Asimismo, en las empresas de mayor tamaño estas negociaciones tendieron a privilegiar la situación de los trabajadores que se encuentran en el "corazón" de la empresa, a costa de descargar los efectos de la nueva situación sobre aquellos trabajadores que están en una situación de mayor precariedad, principalmente aquellos que están vinculados a la empresa a través de otras instituciones (tercerizados) o por contratos por tiempo determinado.

jadores no sólo no se redujo sino que tuvo incluso un leve incremento. Hacia el segundo trimestre de 2009 la remuneración real promedio de los asalariados registrados se ubicaba 5,4% por encima del nivel del mismo trimestre de 2007 (**gráfico N° 5**).

Las razones de este comportamiento de los salarios reales pueden buscarse en la posición que asumieron las organizaciones sindicales en las negociaciones salariales así como en la evolución de la inflación en ese período. En efecto, al iniciar la ronda de negociación de 2008 los sindicatos pujaron por recuperar la pérdida del año 2007, cuando la inflación resultó muy superior a las previsiones que habían sido tenidas en cuenta en los acuerdos salariales. Todavía no se había desatado la crisis mundial y, por otra parte, en general se esperaba que la inflación se mantuviese en niveles al menos similares a los registrados en el año anterior. Sin embargo, el incremento de precios durante 2008 fue inferior al del año anterior. La caída de los precios internacionales de los productos primarios que siguió al estallido de la crisis mundial, sumada a la recesión económica local, llevó a una desaceleración en la tasa de inflación desde el segundo trimestre de 2008. De este modo, los aumentos salariales pactados a inicios del año llegaron a ser

superiores al crecimiento de los precios.

Una dinámica similar se habría observado en 2009. A comienzos del año no existió un impulso del gobierno hacia una renovación generalizada de los acuerdos paritarios. En aquellas ramas en las que los trabajadores contaban con mayor capacidad de conflicto o que no estuvieron entre las más afectadas por la crisis se negociaron incrementos cercanos al 20%. Pero este tipo de acuerdos fueron excepcionales, ya que en la mayoría de las actividades se observó una tendencia a negociar sumas fijas no remunerativas, cuya vigencia se extendió entre cuatro y seis meses. Asimismo, durante el primer semestre se registró la mayor cantidad de acuerdos colectivos vinculados a situaciones de crisis, que habilitaron, entre otras medidas, despidos con una reducción en las indemnizaciones correspondientes y suspensiones de trabajadores con pagos parciales de haberes<sup>40</sup>. Los incrementos limitados en los salarios nominales permitieron, aún así, mantener e incluso elevar levemente el salario promedio.

No puede dejar de reconocerse que el fortalecimiento de las organizaciones sindicales durante los años previos de fuerte crecimiento económico y ocupación, así como el resurgimiento de las negocia-

<sup>40</sup> Para un análisis de los cambios en la dinámica de la negociación colectiva durante el año 2009 ver Observatorio del Derecho Social de la CTA (2010).

ciones colectivas en tanto mecanismo de fijación de salarios, posicionaron a los trabajadores en una situación de mayor fortaleza para enfrentar las consecuencias de la crisis económica y limitar en cierta medida sus efectos sobre los salarios.

También el salario mínimo, vital y móvil tuvo un incremento en términos reales, de modo que en el segundo trimestre de 2009 se ubicó 6% por encima del nivel del mismo trimestre del año anterior, lo que permitió recuperar la caída previa verificada entre 2007 y 2008.

En el caso de los trabajadores no registrados, que siguen constituyendo una porción muy significativa del total de ocupados, es muy probable que su situación haya resultado más golpeada por la crisis, tanto por su mayor vulnerabilidad como por su menor capacidad de organización. La falta de estadísticas confiables impide, sin embargo, estimar con certeza la evolución de su salario real.

### **3. Conclusiones**

Se presentó en este artículo un análisis del mercado laboral en el período 2003-2009 que destaca las rupturas respecto de su desempeño durante la década de la convertibilidad. En el período que se inició con la devaluación de la moneda, el crecimiento económico tuvo como correlato una

expansión de la ocupación que no tiene precedentes en la historia reciente.

El aumento del empleo permitió, a su vez, que los trabajadores recuperasen capacidad de negociación y lograsen ciertas mejoras relativas en la calidad de los empleos y en los salarios reales. Sin embargo, la posibilidad de lograr aumentos significativos en los salarios y en las condiciones de vida se enfrentaba con el límite impuesto por el mismo patrón de crecimiento, que reposaba en parte en los disminuidos costos salariales.

Este régimen de crecimiento se enfrentó con serias limitaciones, aún antes del cimbronazo de la crisis internacional. La crisis golpeó a una economía que ya estaba mostrando síntomas de desaceleración en ciertos sectores, en particular en la industria manufacturera y, sobre todo, claras dificultades para seguir generando empleo y mejoras en el salario real.

La razón del freno en la creación de puestos de trabajo puede hallarse en las características del propio esquema de crecimiento vigente y no en factores de otra índole, como el conflicto con el sector agropecuario desatado a inicios de 2008. Tampoco así en la crisis económica mundial, ya que, como se mencionó, la desaceleración de la economía argentina se observa con anterioridad a su estallido.

El tipo de cambio nominal fijo, asociado a una inflación creciente -al menos hasta mediados de 2008- implicó una apreciación real de nuestra moneda, que redundó en un encarecimiento en términos internacionales de la fuerza de trabajo. Ello, acompañado por la menor protección efectiva que representó la caída del tipo de cambio real, fue el palo que funcionó como freno en la rueda económica.

La mayor parte de las ramas de la producción industrial de nuestro país está lejos de ser competitiva a nivel internacional, más aún tras el largo proceso de desarticulación y destrucción sufrido desde la última dictadura militar. Por eso, la protección que supuso el tipo de cambio real elevado fue fundamental para que estos sectores pudieran volver a desarrollarse y crear empleo, contribuyendo a motorizar la ocupación total. Pero para algunas ramas productivas, no sólo la ganancia de competitividad cambiaría sino también el reducido costo laboral fue clave para que en estos años pudieran expandirse a tasas aceleradas. Esta ventaja, con la elevación de los salarios reales, fue achicándose.

El patrón de crecimiento económico se basaba en la vigencia de dos pilares: un tipo de cambio real elevado y costos salariales reducidos. Hacia el año 2007 la inflación puso de manifiesto la dificultad de mantener el sendero de expansión en base a este patrón, una

vez que los salarios se recuperaron. Llegado este punto, en lugar de avanzar hacia una política de desarrollo industrial, superando al tipo de cambio como instrumento único, la opción de política del gobierno consistió en la apreciación relativa de la moneda como modo de frenar el alza de precios.

Con posterioridad al estallido de la crisis económica mundial, el tipo de cambio debió ser ajustado hacia arriba, ante una muy elevada salida de capitales. Esta modificación, sumada a una rápida recuperación de la economía internacional y un importante nivel de gasto público, comenzó a tener consecuencias positivas sobre el crecimiento y el empleo desde el segundo semestre de 2009.

A partir de entonces la negociación salarial parecería recuperar su papel predominante -dejando de lado la negociación de ajustes relacionados con la crisis-, con el establecimiento de incrementos en las remuneraciones que, en el peor de los casos, equiparan la inflación, y en muchos casos contienen incrementos reales.

La aceleración de la inflación desde finales de 2009, una vez reanudado el crecimiento de la economía, preanuncia la reaparición de aquellas tensiones internas del patrón de crecimiento vigente que habían ocupado el centro de la escena durante el año 2007, y que parecían haber sido subsumidas en el marco de la crisis internacional desatada a mediados de 2008.

La discusión en torno al nivel del tipo de cambio pone en pugna dos objetivos que deberían ser complementarios. El mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo favorece el crecimiento del empleo pero, si no se controla la inflación por otros medios, puede suponer un deterioro del salario real. Por el contrario, la tendencia a la apreciación cambiaria, aunque permite mantener los salarios, resulta perjudicial para el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo en el mediano plazo.

Se requiere, en cambio, la aplicación de una política integral de desarrollo que permita asegurar, por un lado, la competitividad de los sectores productivos y garantice, por otro, una mejora sustantiva y sustentable en las condiciones de vida de los trabajadores. Para ello, el estímulo productivo no puede provenir exclusivamente del nivel cambiario, sino que debe combinarse la instrumentación de tipos de cambio diferenciales con políticas arancelarias e incentivos sectoriales específicos.

## Fuentes de información

Debido a la intervención del INDEC en 2007 y ante la carencia de estadísticas confiables sobre varios de los aspectos a analizar, se ha optado por reemplazarlas por datos de fuentes privadas o por indicadores del INDEC que no se encuentren directamente cuestionados. Así, la información de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC se utiliza complementariamente con la que surge de los registros del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, que refiere sólo a los asalariados registrados. Para analizar la evolución de los precios -y de los salarios reales- no se utiliza el Índice de Precios al Consumidor del INDEC sino un índice elaborado por CENDA, el IPC-7 provincias, realizado en base a una ponderación de índices de precios de distintas Direcciones Provinciales de Estadística: Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, Neuquén, Río Negro y Salta. Su metodología se detalla en CENDA (2008). Con el fin de mostrar la evolución de la producción industrial se compara el Estimador Mensual Industrial del INDEC con índices confeccionados por consultoras privadas.

Por su parte, los datos sobre negociación colectiva surgen del seguimiento que realiza sobre este tema el Observatorio del Derecho Social de la Central de Trabajadores de la Argentina.

## Bibliografía

Altimir, Oscar y L. Beccaria (1999) "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL.

- Altimir, Oscar y L. Beccaria (2002) "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", *Revista de la CEPAL* N° 78, diciembre.
- Azpiazu, D. y M. Schorr (2008) "Del 'modelo de los noventa' a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares", *Realidad Económica* N°240, 16 de noviembre/ 31 de diciembre de 2008.
- Beccaria, L. y L. Serino (2001) "La baja de la calidad del empleo en los noventa", *Enoikos* N° 18, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.
- Cavallo, D. y G. Mondino (1995) "¿El Milagro Argentino? De la Hiperinflación al Crecimiento Sostenido", Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Economías en Desarrollo.
- CENDA (2009), "El salario mínimo, vital y móvil en Argentina", en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°18, primavera.
- CENDA (2008), "¿Cuánto ganan los trabajadores? Alternativas para la estimación de los salarios reales.", en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N°15, primavera.
- CENDA (2007) "¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial", en *Notas de la Economía Argentina* N° 4, diciembre.
- CENDA (2006a), "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo", en *Notas de la Economía Argentina* N° 2, septiembre.
- CENDA (2006b) "Las consecuencias del empleo 'en negro'", *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N° 9, invierno.
- CENDA (2004) "La flexibilización laboral reduce el desempleo?", *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas* N° 1, otoño.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Organización Internacional del Trabajo (2009) "Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Crisis y mercado laboral", Boletín CEPAL/ OIT N°1, junio.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* CEPAL, Buenos Aires.
- Fernández, A., M. González, L. Lafleur y F. Wahlberg (2008) "Manipulación de las estadísticas públicas. ¿Qué oculta sobre la situación de los trabajadores?" *IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico*, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Fondo Monetario Internacional (2009) "World Economic Outlook", octubre.
- Gasparini, Leonardo (2003) "Argentina's distributional failure: The role of integration and public policies", Documento de Trabajo N° 1, CEDLAS.
- Goldin, Adrián (1997) *El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Kennedy, Damián y Juan M. Graña (2009) "Salarios y productividad en la industria argentina", en 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

- Lindenboim, J. y L. Serino (2000) "Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90", 35° Congreso de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba, noviembre.
- Lindenboim, J., González, M. y L. Serino (2000) "La precariedad como forma de exclusión", IV Simposio Internacional "El Cono Sur. Su inserción en el tercer milenio", Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, octubre.
- Lindenboim, Javier, Damián Kennedy y Juan M. Graña (2007) "Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993 -2006", en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2006) "¿Seguirá declinando la desocupación? Una mirada sobre la última información del mercado laboral", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2007) "Desempleo de un dígito y final de la emergencia laboral y social. Un debate mal planteado.", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo (2008) "Sin mucho que festejar: Radiografía actual del mercado laboral y las tendencias post-convertibilidad", Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Marticorena, C. (2007) "Precariedad laboral y caída salarial el mercado de trabajo en la Argentina post convertibilidad", en 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004) "Empleo y patrón de crecimiento económico", en Trabajo, Ocupación y Empleo, Serie Estudios /1, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.
- Novick, Marta y David Trajtemberg (2000) "La negociación colectiva en el período 1991-1999", Documento de Trabajo N° 19, Secretaría de Trabajo, Ministerio de Trabajo.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2008) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2007.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2009) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2008.
- Observatorio del Derecho Social de la Central de los Trabajadores de la Argentina (2010) "Conflictividad laboral y negociación colectiva. Informe Anual 2009.
- Pessino, C. e I. Gill (1997): "Determinants of labor supply in Argentina: the importance of cyclical fluctuations in labor force participation", Documento de Trabajo N° 118, CEMA Instituto Universitario.
- SEL Consultores (2008) "La probabilidad de desempleo y la calidad de la inserción ocupacional", en Newsletter, abril.

# La sustentabilidad de la empresa social: la cooperativa Campo de Herrera\*

*María Isabel Tort \*\**  
*Patricia Lombardo\*\*\**

Las cooperativas de trabajo están destinadas a cumplir un papel importante en la reactivación de la economía y la elevación social, moral y cultural de la población, ya que en ellas el hombre es el factor principal. Las personas que conforman estas cooperativas dejan de ser asalariados para convertirse en asociados de una organización en la que trabajan en común, con iguales derechos y obligaciones, lo cual les posibilita mejorar su nivel de vida y condiciones de trabajo.

El objetivo de esta presentación consiste en analizar el proceso evolutivo de una cooperativa de trabajo agropecuario, la cooperativa Campo de Herrera (provincia de Tucumán), poniendo énfasis en las situaciones de crisis atravesadas y en las estrategias implementadas para su sustentabilidad.

La información utilizada proviene de fuentes secundarias y entrevistas a informantes calificados. El análisis de la información se centrará sobre la identificación de aquellos momentos críticos que ha afrontado la organización y cómo se ha intentado su superación, teniendo en cuenta que se trata de una empresa de la economía social.

Este estudio constituye una nueva mirada sobre trabajos anteriores de las autoras, con información actualizada y nuevos interrogantes en función de cambios en el contexto.

\* Versión revisada del trabajo presentado en las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, organizadas por el CIEA-FCE-UBA, Buenos Aires, 11 al 13 de noviembre de 2009.

\*\* INTA/CONICET – itort@inta.gov.ar

\*\*\* Facultad de Agronomía/UBA – patricia@agro.uba.ar

## Introducción

¿Por qué retomar el análisis de una cooperativa de trabajo producido hace ya mucho tiempo y en un contexto muy diferente? Cuando realizamos nuestra primera aproximación al caso de la Cooperativa Trabajadores Unidos de Campo de Herrera (Tucumán) nos guiaba el interés de adentrarnos en una de las formas más complejas y poco desarrolladas de organización asociativa surgidas en el ámbito agrario argentino. Hoy, además del interés por conocer como evolucionó con el paso de los años y las sucesivas crisis del sector y la sociedad argentina, surge la posibilidad de comparar esta experiencia con otras muy recientes, similares en algunos aspectos y diferentes en otros. Pero, y sobre todo, por la posibilidad de entrever cómo a través de este largo proceso han logrado construir una identidad propia y característica de los actores de este tipo de experiencia. Con todas sus paradojas y ambigüedades. Con sus avances y retrocesos. Un largo camino del cual es posible seguir obteniendo aprendizajes para aportar a la construcción, también en nuestro agro, de alternativas viables ante la crisis del modelo capitalista.

Las cooperativas de trabajo están destinadas a cumplir un papel importante en la reactivación de la economía y la elevación social, moral y cultural de la población, ya que en ellas el hombre es

el factor principal. Las personas que conforman estas cooperativas dejan de ser asalariados para convertirse en asociados de una organización en la que trabajan en común, con iguales derechos y obligaciones, lo cual les posibilita mejorar su nivel de vida y condiciones de trabajo.

El objetivo de este trabajo consiste en analizar el proceso evolutivo de esta cooperativa de trabajo agropecuario, poniendo el énfasis en las situaciones de crisis atravesadas y en las estrategias implementadas para su sustentabilidad.

La información utilizada proviene de fuentes secundarias y entrevistas a informantes calificados. El análisis de la información se ha centrado sobre la identificación de aquellos momentos críticos que ha afrontado la organización y cómo han tratado de superarlos teniendo en cuenta que se trata de una empresa de la economía social. Este estudio constituye una nueva mirada sobre trabajos anteriores de las autoras, con información actualizada y nuevos interrogantes en función de cambios en el contexto.

### **La cooperativa de trabajo: una forma jurídica para luchar contra la exclusión**

En el contexto en que se insertó la Cooperativa Trabajadores Unidos de Campo de Herrera (CCH) la cooperativización de los pro-

ductores cañeros era un proceso de relativa importancia ya que “desde mediados de 1960, los pequeños productores comenzaron a unirse en cooperativas que fueron constituyéndose como agentes articuladores entre cañeros e industriales” (Riveiro, 1994). Pero este proceso no resultó en una distribución homogénea: en 1987 sólo la mitad de los “campesinos”-los cañeros más pequeños y pobres de la provincia- comercializaban su caña a través de las cooperativas, mientras que el 90% de los “campesinos transicionales” y el 75% de los “productores familiares capitalizados” estaban cooperativizados<sup>1</sup>.

Esa afirmación acerca de que el compromiso con las acciones colectivas que implica la cooperativización no se asienta únicamente sobre la expectativa de beneficios económicos, puede resultar asimismo válida para el caso especial de la CCH, integrada no por pequeños productores sino por ex trabajadores del surco, o sea, actores sociales muy diferentes, incluso tradicionalmente enfrentados. El rescate de “otros” factores, complementarios para la explicación de la potencialidad de estas acciones solidarias para transformar actitudes en forma continuada, ayuda a interpretar también el caso que nos ocupa. Podemos así tomar como apropiada para este caso su afirma-

ción de que “el contexto conflictivo en el que las cooperativas surgieron y el hecho de que fueran un instrumento para resistir la marginalización contribuyó a que los fundadores construyan la percepción de que su futuro individual está atado al futuro del grupo. Es a partir de tomar en cuenta dicha percepción, que se puede entender por qué los fundadores de las cooperativas se constituyeron en los comprometidos líderes y activos miembros necesarios para construir organizaciones autónomas” (Riveiro, 1994). En el caso de la cooperativa analizada, la construcción de este liderazgo necesitó de mucho apoyo externo-tanto en la promoción como en la consolidación de la organización-como el que efectivamente le fue brindado por el INTA y parte de sus técnicos en sus inicios.

Cabe considerar especialmente dos de los factores que Riveiro menciona como fundantes de las características especiales de las cooperativas cañeras tucumanas, los que se pueden hacer extensivos para el caso de la CCH:

“La vivencia de la situación de subordinación como factor a partir del cual se define y construye la identidad y unidad (...) así como el desencadenamiento de la acción a partir de una situación que amenaza las condiciones de existencia y de reproducción (...)”.

Este segundo aspecto, relacio-

<sup>1</sup> Giarraca, N. y S. Aparicio (1991) *Campesinos cañeros: multiocupación y organización*, Instituto de Investigaciones de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Citado por Riveiro (1994).

nado con la situación de crisis del sector y desaparición lisa y llana de su fuente de trabajo, permite emparentar parcialmente esta experiencia -que lleva más de 40 años de trayectoria- con la más reciente de las empresas recuperadas (ER) que han optado por la cooperativa de trabajo como forma de organización legal para llevar adelante sus luchas.

Si bien hay quienes cuestionan que las ER adopten esta modalidad organizativa, otros afirman que es para estos casos la única posible. Según Moirano (2008) “la única variable jurídica y posible en la Argentina es la cooperativa de trabajo, prevista por la ley 20.337 y con una regulación específica dada mediante resoluciones por la autoridad de aplicación de esa ley. (...) el concepto de cooperativa formulado por la Alianza Cooperativa Internacional, adaptándolo a la cooperativa de producción o trabajo, sostiene que es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para producir en común bienes o servicios, con la finalidad de crear o conservar una fuente de trabajo, asumiendo los riesgos de una empresa de propiedad colectiva gestionada democráticamente”.

Mario Elgue (2006) a su vez, rescatando el mismo principio, marca también las paradojas propias de esta figura ya que en la cooperativa de trabajo “los integrantes son

al mismo tiempo trabajadores, copropietarios y codirectores de la empresa común”. Este autor considera que “esclarecer esta paradoja es detectar la forma en que la cooperativa de los trabajadores, sin desconocer la fragmentación real existente en el mundo laboral y productivo, puede **construir una identidad colectiva con sujetos diferentes**”<sup>2</sup>.

La crítica que este autor hace de la consideración del caso de las ER como diferente al del resto de las cooperativas de trabajo, permite acercar muchas de las discusiones surgidas alrededor de este fenómeno al análisis actual de la CCH. Cuestiona que se hable de *nuevas* cooperativas de trabajo aduciendo que éstas enfatizan sobremanera la dimensión solidaria, dado que considera que esta característica “está implícita en los valores y principios y en la definición cooperativa, sin necesidad de apelar a ninguna clase de adjetivación adicional. Por otra parte, al reconocer como sustento legal la misma ley de cooperativas, queda claro que no existen diferencias sustanciales con el resto de las cooperativas” (Elgue, 2006).

Describe dos características de las ER que suelen presentarse como fundamento para esa diferenciación, que de hecho también han caracterizado al caso de la CCH, aunque en distintos momentos de su evolución. Según

<sup>2</sup> Las negritas son nuestras.

Elgue (2006): “Una práctica que suelen compartir las cooperativas de última generación, es la gran cantidad de decisiones que se toman en el ámbito de las asambleas, en un ejercicio permanente de ‘democracia directa’. Otro rasgo característico de estas cooperativas, son sus limitaciones de capital de trabajo, lo cual las obliga a operar bajo la modalidad de venta de lo producido a los proveedores de materias primas, con la desventaja del bajo precio de venta obtenido y de contar con poca libertad de maniobra”. La primera práctica fue clave en la etapa fundacional de CCH mientras que la segunda lo está siendo actualmente, a partir de su relación con la empresa ARCOR.

El Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) define a las cooperativas de trabajo como aquellas formadas por quienes “ponen en común su fuerza laboral para llevar adelante una empresa de producción, tanto de bienes como de servicios” (Fuks, 2007). José Sancha, secretario de Desarrollo y Promoción del organismo, señala que se trata de “una herramienta asociativa que tomaron los sectores populares para autogestionar solidariamente emprendimientos productivos de manera democrática y participativa” (Fuks, 2007). Asimismo, el citado autor comenta que sirvió para generar “miles de puestos de

trabajo que brindaron ingresos a las familias de los asociados, **devolviéndoles en muchos casos la dignidad e identidad** que la situación de desempleados les quitó”<sup>3</sup>.

Por su parte Fontenla, otro experto en cooperativismo, ha planteado recientemente que: “Las cooperativas formadas a partir de la crisis emergente del año 2001, presentan características particulares pero no indican el nacimiento de un nuevo modelo cooperativo o de una nueva economía social, sí una nueva fase en la continuidad y aplicación exitosa de una fórmula que históricamente ha dado respuestas a necesidades de la gente. Seguramente, nos encontramos dentro de una inter - fase, que marca el fin de una época y la incertidumbre por la nueva que emerge en el campo de la economía social. ... **queremos valorizar las respuestas que las cooperativas, en distintos períodos de recesión económica, falta de trabajo, limitación de recursos y exclusión social, ofrecieron a muchos trabajadores de la ciudad y del campo en nuestro país**” (Fontenla, 2008)<sup>4</sup>.

En este sentido resulta de gran importancia reconocer que la consolidación de este tipo de forma organizativa es un proceso de construcción social, con sus consecuentes requerimientos de

<sup>3</sup> Las negritas son nuestras.

<sup>4</sup> Idem.

tiempos específicos según las características diferenciales de los actores involucrados, y que se trata de un proceso de construcción permanente, aunque no siempre ascendente en cuanto a su capacidad de consolidación. En el caso de las actuales ER, se puede convenir que se trata de “un proceso social y económico que presupone la existencia de una empresa anterior, que funcionaba bajo el modelo de una empresa capitalista tradicional (inclusive bajo la forma cooperativa), cuyo proceso de quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a una lucha por su puesta en funcionamiento bajo formas autogestivas” (Ruggeri, 2005).

También se puede coincidir con los autores recién mencionados acerca del rol de algunos de los principales actores de esta experiencia: “...el proceso de recuperación de fuentes de trabajo sigue siendo una tarea continua, tal como lo sostienen los propios trabajadores militantes de los movimientos que se han formado al calor de esta lucha y los sindicatos y organizaciones gremiales que se solidarizan y la apoyan. El contexto se caracteriza también por un Estado que, comprendiendo tal vez la profundidad del proceso, solo parece atinar a ralentizarlo o, incluso, intentar neutralizar su potencial transformador mediante conocidas prácticas de

cooptación/ división, o bien a mostrar su adversidad frente a la capacidad de lucha y creatividad de los trabajadores”.

Si bien en un principio la CCH recibió colaboración desde diferentes niveles e instituciones del Estado, esta relación fue muy variable -en función de los sucesivos cambios en la orientación política de gobiernos, tanto democráticos como de facto- a lo largo de su prolongado proceso de lucha por asegurar la supervivencia y consolidación.

Para avanzar en la comprensión de la profundidad que puede adquirir esta lucha por la consolidación de alternativas autogestivas, cabe tomar el concepto desarrollado por Lewis y Klein en la introducción a un trabajo ya clásico sobre las ER: “El capitalismo produce y distribuye no solamente bienes y servicios, sino también identidades. Cuando el capital y sus especuladores buitres habían partido, lo que quedaba no era solamente empresas vacías, sino un país entero vaciado y habitado por personas cuyas identidades - como trabajadores - también les habían sido quitadas (...) Se necesita una enorme cantidad de trabajo para recuperar una empresa. Pero el verdadero trabajo es el de recuperar al obrero y esa es la tarea que recién comienza” (Lavaca, 2007)<sup>5</sup>.

Esta problemática, es emotivamente identificada por uno de los

<sup>5</sup> Introducción de Avi Lewis y Naomi Klein.

trabajadores de Grisinópolis<sup>6</sup> cuando relata que: “Lo que más me costó fue convencer a mis compañeros de que ellos estaban perfectamente capacitados para poner la fábrica a producir. Creían que estaba loco”. Finalmente, cuando llegó el momento en que las máquinas comenzaron nuevamente a funcionar, lloraron. Ser sus propios patrones les devolvió otra imagen de sí mismos. Supieron, entonces, que nunca más volverían a ser los mismos (Lavaca, 2007). Un proceso similar fue rescatado por Santiago Bilbao y Hebe Vessuri (1986), cuando relataban que al inicio de la experiencia de la CCH los socios pretendieron hacer una huelga contra la cooperativa reclamando mayores salarios, ignorando el hecho jurídico de que ellos eran trabajadores y patrones simultáneamente. A lo largo del proceso, esa identidad fue totalmente asumida y en la actualidad queda demostrado por la constante búsqueda de alternativas en oposición al requerimiento de saldar deuda con la venta de su tierra.

Este punto es el que marca la mayor diferenciación de esta experiencia con la de las actuales ER. En la CCH se logró, prácticamente desde el inicio, resolver el tema de la propiedad del principal medio de producción: la tierra. Por lo tanto, su lucha no se enfrenta con la postura ideológica que sus-

tenta el rechazo a la solución reclamada por las actuales ER, con las palabras de Avi Lewis y Naomi Klein: “las ER desafían el ideal más caro al capitalismo: la santidad de la propiedad privada” (Lavaca, 2007). Sin embargo, si se están enfrentando con las nuevas formas que el capitalismo asume: la agricultura de contrato y los problemas financieros derivados de una relación asimétrica en la que es la cooperativa la que ve amenazada la propiedad de sus recursos productivos.

### **El surgimiento de la cooperativa Campo de Herrera como alternativa para la inclusión social**

La cooperativa “Trabajadores Unidos” Ltda.<sup>7</sup> surgió en un contexto signado por la crisis azucarera (1965-66), en el cual se produjeron cierres de ingenios y una disminución del cupo azucarero. En el año 1966, mediante un convenio entre el Ministerio de Economía de la Nación y la provincia de Tucumán, se intervinieron varios ingenios -entre ellos el Bella Vista- con miras al cierre, desmantelamiento y/o transformación.

El Estado nacional otorgó fondos a los ingenios para facilitar el cierre y permitió que parte de las deudas con los trabajadores fueran saldadas con activos físicos. A

<sup>6</sup> Grisinópolis es una empresa alimentaria recuperada recientemente.

<sup>7</sup> Es comúnmente conocida como Cooperativa Campo de Herrera.

partir de este último punto se analizó, desde la Secretaría de Promoción y Asistencia de la Comunidad, la posibilidad de formar cooperativas, ya que la población rural, y sobre todo la de menores recursos, no contaba con alternativas laborales, lo cual generaba un importante problema social.

“El ingenio Bella Vista comenzó a plasmar una política de reducción de personal que se concretó en el despido de 350 obreros permanentes, en su mayor parte de campo. Para paliar el impacto desocupacional, la empresa ofreció desprenderse de hasta dos mil hectáreas de tierras de su propiedad a fin de entregarlas a los obreros cesantes” (Domínguez y Hervas, 1973).

Uno de los socios fundadores recuerda cómo fue la situación que dio origen a la cooperativa: “Nos llegaron colacionados (telegramas) y nos dejaron sin trabajo. La gran mayoría era gente que pertenecía a tareas de campo. Al vernos ya sin trabajo la compañía Bella Vista pone en oferta, para que no emigre toda la gente, 2.000 h de tierra para que las explotáramos nosotros pero había que levantar las hipotecas de esas tierras. Antes de empezar con la cooperativa fuimos a ver a la gente del INTA para informarlos y asesorarnos. Ellos con gran satisfacción nos han ayudado, porque había gente con muy buena intención y la sigue habiendo. Nos asesoraron en los primeros pasos que hemos dado y nos aconsejaron que esto había que

explotarlo como una sola unidad y así se ha hecho. La propuesta del INTA no fue muy discutida por la gente porque por el hecho de estar sin trabajo estábamos apurados. Mucha gente no quiso aceptar la propuesta y se fueron a otros lugares.” (Tort y Lombardo, 1993).

En la conformación de la cooperativa intervinieron distintos actores: los Estados provincial y nacional, promoviendo el acercamiento entre las partes interesadas y recabando asesoramiento de instituciones oficiales; el INTA recomendando que la propiedad a adquirir fuera explotada como una sola unidad, sin parcelar, bajo un sistema cooperativo integral; la Federación Obrera Tucumana de la Industria Azucarera (FOTIA) -que representaba los intereses gremiales de los obreros despedidos- apoyando la idea promovida por el INTA y colaborando en la realización de algunos trámites iniciales; y otras instituciones como la Dirección de Promoción y Desarrollo de la Comunidad y la Dirección Provincial de Cooperativas, colaborando en la concreción del proyecto cooperativo.

El esquema productivo elaborado por el INTA, que intentaba diversificar la producción cañera con actividades especialmente agrícolas, aptas ecológicamente e intensivas en mano de obra (cultivo de papa, batata, tabaco, huerta, también algo de granja, etc.), estaba acompañado por progra-

mas de capacitación, ya que los miembros de la cooperativa no tenían experiencia práctica en estas nuevas actividades.

Un entrevistado, ex jefe de campo de la cooperativa destaca que “la experiencia de Campo de Herrera no hubiera existido sin la decisión política del Estado de promoverla... el rol del INTA fue decisivo.... Desde el gobierno nacional hubo un apoyo relativo que implicaba aplacar un posible foco de rebeldía” (Tort y Lombardo, 1993).

El 1º de junio de 1967, se constituyó la cooperativa con ciento diecinueve socios, quienes aprobaron el estatuto y eligieron sus autoridades<sup>8</sup>. El 28 de julio se firmó el boleto de compra-venta de las tierras y los nuevos dueños tomaron posesión inmediata. Los socios fundadores eran, en su mayoría, ex obreros de surco con un promedio de edad cercano a los 50 años y con un bajo nivel de instrucción escolar.

Entre los principales aspectos que facilitaron la puesta en marcha de la cooperativa, se pueden mencionar el conocimiento de las características principales de la finca que poseía la gran mayoría de los socios, su habilidad para las tareas de la caña de azúcar y

su adaptación al medio físico, así como la convivencia armoniosa de la comunidad. A esto se puede sumar el otorgamiento de cupo azucarero<sup>9</sup>, que en ese momento realmente significaba un “privilegio”, ya que el gobierno nacional lo estaba restringiendo o, mejor dicho, estaba despojando del mismo a las empresas.

Sin embargo, un socio reconoce que “los primeros años fueron muy duros, no teníamos herramientas. Nos dejaron la tierra y a arreglárselas. Había unos ranchos, nada de herramientas ni siquiera nos dejaron los machetes. Empezó la primera zafra, se traían fleteros de afuera. Las herramientas eran prestadas. El dinero que nos debían (el ingenio) nos lo pagaban en cuotas y bonos. El primer año se hizo la zafra y el segundo también, pero no nos fue muy bien porque no nos terminaron de pagar la zafra, pero de ahí en adelante hemos tenido etapas muy lindas. Comenzamos a arreglar las casas...” (Tort y Lombardo, 1993).

La tierra y las primeras maquinarias (siete tractores y una rastra) fueron compradas con un crédito de la línea PROAGRO del Banco de la Nación Argentina. El plazo de pago de la tierra adquirida era

<sup>8</sup> Matrícula Nacional N° 6.433 otorgada por el Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (INACyM) y Matrícula Provincial N° 119 otorgada por el Instituto Provincial de Acción Cooperativa y Mutual (IPACyM).

<sup>9</sup> El gobierno nacional otorgó cupo azucarero a la Cooperativa Campo de Herrera y también a las dos cooperativas que se formaron posteriormente, en 1968, La Merced y Mayo, pero el otorgado a la primera fue el de mayor envergadura.

de cinco años con dos de gracia, pero la cooperativa sólo demoró tres años en cancelar la deuda. Los socios donaron su primer mes de sueldo a la cooperativa y, posteriormente, siguieron donando el monto de dos o tres días de trabajo para contribuir a la capitalización de la cooperativa.

Cuando la participación del INTA disminuyó, la cooperativa comenzó a funcionar siguiendo las indicaciones de un gerente y un jefe de campo, siendo administrada por sus propios socios. Es en ese momento que surgieron algunos problemas de convivencia, generando situaciones conflictivas que tuvieron incidencia en el ritmo de trabajo y la productividad<sup>10</sup>.

### **La cooperativa 25 años después... “a pesar de los golpes”**

A principios de la década de los '90<sup>11</sup> los socios -en su mayoría hijos de los fundadores- ascendían a ciento cincuenta, ninguno de ellos fundador en condición activa. Hasta ese momento los hijos de socios que ingresaban lo hacían con capital cero, lo cual llevó a un deterioro acelerado de la situación de la cooperativa. La conducción de la entidad que asumió en

1991 suspendió por el término de diez años el ingreso de socios tratando, simultáneamente, que las vacantes no fueran cubiertas. Esta decisión se basaba sobre que el número de socios no debía exceder los ciento veinte dado que la superficie se había mantenido fija a través del tiempo. La medida adoptada, refrendada en Asamblea Extraordinaria, suscitó serios problemas.

Desde un principio la conducción de la cooperativa operó en dos niveles. Los lineamientos generales y las decisiones de fundamental importancia son adoptadas por la Asamblea de socios. El resto de las decisiones, se toma a través del Consejo de Administración.

“Desde un principio el INTA hizo hincapié en la cogestión con el Consejo como la forma más viable de transmitir influencia hacia los socios. En esta cogestión el INTA tomó las decisiones fundamentales. La premisa de la institución era ir abandonando los distintos rubros a medida que los socios fueran capacitándose para desempeñarlos con eficiencia. La tarea conductiva del Consejo fue instrumentada a través de la administración, integrada por un gerente rentado (no socio) y dos empleados administrativos (uno de ellos socio). Hasta que la cooperativa estuvo en condiciones de pagar la erogación que representaba el gerente, la

<sup>10</sup> Un entrevistado argumentaba que estas situaciones se originaron en la existencia de distintas funciones o jerarquías que implicaban una especie de subordinación de unos socios con respecto a otros, lo cual provocaba fricciones entre los mismos. A esto se le sumaba la constante renovación en la conducción de la cooperativa, que provocaba una suerte de discontinuidad en su política.

<sup>11</sup> Momento en que se realizó el estudio de caso.

tarea fue cumplida por el INTA.” (Dominguez y Hervás, 1973).

Una preocupación de algunos socios, residía en que *“estamos quedando sin dirigentes por la falta de acercamiento. La gente en las asambleas tiene una asistencia del 100% pero sólo participan activamente cinco o diez de los ciento cincuenta. Pero una vez que salieron de la asamblea se arman corrillos, esto fue así desde un principio”* (Tort y Lombardo, 1993).

Bilbao y Vessuri (1986) describen el rol desempeñado por el presidente de la cooperativa de la siguiente manera: “La posición del presidente de la cooperativa de Campo de Herrera fue crítica desde un primer momento ya que este cargo reunía facultades ejecutivas, de representación y autoridad que le confieren status interno y externo. Es la persona local que simboliza para el mundo externo la cooperativa y, por lo tanto, la que debe enfrentar los contactos más frecuentes con los de afuera y los de adentro. En los primeros cinco años de la cooperativa, se sucedieron dos presidentes cuyas edades oscilaban en los cuarenta y cinco años, representativos del promedio de edad de la mayoría de los asociados... Los líderes iniciales se caracterizaban por un nivel de escolaridad

bajo, todos habían sido criados en la zona lo que implicaba lazos de parentesco, amistad y compadrazgo que determinaban enemistades, compromisos y favoritismo que generaban problemas. Ningún dirigente se perpetuó en el cargo ya que se realizaban renovaciones trianuales y a partir de 1973 anuales. Sin embargo, este sistema no evitaba que un bajo porcentaje de socios detentaran los diferentes cargos de responsabilidad, pasando de una a otra posición, sobre una masa menos concientizada de socios... “.

A principios de los '90, la cooperativa poseía diferentes secciones (agrícola, granja, industrial, consumo), en las que cumplían tareas los asociados y personal asalariado transitorio con jornadas laborales de ocho horas que, en época de zafra, se podían extender más allá de ese lapso.

Si bien durante los primeros dieciocho años las remuneraciones fueron iguales para todos, posteriormente esta modalidad se transformó<sup>12</sup>, aunque a fines de los '80 volvió a funcionar con la modalidad original. Sin embargo, en 1991, con la incorporación de un nuevo gerente el sistema de remuneraciones, otra vez cambió.

Según opiniones recogidas entre los entrevistados “al principio de la cooperativa sirvió lo de la igualdad

<sup>12</sup> Se establecieron cinco categorías diferentes de remuneración según capacidad, conocimientos y responsabilidad las cuales constaban de un sueldo básico “mejorado” más un porcentaje. Sólo el gerente y el jefe de campo, recibían una liquidación de haberes diferente al resto de los asociados.

en los derechos, remuneraciones, etc., pero no todos tenemos las mismas condiciones y a partir de ahora hay una voluntad de que eso va a cambiar, de acuerdo a la nueva incorporación del gerente, ya que uno de los temas que va a introducir es que no todos tenemos que ganar igual porque las distintas funciones necesitan distintas remuneraciones. Esto sirvió al principio para unir a la gente para que esto pueda seguir adelante, pero no sirve ahora” (Tort y Lombardo, 1993).

A partir de 1985, para la determinación de ascensos de personal y aumentos en el monto de las remuneraciones, comenzó a funcionar una comisión formada por representantes de las distintas secciones y algunos miembros del Consejo Directivo, en la cual se discutían dichos temas y se elevaba un despacho de comisión al Consejo Directivo para su resolución definitiva. La conformación de esta comisión tornó más participativo el proceso decisorio.

En la época del ingenio funcionaba dentro del mismo una comisaría pero al organizarse la cooperativa se solicitó su levantamiento ya que, según los socios, “considerábamos que dentro de una población, entre gente cono-

cida y que formábamos una cooperativa donde nos habíamos trazado una meta, no era necesario de que alguien estuviese custodiando. Nosotros mismos íbamos a ser los cuidadores del orden. Si bien no se había tenido ningún problema con la policía, nosotros considerábamos que no era necesario. Finalmente, se levantó y nunca hubo problemas graves dentro de la cooperativa” (Tort y Lombardo, 1993).

Si bien siempre existió un reglamento de tipo disciplinario y de convivencia, prácticamente, no fue necesario su uso. Los problemas se han tratado de resolver de modo más “*informal*”, buscando concientizar a los asociados a adecuarse a ciertas normas de trabajo. A pesar de ello, el Consejo de Administración constituido a inicios de los 90 debió aplicar ciertas medidas disciplinarias a algunos socios debido, según los dirigentes, “a la irresponsabilidad que han demostrado”<sup>13</sup>.

Con respecto al trabajo infantil, tan difundido en la actividad azucarera, uno de los primeros problemas por los que atravesó la cooperativa estaba vinculado con ello. Esta situación es recordada por un socio fundador: “Aquí, en especial en la época de zafra, la

<sup>13</sup> El Consejo, antes del inicio de la zafra, dejó cesantes a cincuenta y tres trabajadores, socios y no socios residentes en la cooperativa ya que no se presentaron a trabajar cuando se inició la temporada de zafra, pese a que fueron intimados a hacerlo en un determinado plazo de horas. Este comportamiento determinó que la cooperativa los cesantara. “A muchos socios no les ha caído bien esta medida, pero no se puede seguir en un tren de cosas donde se aceptaba todo. Duele pero no se puede, hay que ser duro” (miembro del Consejo de Administración entrevistado).

gente sabía llevar a la mujer y a los hijos para que ayudaran en las tareas. Cuando la cooperativa comenzó a dar sus frutos, en una reunión se tomó una decisión muy importante: se hizo una resolución que decía que todo asociado tenía que dejar de hacer concurrir a los hijos a las tareas de zafra y no hacerlo perder la escuela. Eso fue un conflicto porque a mucha gente no le gustó que la cooperativa tome esas decisiones. La prioridad número uno tenía que ser que el hijo aprenda a estudiar y muy en especial que hiciera el ciclo primario completo. Hubo mucha gente que se enojó y hubo sanciones a causa de esto. Pero fue linda la decisión. La mayoría de nosotros no tenía completa la primaria, los que más sabían tenían segundo grado y algunos no sabían nada...” (Tort y Lombardo, 1993). El socio que no cumplía dicha resolución era sancionado con una suspensión laboral de dos o tres días.

La estrategia adoptada a partir de los '90, basada sobre la modernización de la cooperativa, pretendía actuar como un incentivo para la participación de los jóvenes pero no así de las mujeres, a pesar del significativo papel que han cumplido en el desarrollo de la organización, el cual es destacado por socios fundadores: “Las mujeres tuvieron que soportar

todo, las crisis del comienzo donde no teníamos para comer y la mujer tenía que soportar todo eso de cualquier forma, tenían que cocinar, mandar los chicos a la escuela cuando no tenían calzado. La mujer ayudó mucho en su rol de ama de casa” (Tort y Lombardo, 1993).

En el año 1975 se realizó una Asamblea de socios, convocando a las familias de los socios, para analizar un sistema que facilitara la participación de las mujeres. Sin embargo, no se obtuvieron resultados concretos ya que, según un dirigente, “hasta la fecha se las tiene rezagadas y sin participación”. En el momento del estudio, sólo tres mujeres -hijas de socios- eran socias pero no formaban parte de la conducción de la cooperativa.

Diez mujeres, en su mayoría hijas de socios, crearon una cooperativa de confección de prendas de vestir<sup>14</sup>, denominada “María Antonia”, para lo cual la cooperativa Campo de Herrera les brindó el lugar para funcionar así como las maquinarias necesarias, quedando la materia prima a cargo de los clientes.

Con respecto al grado de integración con otras instituciones, se puede mencionar que se integró a la Liga de Cooperativas Cañeras, que es una entidad representativa

<sup>14</sup> El taller de confecciones funcionaba como una sección de la cooperativa pero como la ley de Cooperativas establece que aquellos trabajadores que trabajan durante seis meses deben ser incorporados como socios, se les ofreció la posibilidad de conformar una cooperativa.

de los pequeños cañeros; a su vez, la CCH, junto con ocho de las once cooperativas de la Liga, arrendó el ingenio Nuñorco, generando la sociedad Nuñorco SAPPEN<sup>15</sup>, que en 1984 se integró a la Unión de Cañeros Independientes de Tucumán (UCIT), organización gremial representativa de los intereses de los pequeños productores cañeros de la provincia; también se afilió a la Asociación de Cooperativas de Trabajo de la República Argentina (ACTRA) y a la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (COLACOT).

Desde el comienzo de la cooperativa, el esquema productivo diseñado iba unido a un programa de capacitación para que los socios pudieran asumir las responsabilidades que “los nuevos tiempos y la nueva estructura de funcionamiento les planteaban”. En ese marco, se organizaron cursos de capacitación con el Consejo Nacional de Educación Técnica (CONET), denominados de Formación Profesional Acelerada (mecánica para el mantenimiento y conducción de tractores, electricidad y plomería); con la Agencia de Extensión Rural de INTA Monteros (arte culinario, economía doméstica, tejidos, confección de prendas, etc.). Sin embargo, desde fines de la década de los ‘80 se dejaron de reali-

zar actividades de capacitación, lo cual ha sido cuestionado por los asociados: “Dentro de la cooperativa se hicieron muchos cursos, pero se dejaron de hacer hace más o menos tres años. Yo siempre he dicho que el Consejo tiene que tratar de educar a la gente, incluso para que ellos mismos se preserven...” (Tort y Lombardo, 1993). Para subsanar esta situación, el Consejo de Administración gestionó cursos sobre diversas temáticas, principalmente sobre educación cooperativa, ante el Instituto Provincial de Acción Cooperativa y Mutual (IPACYM) tanto para la dirigencia como para el resto de los socios. Un profesional estrechamente vinculado a la cooperativa sostenía que esta carecía de “una tarea de capacitación y concientización de los participantes. Se dejó como actividad sistemática. Hubo una pérdida de la mística y hay una sensación de derrota, lo que implica bajar los brazos y no enfatizar la capacitación. Hay que incorporar el esclarecimiento y mejorar la participación y evaluación de lo que se va haciendo” (Tort y Lombardo, 1993).

En relación con la mano de obra (socios y transitorios), la cooperativa siempre se preocupó por cumplir con las leyes sociales. Los asociados constituyeron un fondo de ayuda (mutual)<sup>16</sup> para benefi-

<sup>15</sup> Dicha empresa se creó con el 60% de aporte de capital del estado provincial, 38% de las cooperativas y 2% del sector laboral.

<sup>16</sup> Fondo no reintegrable utilizado para solventar gastos que no cubre la obra social, pero no destinado a préstamos personales, aportado sólo por el personal en actividad.

ciar al trabajador y a su familia; contrataban en forma colectiva un servicio de salud y un seguro de vida interno. Asimismo, los socios activos realizaban un aporte mensual en función de un fondo de asistencia económica para distribuir entre los socios jubilados lo cual, sumado a otros beneficios, pone de manifiesto “el respeto y agradecimiento a aquellos que trabajaron duramente por el crecimiento y desarrollo de la cooperativa” (Tort y Lombardo, 1993).

En los comienzos, un tema que afligía al conjunto de los socios era el alto porcentaje de mortalidad infantil, problemática que puede ser reflejada a través de lo expresado por un socio: “Antes era común, ver a un grupo de hombres y mujeres llevando un cajoncito con un niño muerto, y no se sabían las causas de su fallecimiento por lo que decíamos: son cosas del Destino, de Dios. Después, nos dimos cuenta que debíamos resolverlo atacando los pilares fundamentales para la salud: que son la vivienda y el agua” (Tort y Lombardo, 1993). Esto se revirtió llegando dicho índice a 0 por ciento.

Además de la obra social contratada, que presta sus servicios en la ciudad de San Miguel, la cooperativa contaba con un pequeño dispensario donde semanalmente atendían distintos especialistas provenientes de la ciudad (pediatra, ginecólogo, clínico y odontólogo).

En sus inicios, Campo de Herrera contaba solamente con cuarenta pequeñas viviendas precarias que resultaban insuficientes para albergar los grupos familiares numerosos. A partir de 1970, se iniciaron planes de ampliación y de construcción de viviendas con ladrillos elaborados por ellos mismos. Todos los asociados disponen de servicio de energía eléctrica, provisión de agua potable y recolección de residuos domiciliarios.

En el predio de la cooperativa existen dos escuelas de nivel primario dependientes del Consejo Provincial de Educación. La relación entre ambas instituciones es muy estrecha, la cooperativa aporta los recursos para ampliación y mantenimiento de las instalaciones escolares. Cabe destacar que numerosos socios, analfabetos o semianalfabetos, tuvieron la oportunidad de completar el ciclo escolar primario. Asimismo, los alumnos secundarios y universitarios reciben un abono para trasladarse hasta los centros educativos.

En 1968, la Comisión Nacional de Promoción Agropecuaria (PROAGRO) otorgó un crédito a la cooperativa para la compra de maquinaria, pero esta modalidad de financiamiento no volvió a ser utilizada.

Cuando se elaboró el plan productivo inicial, se tuvieron en cuenta dos aspectos principales: por un lado, favorecer la rápida

capitalización de la cooperativa y, por el otro, proporcionar ingresos de cierta magnitud durante todo el año. También se consideraba elemental incentivar nuevas actividades que contemplaran la total ocupación de la mano de obra. Para ello se introdujo primeramente el maíz, luego tabaco y trigo, pero estos dos últimos cultivos fueron dejados de lado por inconvenientes técnicos. Dicho plan contemplaba, en primer término, mejorar el cañaveral y adaptarlo al cupo de producción autorizado. Para ello se renovaron plantaciones introduciéndose variedades técnicamente aconsejadas y se redujo la cantidad de surcos plantados, pero aumentó la producción total mediante un manejo adecuado. A partir de la disminución paulatina de la superficie destinada a caña de azúcar se preveía su reemplazo por otros cultivos como maíz, trigo y batata, que contribuirían a diversificar la producción. Este plan pudo ser cumplido parcialmente por diversas razones.

En la década de los 90, la cooperativa estaba dividida en cuatro secciones productivas: agrícola, granja, industrial y consumo, cada una a cargo de un responsable; produciéndose en la primera sección maíz, citrus (limoneros, naranjos, pomelos y mandarinos) y caña de azúcar.

Desde un principio la cooperativa destinó dos hectáreas, más tarde cinco hectáreas, para la explotación de una huerta comunitaria cuyos productos se distri-

buían sin cargo entre los asociados, los vecinos de la zona, los trabajadores temporarios y todo aquel individuo que lo necesitara por lo que este rubro era considerado como un “*símbolo de solidaridad*”. Los excedentes de producción se distribuían entre los hospitales y escuelas. No obstante ello, cinco meses antes de la realización del estudio de caso, se suspendió esta producción al igual que la de granja (cerdos y ponedoras).

La sección industrial, estaba centrada sobre la confección de prendas y en la producción de ladrillos (actividad interzafra), estando el primer rubro a cargo de la cooperativa María Antonia.

En 1968, se organizó una sección consumo que estaba prevista en el estatuto. En primera instancia comenzó a funcionar un almacén, luego se sumó una carnicería.

En el momento de realizar el estudio, se estaba llevando a cabo un microemprendimiento de producción de frutilla. Los veinte socios involucrados en el mismo contrataron los servicios de un profesional (ingeniero agrónomo) para que les brindara asistencia técnica sobre los distintos aspectos del cultivo. Esta modalidad de producción, adoptada sólo por algunos socios, era justificada por el propio presidente de la cooperativa: “Yo fui pionero haciendo frutilla en un terreno baldío que está a diez metros de mi casa.

Esto me costó críticas (por el sentido individualista de la actividad), pero a medida que pasa el tiempo la gente se da cuenta que es la única manera de salir adelante". La conducción de ese momento, consideraba los microemprendimientos como una forma adecuada de revertir el momento de crisis por el que se estaba atravesando.

Dentro de estrategia productiva de los '90, se contrataron los servicios de un profesional -anteriormente jefe de campo de la cooperativa- con el objetivo de supervisar la producción de hortalizas cultivadas bajo cubierta. La estrategia también contemplaba la industrialización de sus productos primarios como una alternativa para el crecimiento económico y para la generación de empleo. Cabe destacar que las mayores dificultades de la cooperativa no estaban centradas sobre la producción sino sobre la comercialización.

Desde 1985, la modalidad de comercialización de la caña de azúcar adoptó el sistema de maquila<sup>17</sup> y la producción se canalizaba a través de la Liga de Cooperativas Cañeras<sup>18</sup>. Otro producto de trascendencia económica como es la producción de cítricos, fundamentalmente limón, se comercializaba a través de EXPOFRUT, empresa tucumana que

posee sucursales en otros puntos del país.

La dirigencia de principios de los '90, sostenía que era necesario "hacer una nueva cooperativa, no en el sentido estructural sino en el humano. Estamos hablando este tema con el nuevo gerente y pensamos instrumentar la educación cooperativa, pero con una nueva metodología, con una nueva cultura que ya no tiene que ser la de 25 años atrás. Hay que educar a la gente para que piense en dos cosas fundamentales: a) que somos una empresa y b) en la parte social. La estrategia de nuestra cooperativa para salir adelante ha sido en base al sacrificio de los socios, pero sin vender ni un hierro ni un metro de tierra. Aquí no se vende nada y así vamos saliendo, al contrario hemos comprado algunas cosas. Los socios van entendiendo la nueva política pero para ello hay que apelar al autoritarismo, el cual no es bueno..." (Tort y Lombardo, 1993).

### **La cooperativa en la primera década del siglo XXI... "¿Que veinte años no es nada?"**

En el año 2008, a partir de una nueva visita a la cooperativa donde se entrevistaron dirigentes

<sup>17</sup> Este sistema consiste en que el productor entrega la caña (materia prima) al ingenio y éste le paga en azúcar (producto final).

<sup>18</sup> La Liga también fracciona y distribuye, posee una marca propia, vendiendo azúcar a empresas procesadoras de golosinas.

y socios, fue posible actualizar parte de esta información y, de este modo, conocer su situación así como sus perspectivas.

En la actualidad, la cooperativa -que mantiene la superficie original- está conformada por 127 socios, permitiéndose únicamente el ingreso como socios a los hijos de aquellos que ya lo son. Según expresa un entrevistado: "Nosotros no queremos que venga gente de afuera. Hasta ahora nos conocemos todos acá, hay confianza. Si vienen de afuera no habrá más tranquilidad... Lo que queremos es que nuestros hijos no se vayan. Todos los socios viven acá. A los socios se les da vivienda con su luz y agua gratis. También se les da a los que vienen a trabajar de afuera por las cosechas".

La participación institucional de las mujeres continúa siendo poco significativa, esto queda demostrado ya que dentro del padrón de socios sólo figura una mujer, cuando en los '90 se registraban como socias tres mujeres. En general, si muere el esposo pasa a ser socio el hijo antes que la esposa.

Si bien han pasado cuarenta y dos años desde su creación, se ha mantenido la explotación común de la tierra, no existiendo ya parcelas de uso individual. Existe una división interna del trabajo, distribuyéndose los beneficios luego de remunerar el trabajo realizado por cada socio. Cabe

destacar que también se emplea mano de obra transitoria (cerca de 200 personas).

Si bien la cooperativa contrata los servicios de un abogado y de un contador, sostienen que "... sería ideal que fueran nuestros hijos los que pudieran tomar esos cargos. Lamentablemente, el hijo de un socio se recibió de ingeniero agrónomo pero no se quedó acá. Esperamos que los que están estudiando ahora sí lo hagan. En este momento, hay 18 jóvenes que están haciendo un curso para capacitarse, para conocer mejor qué es esto de la Cooperativa".

Dentro del funcionamiento de la entidad, se debe señalar que las situaciones conflictivas se tratan de solucionar a través de mecanismos participativos teniendo en cuenta "qué le conviene a la Cooperativa más que a las personas individuales". La resolución de conflictos mediante estos mecanismos, tiende a asegurar la supervivencia de la cooperativa como una fuente segura de empleo para los socios y sus familias, ya que estos se cuestionan "¿Dónde vamos a ir? No tenemos cabida en otra parte, nosotros por edad pero nuestros hijos... igual. No hay trabajo afuera". Además de satisfacer las necesidades de empleo e ingresos de sus integrantes, la cooperativa garantiza la satisfacción de aquellas de tipo social. Para ello dispone de un ámbito adecuado para la realiza-

ción de eventos (bailes, fiestas, competencias deportivas, etc.) y una comisión interna responsable de llevar a cabo dichos eventos. También se dispone de un vehículo (ómnibus), para trasladar los jóvenes a los establecimientos de enseñanza secundaria, el cual es utilizado en diversas ocasiones por dicha comisión.

La producción está organizada sobre la base de una administración y un jefe de campo -que son socios- y responsables de las distintas secciones (caña, citrus y frutilla), que son ingenieros agrónomos pero no son socios. Si bien las remuneraciones se efectúan según las horas de trabajo, no existen diferencias muy significativas de acuerdo con las tareas desarrolladas<sup>19</sup>. Las jornadas de trabajo son de 8 horas.

El principal cultivo de la cooperativa sigue siendo la caña de azúcar. En 2007, logró superar las 73.000 toneladas entregadas a Ingenio. Durante el año 2008, se renovaron 20.000 surcos de caña lo cual implicó un costo de \$ 700.000. El gerente considera que "técnicamente habría que renovar un 20% de la caña cada año, pero últimamente nos costaba hacerlo... Recién el año pasado pudimos renovar un 15% y este año el 20%". Los entrevista-

dos afirman que las variedades utilizadas, en cultivo de secano, poseen un rendimiento promedio de 1.800 kg/ha mientras que su rendimiento fabril es del 11,5%. Asimismo, admiten que los fertilizantes tienen una alta incidencia en la estructura de costos y por ello, en el futuro inmediato, estarían experimentando un nuevo fertilizante foliar cuyo precio es mucho menor.

La estrategia productiva de la cooperativa se apoya sobre la búsqueda de eficiencia para poder competir. En esta búsqueda de eficiencia resultó necesario tecnificarse, adquiriendo una cosechadora que desplazó mano de obra (alrededor de 300 puestos de trabajo). Para compensar este "desplazamiento", por un lado, se incrementó la producción de ladrillos y se incorporó el cultivo de limón; por otro, se están analizando otras alternativas como: a) alconafita para autoconsumo<sup>20</sup> y b) otros subproductos de la caña (por ejemplo, bagazo para elaboración de combustible). Como bien expresan los dirigentes: "Las decisiones son empresariales, se toman buscando la rentabilidad".

La totalidad de la caña se comercializa con ARCOR, lo cual significa la obtención del "mejor precio" en el nivel zonal. La relación con

<sup>19</sup> Como ya se mencionó en el punto anterior, la diferenciación de las remuneraciones según la tarea realizada ha sido una cuestión que ha variado a través del tiempo.

<sup>20</sup> La cooperativa proyecta obtener 500.000 litros para autoconsumo y el excedente para comercializar, esperando para ello recibir el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) para la instalación de una planta de refinamiento.

esta empresa, que lleva más de una década, ha implicado otras ventajas. Por su intermedio, se relacionaron con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), la cual permitió fortalecer la producción de frutilla mediante la donación de una cámara de frío (2004) y de un túnel de congelamiento, así como de 175.000 dólares necesarios para finalizar la construcción de una planta de empaque. ARCOR también les brinda financiamiento para la compra de insumos<sup>21</sup>. Si bien la cooperativa ha tratado de establecer articulaciones con algunos de los grandes ingenios, esto no ha presentado resultados positivos. Tampoco se articulan con otras entidades cooperativas.

En el año 2008, Campo de Herrera disponía de 60 hectáreas con plantas de limón, lo cual permitió compensar los efectos de la crisis azucarera, diversificar la producción y “sobrevivir pero no para aumentar el número de socios”. Este producto se exporta, a través de intermediarios, a

Rusia sin procesar y sin muchos requisitos. En el corto plazo, planean incorporar 50 h de plantas de naranja Valencia para lo cual, previamente, deben resolver el problema de la certificación que los habilite para exportar a Europa.

Desde 2003, la producción de frutilla se lleva a cabo en forma colectiva<sup>22</sup>. El incremento de la superficie sembrada es justificada por un dirigente: “Como venía muy bien se incrementó la superficie de 5 a 10 ha., pero eso coincidió con un ciclo de sobreproducción y el precio se vino abajo. Esto hace decaer el ánimo”.

La elaboración de ladrillos es considerada por los socios como una actividad rentable, por lo que en 2008 se produjeron un millón de unidades que, según admiten, “serán vendidas en la época de receso de la frutilla y la caña, cuando estemos escasos de ingresos”.

Si bien a fines de los '90 se abandonó la realización de la huerta comunitaria, se proyecta retomarla. Asimismo, también

<sup>21</sup> En el marco del Proyecto de Fortalecimiento de Pequeñas y Medianas Empresas – Recuperación del Sector Industrial Argentino, la ONUUDI aporta el asesoramiento, la tecnología, la maquinaria y los equipos, mediante los cuales se espera que la cooperativa pueda ir adquiriendo mayor flexibilidad para lograr un crecimiento sólido y sustentable por sus propios medios a través del tiempo. Los fondos son provistos por la Oficina de Cooperación Italiana. Por otro lado, ARCOR -principal exportadora de golosinas de la Argentina, con plantas industriales en Tucumán- participa de este proyecto apoyando el crecimiento de la CTU a través de la entrega de insumos, la compra de la productos (caña de azúcar y frutilla congelada) y capacitación. (ONUUDI, 2007)

<sup>22</sup> Anteriormente, su cultivo se realizaba en forma de microemprendimientos individuales.

están evaluando la posibilidad de poner nuevamente en funcionamiento la cooperativa de costureras.

En el año 2007, la cooperativa adquirió dos nuevos tractores y se realizaron reparaciones en el resto del parque dado que, además de obsoleto, se había descuidado su mantenimiento. En ese mismo año, se organizó un curso de tractorista con el IPACYM<sup>23</sup> lográndose, de esta manera, disminuir significativamente los gastos de mantenimiento. El vicepresidente de la cooperativa remarca que “Se repararon los viejos tractores y así se está ahorrando mucho. Se amortizó totalmente el costo del curso y también se hizo la conciencia a los trabajadores-socios de la necesidad de cuidar la maquinaria y los implementos, de usarlos bien y mantenerlos”.

La cooperativa no utiliza financiamiento bancario, ya que aún no ha podido saldar deudas que mantiene con bancos oficiales y privados<sup>24</sup>. Por lo tanto, sólo usa fondos propios así como el financiamiento de insumos que le otorga ARCOR.

Un dirigente afirma que “La cooperativa necesita apoyo financiero, pero el Estado no la ve como algo para apoyar. La política de la dádiva/subsidio va en contra de nuestras ideas y acciones y la empresa privada no tiene los principios solidarios de las cooperati-

vas. Desde los bancos se planteó que se saldara la deuda vendiendo 500 h de la cooperativa, pero eso sería como cortarse una mano. No hay nada que no queramos más que pagar, pero no vendiendo la tierra sino el producto a un buen precio, que nos permita pagar sin matar de hambre a nuestros hijos. Si se consiguiera vender a 20 centavos más, alcanzaría para pagar esas deudas. Con la venta del limón estamos saliendo a flote, pero hay empresas locales que nos deben a nosotros. Se está negociando con la provincia. Se está tratando de sacar una ley para que se dé a las cooperativas plazos de 30 años y que puedan pagar con su producción. Nosotros proponemos pagar con caña y ladrillos que se podrían usar para los planes de vivienda... Somos optimistas porque se ven progresos, se mira a esta cooperativa como una empresa creíble, confiable, que quiere y puede pagar sus deudas”.

En el futuro, la cooperativa pretende alcanzar una producción de caña de azúcar de 100.000 toneladas, unas 200 hectáreas de plantas cítricas (limón y naranja) y unos 10.000.000 de ladrillos. Con respecto a sus perspectivas, los entrevistados sostienen que “tenemos superficie casi virgen que se podría aprovechar; por ejemplo, las 40 ha de los bordes, no usadas, para la naranja agria. Los

<sup>23</sup> Instituto Provincial de Acción Cooperativa y Mutual.

<sup>24</sup> Esta crisis financiera se produjo entre 1989 y 1992.

ladrillos que se producen acá son de muy buena calidad -sin salitre- y por eso tienen mucha salida. El problema es que así se va vendiendo e inutilizando la tierra. Donde se saca la tierra para el ladrillo se planta álamo, que luego se venderá como madera”.

En cuanto a la comercialización, una alternativa considerada es llegar con sus productos a otras regiones y países. Si bien la cooperativa intentó comercializar en el Mercado Central, dicha experiencia no fue favorable ya que según el gerente “*nos estafaron*”.

A pesar de haber logrado una muy buena producción de frutilla, las demoras en su comercialización incidieron significativamente en los ingresos. Es por ello, que se evalúa la posibilidad de comprar una máquina para procesar la frutilla como una solución para canalizar los excesos de producción<sup>25</sup>.

Las palabras de un dirigente son un reflejo del significado que tiene la cooperativa para la mayoría de los socios: “Las nuevas generaciones que se incorporan, además de conocimiento, tienen que tener amor por la cooperativa. Querer que salga bien para el bien del pueblo. Mucha gente depende de nosotros, muchos chicos dependen de esto”.

## Algunas reflexiones

El problema de asegurar la sustentabilidad de una cooperativa de trabajo, especialmente cuando ha surgido como una estrategia para superar la crisis que implica la pérdida de los puestos de trabajo, es de difícil resolución tornándose aún más difícil ante la falta de apoyos externos, principalmente, en los comienzos del proceso organizativo.

En el ámbito del trabajo agrario son pocos los ejemplos actuales pero el análisis de la Cooperativa Trabajadores Unidos de Campo de Herrera nos permite observar incluso más de un momento de crisis y las estrategias aplicadas para superarlas. Es destacable que las distintas estrategias tenían un común denominador, la preservación de la entidad sin resignar ni un milímetro de su primordial factor de producción que es la tierra.

Si un aprendizaje queda luego de este análisis es el de la dificultad que existe para que una de estas experiencias logre consolidarse en soledad. Cuanto más densa sea la trama de solidaridad en la que se apoye, mayores serán las posibilidades de que logre sortear las situaciones críticas a que se ven enfrentadas continuamente por estar insertas en un sistema capitalista en continua expansión y mutación. Cada

<sup>25</sup> Dicha maquinaria, de origen extranjero, posee una capacidad de procesamiento de 30 kilos/10 minutos. Su costo es de 35.000 dólares.

nueva etapa en la evolución de dicho sistema las enfrentará a problemáticas más complejas y nuevos desafíos, los cuales podrá afrontar capitalizando su recurso más valioso: las experiencias y conocimientos construidos por sus integrantes en el proceso de lucha por asegurar su sustentabilidad.

Como bien sostiene Stryjan (1998), la forma cooperativa de organización puede ser vista

como un proceso de reproducción en el que los miembros generan su organización y, al mismo tiempo, son transformados por ella. Es así que esos obreros del surco, a través de una acción colectiva, fueron capaces de transformar una realidad adversa y evitar su exclusión, y que esa organización que van construyendo y reconstruyendo es la que les permite ser los artífices de su propio desarrollo.

## Bibliografía

- Bilbao, S. y H. Vessuri (1986) "La experiencia rural de Campo Herrera", en *Participación, cogestión y autogestión en América Latina/1*, Ed. Nueva Sociedad, Caracas.
- Domínguez, J. y A. Hervas (1973) "Cooperativas agropecuarias de trabajo: una alternativa de solución para el problema tucumano". Estación Experimental Regional Agropecuaria - INTA Famailá, Tucumán.
- Elgue, M. C. (2006) "Cooperativas que recuperan empresas", en *Más allá de lo económico y lo social*, Ed. Corregidor, Buenos Aires.
- Fontenla, E. H. (2008) "Cooperativas de trabajo y empresas recuperadas". Intercoop Editora Cooperativa Ltda., Bs. As.
- Fuks, M. A. (2007) "Creciente importancia de las cooperativas de trabajo" (Río Negro on line - Domingo 09-09-2007) <http://www.rionegro.com.ar/diario/economico/2007/09/09/8477.php>.
- Lavaca (2007) "Sin Patrón. Fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores". LAVACA Editora, Buenos Aires.
- Moirano, A. A. (2008) "¿Cooperativas de Trabajo o Empresas Recuperadas?". Boletín del CIESO, N° 3, Mar/Abr 2008, Fundación CIESO, Centro de Investigaciones de la Economía Social, Buenos Aires.
- ONUDI Oficina Regional Uruguay (2007) PROYECTO Cooperativa de Trabajadores Unidos (CTU) Tucumán, [http://onudi.org.uy/xnwslite\\_pr\\_ar.php?m=amp&nw=Mjk=](http://onudi.org.uy/xnwslite_pr_ar.php?m=amp&nw=Mjk=)
- Riveiro, G. (1994) "Las cooperativas cañeras de Tucumán. En busca de alternativas a la lógica del mercado", en Giarraca, N. (Compiladora) *Acciones colectivas y organización cooperativa. Reflexiones y estudios de caso*, CEDAL - Sociedad y Cultura, Buenos Aires.

- 
- Ruggeri, A. (2005) "Las empresas recuperadas en la Argentina: Informe del 2º Relevamiento del Programa". Facultad de Filosofía y Letras, SEUBE, UBA, Buenos Aires.
- Stryjan, Y. (1998) "Comprendiendo a las cooperativas. La perspectiva de reproducción". Publicaciones del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, 9, FCE-UBA, marzo.
- Tort, M.I. y P. Lombardo (1993) "Las cooperativas de trabajo agropecuario en la Argentina. Algunos estudios de casos". Instituto de Economía y Sociología Rural – INTA, Buenos Aires.

# La intervención del Estado argentino en los sectores privatizados de infraestructura e hidrocarburos durante los años noventa: impactos sobre la relación entre el capital y la fuerza de trabajo

## Parte II\*

*Karina Forcinito\*\**

El Estado argentino ha asumido, mediante el derecho, un papel económico y político clave en el proceso de reestructuración de la relación entre el capital y la fuerza de trabajo en el interior de los sectores de infraestructura y la producción de hidrocarburos privatizados durante los años noventa. Ello se evidencia en el análisis de la lógica económico-política que asumió la interacción entre tres componentes regulatorios que influenciaron el comportamiento de las fracciones de clase bajo análisis durante el período de vigencia del plan de convertibilidad (1991-2001). Se trata, en primer lugar, de la regulación laboral instrumentada en el ámbito de los sectores de infraestructura e hidrocarburos privatizados, que funcionó como punta de lanza de la denominada "flexibilización laboral" durante el período. En segundo lugar, las normas que por acción u omisión incidieron sobre el comportamiento del capital en dichas actividades estratégicas, tanto en relación con la fijación de los precios y cantidades producidas, como en lo atinente al control de las prácticas abusivas y actos de concentración de las empresas con dominancia económica. Este último conjunto de regulaciones denominadas activa y antimonopólica se abordan en esta segunda parte del artículo (la Parte 1 se publicó en el N° 252). El primer tipo de regulaciones está orientado a incidir sobre los niveles de precios, las cantidades producidas y la formación de capital en cada uno de los sectores involucrados; el segundo, a limitar y sancionar las prácticas anticompetitivas de las empresas con dominancia económica que afecten a terceros así como a fiscalizar sus actos de concentración. También, se analiza la interacción entre los tres componentes regulatorios jerarquizados y sus impactos sobre la relación entre el capital y la fuerza de trabajo.

\* La parte I de este trabajo se publicó en el número 252 de Realidad Económica. En esa edición se incluyó la bibliografía correspondiente a la totalidad de la investigación.

\*\* Investigadora regular de la Universidad Nacional de General Sarmiento y Asociada al Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Sede Argentina. Se agradecen los comentarios de Daniel Azpiazu, Enrique Arceo y de Adriana Marshall, y se los exime de toda responsabilidad por errores u omisiones que corresponden exclusivamente a la autora.

## **2.2. La regulación del comportamiento del capital'**

### **- La regulación activa: características predominantes y principales implicancias**

La regulación activa al capital implementada en los sectores de infraestructura y producción de hidrocarburos privatizados en la Argentina se redujo casi exclusivamente a la fijación de precios y tarifas, e indirectamente, de las tasas de ganancia, en el primer caso, y a la liberalización del precio del petróleo crudo y del gas natural en "boca de pozo", en el segundo. Así como secundarizó la formación de capital y la promoción de la universalización de las prestaciones en el caso de los servicios de infraestructura.

### **a) La política tarifaria y sus impactos sobre la evolución de los precios**

En análisis de las modalidades y efectos de la política tarifaria requiere distinguir, en primer término, entre los mercados desregulados y los re-regulados a partir de la privatización. Entre los primeros se encuentra el petrolero, que incidió sobre las tarifas del gas natural y la electricidad y, entre los segundos, el conjunto de los servicios públicos de infraestructura.

La formación de precios en el mercado petrolero, que era definida por el Estado nacional, pasó a serlo por la interacción entre la oferta y la demanda a partir de la

privatización de YPF. La desregulación implicó, paralelamente y en primer término, que los contratos de explotación y producción (en función de los cuales los actores privados debían entregar el petróleo extraído a YPF) fueron reemplazados por contratos de concesión o asociación con libre disponibilidad del crudo -y de las divisas obtenidas mediante su comercialización externa- por parte de las empresas privadas (con un máximo de participación accionaria del 90%). En segundo, la entrega en concesión de las áreas centrales y secundarias para la exploración, desarrollo y explotación y la libertad de acceso a las redes y sistemas de transporte y almacenamiento de YPF. Y en tercer término, la liberalización del comercio internacional de petróleo y sus derivados sin reintegros ni reembolsos. Este conjunto de medidas oficiales estaban dirigidas a que los precios internos del petróleo convergieran con los internacionales (Azpiazu, 2002, 181).

Esta convergencia, sin embargo, dependía tanto de la morfología que asumiera el mercado doméstico, como de la ausencia de barreras a la entrada de posibles competidores. En ese sentido, si bien YPF fue segmentada con vistas a su privatización, la ausencia de controles posteriores a los actos de concentración por parte de las empresas con posiciones dominantes, así como las eleva-

<sup>1</sup> Esta sección se basa en Forcinito y Nahón (2005).

das barreras “artificiales” a la entrada impuestas a los potenciales competidores externos (especialmente en lo que hace a los importadores), fueron generando un oligopolio fuertemente concentrado que operaba en un contexto normativo completamente laxo y que ha incidido no únicamente sobre el precio del crudo y sus derivados a nivel doméstico sino también, directamente, en la determinación de los precios del gas natural y la electricidad e, indirectamente, sobre casi la totalidad de los precios de la economía<sup>2</sup>.

La formación de precios en los mercados de servicios de infraestructura fue regulada mediante dos principios jurídicos rectores: el de “razonabilidad tarifaria” y el de “riesgo empresario”. El primero sostiene que las tarifas debían ser “justas y razonables”, es decir, guardar relación con el grado de

eficiencia y eficacia operativa de la empresa y ser similares, como promedio de la industria, a las de otras actividades de riesgo equivalente o comparables nacional e internacionalmente.<sup>3</sup> El segundo principio establece que las concesiones y/o ventas de empresas de servicios públicos constituyen actividades cuya explotación se encuentra basada en el principio de riesgo empresario, por lo que, “no podrán ser invocadas razones de modificaciones en las condiciones del mercado de bienes o servicios comprometidos en la prestación de los servicios, que fueren ajenas a decisiones expresas del poder público nacional”.<sup>4</sup>

A pesar de la existencia de dichos principios generales, no existe normativa alguna que aporte elementos de juicio más precisos en cuanto a su definición y/o delimitación.<sup>5</sup> A lo sumo, como se

<sup>2</sup> Para un análisis pormenorizado de este tema, consultar Azpiazu (2002: pag. 151 a 196).

<sup>3</sup> Este principio de razonabilidad tarifaria se encuentra formulado en los dos únicos marcos regulatorios sancionados por ley nacional, los correspondientes a la energía eléctrica y al gas natural. En estos casos no se trata de concesiones sino de privatizaciones que involucraron transferencias de propiedad al sector privado de la economía. En relación con las concesiones, la Ley de Reforma del Estado (ley 23.696) establece, en su artículo 15 (Inciso 7), que “en el otorgamiento de concesiones, (...) en todos los casos se exigirá una adecuada equivalencia entre la inversión efectivamente realizada y la rentabilidad”. Además, en su artículo 57, referido a las concesiones que se otorguen en el marco de la ley 17.520 (de peaje), se determina que éstas “deberán asegurar necesariamente que la eventual rentabilidad no exceda una relación razonable entre las inversiones efectivamente realizadas por el concesionario y la utilidad neta obtenida por la concesión”.

<sup>4</sup> Por caso, este principio se encuentra en el Inciso 18.11.1.3 del Régimen tarifario y económico del Pliego de Bases y Condiciones para la concesión de Obras Sanitarias de la Nación, entre otras disposiciones.

<sup>5</sup> Las referencias a la “justicia y razonabilidad” de las tarifas (y/o de la rentabilidad empresarial) reproducen, en cierta medida, criterios aplicados en el plano jurídico y normativo en otros países que cuentan con una muy sólida regulación en materia de

desprende de las normas correspondientes, la "razonabilidad" de los beneficios empresarios asociada a los niveles tarifarios (dada una estructura de costos) remite a la consideración de los márgenes de beneficio obtenidos, en promedio, en sectores y actividades comparables o equiparables en términos del riesgo empresarial involucrado.<sup>6</sup>

A los principios generales mencionados se le agregan los regímenes específicos en materia de formación de precios vigentes en cada sector de actividad. En la Argentina se adoptó el sistema de "precios tope"<sup>7</sup> para la regulación de los precios de gran parte de los

servicios públicos privatizados (la distribución de gas y electricidad, el servicio básico telefónico, etc.). En el resto de los casos (por ejemplo agua y cloacas, concesiones viales y ferrocarriles) se adoptaron sistemas híbridos, constituidos *ad-hoc*.

La aplicación del mecanismo de "precios tope" fue desvirtuada en función del modo en el que se instrumentaron cada uno de los componentes del mismo. En primer lugar, cómo se fijó el nivel tarifario base en relación con los costos; en segundo lugar, qué mecanismos de actualización de este nivel se establecieron. Y, por último, en qué niveles se determinó el coefi-

---

servicios públicos y de defensa de la competencia. Sin embargo, en estos últimos casos, la consideración de "justas y razonables" remite, a la vez, a una multiplicidad de disposiciones y fallos judiciales que precisan y acotan sobremanera tal conceptualización. "Las tarifas deben ser justas y razonables y el público no puede estar sujeto al pago de tarifas no razonables porque los accionistas tengan que ganar dividendos" (US Supreme Court Covington, 1896, citado en Solanes, 1999).

<sup>6</sup> Tanto la práctica internacional como los marcos normativos de las privatizaciones en la Argentina establecen que las empresas reguladas deben operar con un nivel de tarifas tal que les permita recuperar sus costos medios de largo plazo en condiciones de eficiencia (incluyendo los costos operativos y de mantenimiento, la depreciación de los activos y una remuneración "razonable" al capital). El costo del capital constituye uno de los puntos de mayor controversia en la literatura debido a que entran en juego consideraciones vinculadas al denominado "riesgo país". En la práctica dicha dimensión no afectaba a los consorcios que operaban las empresas de servicios públicos debido a que éstos se financiaban a través del mercado internacional de capitales, motivo por el cual las variaciones coyunturales de la tasa de interés doméstica no afectaban los costos del capital que efectivamente enfrentaban en sus actividades específicas.

<sup>7</sup> Las ventajas principales de dicho mecanismo consisten facilitar la gestión reguladora al determinarse la evolución de los precios y no los precios mismos, incentiva la eficiencia microeconómica y garantiza precios reales decrecientes para los usuarios a lo largo del tiempo. Paralelamente, en desventaja, cuenta con la tendencia a la desinversión y deterioro de la calidad de la prestación, especialmente al aproximarse las revisiones tarifarias. Cabe destacar, adicionalmente, que tanto la determinación de los precios base en función de una ganancia razonable, como la correcta fijación de índices de actualización de dichos niveles base de los precios y del coeficiente de productividad, constituyen problemas complejos para el regulador.

ciente de productividad (cuando tuvo existencia). Los tres elementos condicionaron la posibilidad de que el nivel tarifario resultase decreciente en términos reales para los usuarios a lo largo del tiempo y transfiriera, aunque sea parcialmente, los incrementos de productividad que fueron alcanzados a nivel sectorial.

El primero de los componentes, la determinación del nivel base de los precios, dio lugar, por un lado, a importantes incrementos desvinculados de los costos respectivos de prestación que estuvieron orientados a garantizar el atractivo de las ofertas para el capital privado -tal es el caso de las telecomunicaciones y del sector de agua y saneamiento<sup>8</sup>-. Por otro lado, la implementación de este mecanismo tarifario implicó la supresión de la estructura de subsidios cruzados entre tipos de servicios, usuarios y regiones vigente en las empresas estatales, tal como fue en los casos de gas y electricidad.<sup>9</sup> En la medida en que este sistema de fijación tarifaria promueve que los precios de cada

uno de los servicios se aproximen a los costos marginales de prestación, su implementación requiere el reemplazo de los subsidios cruzados por algún tipo de subsidio directo con la finalidad de garantizar la universalización de los servicios (especialmente hacia aquellos sectores que no están en condiciones de pagarlos). En el caso argentino, se suprimieron las estructuras de subsidios cruzados existentes en la etapa de prestación estatal pero no se reemplazaron por subsidios directos, excluyendo de facto a importantes sectores de la población del acceso a los servicios públicos esenciales<sup>10</sup>.

El coeficiente de actualización periódica de las tarifas -el segundo de los componentes incluidos en el mecanismo de "precios tope"- estuvo basado en uno o varios índices de precios domésticos, según la actividad, antes de la vigencia del régimen de convertibilidad. Sin embargo, a partir de marzo de 1991 cuando la Ley de Convertibilidad prohibió explícitamente toda actualización e indexación de precios en la economía,

<sup>8</sup> Al respecto consultar Forcinito (2005) y Azpiazu, Catenazzi y Forcinito (2004).

<sup>9</sup> Para mayores especificaciones consultar Azpiazu (2002).

<sup>10</sup> En la Argentina existían aproximadamente cuatro millones de habitantes -equivalentes a un millón de hogares- que carecían de los servicios de agua potable, red cloacal, energía eléctrica, gas natural, o estaban conectados de manera precaria e informal a la provisión de los mismos hacia 2001. A modo de referencia, el gasto medio mensual que actualmente que enfrentaba un hogar en concepto de servicios de agua corriente, cloacas, electricidad y gas, incluyendo las tasas provinciales y municipales, superaba los \$70. Según el INDEC, la incidencia de estos servicios en el gasto medio de los hogares resultaba muy alta para los correspondientes a los dos primeros quintiles de la distribución del ingreso que percibían niveles menores a \$280 en dicho período.

el PEN dolarizó las tarifas e introdujo cláusulas de ajuste basadas en la inflación de los Estados Unidos y habilitó algún tipo de actualización de los precios<sup>11</sup>. Con ello, el gobierno otorgó a varias de las empresas prestatarias de servicios públicos de infraestructura el privilegio de gozar de un seguro de cambio con relación al resto de las empresas que operaban en la Argentina y generó, a la vez, una distorsión en los precios de la economía doméstica al "importar" los niveles de inflación de los Estados Unidos a través de la indexación (ilegal) de las tarifas domésticas expresadas en dólares (por ejemplo, los servicios de telefonía, gas y electricidad) y permitir la actualización selectiva de los precios de aquellos servicios, que continuaron expresados en pesos, a partir de sucesivas redefiniciones contractuales (ej. servicio de aguas y saneamiento en el AMBA, las concesiones viales, entre otros).

Por último, la aplicación del coeficiente X (de eficiencia) como mecanismo de transferencia de los incrementos de productividad de las empresas privatizadas<sup>12</sup> a los usuarios mediante disminuciones reales de los precios no tuvo una aplicación relevante cuando estaba contemplada. La productividad del trabajo (medida a través de la relación entre el valor agregado y la cantidad de personal ocupado bajo régimen salarial) en las empresas de electricidad, gas natural, telecomunicaciones y agua y saneamiento creció a una tasa promedio del 16,9% en el período 1993-1998, lo cual equivale a un aumento de casi un 120% en el período bajo análisis (Duarte, 2002). Sin embargo, en telecomunicaciones dicho coeficiente fue fijado por el PEN en un valor igual a cero durante los dos primeros años para pasar luego a niveles del 2% y el 4% únicamente en el servicio de larga distancia -que se abaratarían de todos

<sup>11</sup> Como fuera mencionado, la ley de Convertibilidad (ley 23.928/91) establecía, en su Artículo 10, que a partir de su entrada en vigencia quedaban derogadas todas las normas legales o reglamentarias que establecían o autorizaban la indexación por precios, actualización monetaria, variación de costos, o cualquier otra forma de repotenciación de las deudas, impuestos, precios o tarifas de los bienes, obras o servicios. Sin embargo, en contradicción con lo establecido por dicha ley los precios y tarifas de las empresas de servicios públicos fueron indexados mediante diversos mecanismos entre los que se destaca el establecido mediante el decreto del PEN N° 2585/1991, que dolarizó el valor del pulso telefónico y lo indexó por las variaciones de los precios minoristas de los Estados Unidos. A partir de ello, el Estado procedió a incluir cláusulas de ajuste similares en el resto de los sectores de infraestructura privatizados y sujetos a regulación estatal de precios o habilitó directamente la actualización de los precios como resultado de procesos de renegociación contractual (Azpiazu, 2002: pág. 36-42).

<sup>12</sup> Dicho incremento medio se explica en virtud de la fuerte reducción de la planta de asalariados en la mayor parte de las empresas de servicios públicos durante la década de los noventa (Duarte, 2002: pág. 82-83).

modos por la creciente competencia - y no en el de corta distancia - que resultaba el de mayor cautividad-.<sup>13</sup> En los casos de gas y electricidad, tampoco se trasladaron durante los dos primeros quinquenios las ganancias de eficiencia a las tarifas y se fijaron los coeficientes X en un valor igual a cero durante los diez y cinco primeros años de prestación respectivamente. En el caso del gas, cuando en 1998 finalmente se revisaron los niveles tarifarios, si bien se establecieron valores positivos (del 4,4% y 6,5% en las tarifas de transporte y en los márgenes de distribución) los mismos surgieron de tomar en consideración únicamente las variaciones acumuladas de la productividad en el sector y se excluyó la evaluación de la correcta determinación del nivel tarifario inicial y sus ajustes, como hubiera correspondido. Cabe agregar, tal como fuera adelantado, que la formación de las tarifas en los sectores de gas y electricidad se encontraba fuertemente condicionada por el comportamiento de los precios internos del petróleo y sus derivados (a través del liberalizado precio del gas en

“boca de pozo”, en el primer caso, y de los combustibles líquidos - especialmente el fuel oil y el propio gas natural-, en el segundo) que, a partir de la privatización de YPF, fueron desregulados (Azpiazu, 2002, pág. 151).<sup>14</sup>

En cuanto a los sectores en los cuales se utilizaron mecanismos híbridos de regulación configurados ad-hoc, éstos fueron sometidos a múltiples redefiniciones por parte del PEN que dieron lugar, sin excepciones, a incrementos nominales de los precios en contradicción con el régimen de convertibilidad. A modo ilustrativo, el régimen tarifario vigente en los servicios de agua y cloacas en el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA) comenzó priorizando el menor nivel tarifario base<sup>15</sup>, dado un esquema de subsidios cruzados y cargos fijos, para la prestación de los servicios y el financiamiento de un conjunto de obras de alta significación social. A ocho meses de la transferencia se iniciaron las renegociaciones contractuales entre la concesionaria y el Estado nacional que derivaron en la redefinición completa

<sup>13</sup> En el caso telefónico, los incrementos de productividad, medidos en cantidad de líneas telefónicas en servicio por ocupado, alcanzaron el 417% entre 1991 y 1999.

<sup>14</sup> El precio del gas (denominado “en boca de pozo”) y el precio horario (denominado “spot”) de la energía eléctrica (que a la vez depende fundamentalmente de la generación térmica que hace un uso intensivo del gas) en los mercados mayoristas correspondientes constituyen componentes relevantes de las tarifas finales de gas y electricidad que se trasladan directamente a los usuarios eliminando de ese modo cualquier incentivo orientado a su disminución por parte de los demandantes.

<sup>15</sup> Dicho nivel debía permanecer estable o disminuir, salvo motivos extraordinarios, y se complementaba con la explotación gratuita (sin pago de canon) de los activos de la ex Obras Sanitarias de la Nación por parte del concesionario ganador.

del régimen económico-financiero de la concesión en 1999. Si bien este último no modificó la variable regulatoria básica de la concesión original -el nivel de ingresos medio- sin embargo, por un lado, trasladó a los usuarios el riesgo de devaluación cambiaria, el asociado a la administración financiera del negocio y a la incobrabilidad de los cargos de infraestructura que antes absorbía la empresa y por otro, garantizó la internalización de los incrementos más significativos de productividad por parte de la concesionaria y el traslado a las tarifas de la totalidad de las variaciones en los costos (incluyendo los costos financieros).<sup>16</sup> El esquema continuó asegurando un piso a la tasa de retorno pero esta vez habiendo eliminado por completo el riesgo empresario de la concesión.

En el caso de las concesiones viales (que concentraban el 32% de las rutas nacionales y la mayor parte del tránsito vehicular del país), se fijó originariamente una tarifa tope que quedó sujeta a una revisión integral tanto de su nivel

como de sus mecanismos de indexación a partir de la vigencia del régimen de convertibilidad. Cabe mencionar, entre los principales cambios, la supresión del pago del canon; la incorporación de subsidios estatales denominados "compensaciones indemnizatorias" (que serían de creciente importancia a lo largo del tiempo) orientada a mantener los niveles de rentabilidad de los concesionarios y la redefinición en favor de los intereses de las concesionarias del plan de inversiones. En una primera instancia, hasta 1999, las tarifas se ajustaban (con la excepción del Corredor 18<sup>17</sup>) por la tasa Libor más un aumento escalonado anual. Luego, a partir de 1999, se produjeron disminuciones tarifarias compensadas vía indemnizaciones por el Estado nacional. No obstante, las indexaciones experimentadas superaron, predominantemente, a las que hubiesen correspondido de aplicar las variaciones tanto en el índice de precios al consumidor local como en el índice de precios al por mayor.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Cabe agregar que, sin bien en los servicios de agua potable y cloacas subsistió un esquema de subsidios cruzados desde los usuarios comerciales a los residenciales y desde los residentes en zonas ricas a los que habitan en zonas pobres, la inexistencia de mecanismos orientados a garantizar el acceso gratuito a estos servicios en los casos de imposibilidad efectiva de pago de los mismos ha originado serios problemas de emergencia sanitaria en los barrios más pobres. Consultar Azpiazu, Catenazzi, y Forcinito (2004).

<sup>17</sup> Este Corredor, que era el único que no recibía subsidios estatales, se benefició en los procesos de renegociación con la dolarización de la tarifa, su indexación por los índices de precios al consumidor de los Estados Unidos y la extensión del plazo de concesión, entre otras medidas.

<sup>18</sup> Según Azpiazu (2002), las indemnizaciones percibidas por los concesionarios alcanzaban hasta octubre de 2001 a más de 1.070 millones de dólares.

Además de las características específicas que adoptaron las regulaciones de los precios mencionadas, cabe destacar que los niveles tarifarios se vieron incrementados en virtud de la casi generalizada omisión oficial de aplicar las cláusulas de neutralidad tributaria contempladas en los contratos con las empresas privatizadas. Éstas obligaban a las firmas a trasladar a las tarifas finales las variaciones en los costos originadas en cambios tributarios (a excepción del impuesto a las ganancias) para no afectar la rentabilidad de las firmas. Sin embargo, los órganos reguladores -salvo excepciones y de modo tardío y parcial- omitieron la aplicación de dicha cláusula en relación con diversas reducciones impositivas que beneficiaron a las empresas privatizadas<sup>19</sup>.

Esta política estatal en materia tarifaria incidió fuertemente en el comportamiento de los precios y las tarifas de los principales servicios públicos privatizados y combustibles líquidos durante la década de vigencia del régimen de convertibilidad<sup>20</sup>. En términos estilizados, su evolución pone de manifiesto un conjunto de transferencias de ingresos derivadas de las privatizaciones que van desde

los usuarios residenciales a los no residenciales y, en el interior de este último grupo, desde las pequeñas y medianas empresas a las grandes empresas industriales. Dicho comportamiento derivó, fundamentalmente, de la modalidad que asumió la regulación tarifaria pero también de las estrategias que desplegaron las empresas prestatarias con posiciones dominantes. Estas empresas usufructuaron el poder que les otorgaba la pérdida de legitimidad gubernamental asociada a un eventual fracaso de la experiencia privatizadora en alguna de sus instancias. Las sucesivas renegociaciones contractuales entre el gobierno y las prestatarias de los servicios públicos que tuvieron lugar durante el período bajo análisis constituyen la mejor evidencia de la significación que adquirieron tales estrategias, orientadas a preservar o incrementar los extraordinarios niveles de ganancias, que incidieron tanto sobre los precios y tarifas como también sobre los niveles de inversión. Este tipo de lógica en la relación Estado-capital, además de quitarle credibilidad a los esquemas de regulación legalmente establecidos, acentuó el comportamiento oportunista por parte de los opera-

<sup>19</sup> Entre dichas reducciones se destacaban las vinculadas a las contribuciones patronales a la seguridad social y a las alícuotas del impuesto a los activos y a los ingresos brutos; además se suprimió el impuesto sobre los débitos bancarios y el impuesto a los sellos sobre los contratos y las operaciones financieras en la Ciudad de Buenos Aires y se establecieron exenciones de gravámenes arancelarios a la importación de bienes de capital (Azpiazu, 2002).

<sup>20</sup> Para un análisis en profundidad consultar Azpiazu (2003).

dores y el ejercicio abusivo de sus poderes económicos.

### **b) La regulación de la formación de capital y sus principales efectos**

La formación de capital estuvo condicionada regulatoriamente por dos tipos principales de estructuras de incentivos que actuaron en el marco de un régimen macroeconómico que, como fuera mencionado, combinó apertura comercial y financiera asimétrica y automática al resto del mundo, con atraso cambiario en términos reales (y elevadas tasas de interés reales relativas). Es decir, que el régimen macroeconómico orientaba intrínsecamente al capital hacia aquellas actividades cuyos rendimientos superaran los de las colocaciones financieras a nivel interno<sup>21</sup>. La incidencia de estas orientaciones macroeconómicas sobre la formación del capital se aunó a las del régimen de inversiones extranjeras (en el cual se incluyen las preferencias hacia la producción de origen nacional, establecidas a través de las normas de “Compre nacional” y “Contrate argentino”) y la regulación específica que rigió en los sectores de infraestructura e hidrocarburos a partir de las privatizaciones.

En relación con el primero de los componentes, cabe destacar que el PEN, en uso de las atribuciones otorgadas por el Congreso, privilegió la radicación de inversiones

externas a través de la concesión de condiciones extraordinariamente ventajosas de operación al capital extranjero en detrimento del nacional. Esto significa que no se trató de una simple liberalización, que puso en condición de igualdad jurídica de tratamiento a ambos tipos de capitales, sino que se establecieron claras ventajas a favor del capital extranjero. En primer término, la ley de Emergencia económica (ley 23.697/89) derogó la ley que regulaba las inversiones extranjeras, estableciendo condiciones de supuesta igualdad para su radicación con las firmas nacionales. En sus artículos 15 y 16 sobre el Régimen de Inversiones Extranjeras, garantizó “... la igualdad de tratamiento para el capital nacional y extranjero que se invierta con destino a actividades productivas en el país”. Asimismo, el Congreso habilitó al Poder Ejecutivo a dictar las normas reglamentarias “...que sean necesarias con el fin de facilitar la remisión de utilidades de inversiones extranjeras”. En segundo término, dicha ley, en su artículo 19, facultó al PEN “...a suscribir convenios, protocolos o notas reversales con gobiernos de países que tuvieren instrumentados sistemas de seguros a la exportación de capitales, de modo de hacer efectivos esos regímenes para el caso de radicación de capitales de residentes en esos países en la República Argentina, incluso con organismos financieros internacionales a

<sup>21</sup> Para un análisis en profundidad consultar Basualdo (2006).

los cuales la República Argentina no hubiese adherido”. Complementariamente, en su artículo 64, determinó que el PEN centralizaría, coordinaría e impulsaría acciones tendientes a agilizar la instrumentación de aquellos convenios internacionales cuya inmediata aplicación coadyuven a la superación de la emergencia económica. Estas atribuciones transferidas por el Poder Legislativo al PEN darían lugar a la firma de casi sesenta tratados bilaterales para la promoción y protección de inversiones extranjeras firmados entre el Estado argentino y diversos países a partir de 1992 mediante los cuales las empresas extranjeras pudieron demandar al Estado nacional ante tribunales internacionales eludiendo el sistema judicial nacional (Azpiazu, 2005).<sup>22</sup> Estos tratados, además de una cesión de soberanía, generaron una diferenciación de las condiciones jurídicas de operación a favor del capital extranjero y en detrimento del nacional dado que dichos tribunales -por caso, el perteneciente al Banco Mundial- no presentan niveles mínimos de legitimidad de origen y de imparcialidad.

A estos privilegios se adicionaron otros derivados de la aplicación del decreto 2284/91, por el cual el PEN desreguló el comercio exterior de bienes y servicios.

Este decreto, suprimió todas las restricciones, los cupos y otras limitaciones cuantitativas a las importaciones y a las exportaciones para mercaderías (artículo 19) y acotó las preferencias adicionales de Compre Nacional a los casos de “...igualdad de precios entre los productos de origen nacional respecto a los importados o a igualdad de ofertas de obras o servicios entre empresas de capital nacional o extranjeras” (artículo 21). Cabe destacar, además, que en la práctica ni siquiera se cumplió la formalidad del llamado a licitación ante la ausencia de control estatal de acatamiento de la norma.

Por último, este decreto dejó sin efecto todas las restricciones a las importaciones por origen y procedencia para mercaderías (artículo 26). Esto facilitó enormemente el abastecimiento a través de las importaciones por parte de los consorcios propietarios o concesionarios de las firmas privatizadas -liderados por empresas y bancos transnacionales que habitualmente poseen elevados grados de integración vertical a nivel mundial- y generó mayores desventajas al entramado local de proveedores que las asociadas a la reducción de las barreras arancelarias y para-arancelarias; al creciente atraso cambiario -que se produjo durante la vigencia del

<sup>22</sup> Dichos tratados suelen tener una cláusula por la cual el país firmante asegura el mismo trato que a la nación más favorecida, son obligatorios para las partes, poseen fuerza ejecutiva inmediata, valor de cosa juzgada y no son apelables ni sujetos a revisión por los tribunales locales (Azpiazu, 2005).

régimen de convertibilidad- y a la posibilidad de implementar precios de transferencia intracorporativos por parte de dichos consorcios. Consecuentemente, los proveedores locales fueron crecientemente desplazados de sus mercados de actuación.

Cabe aclarar que estas claras ventajas a favor del capital extranjero, en el caso de los sectores bajo análisis, se vieron parcialmente compensadas por la participación de grandes capitales locales -ex-proveedores de las empresas estatales- en la mayor parte de los consorcios adjudicatarios, como correlato del poder de cabildeo que los mismos detentaban; del conocimiento de muchas de las firmas involucradas y, en algunos casos, de la propiedad de redes de infraestructura de importancia. Si bien estos capitales locales participaron en carácter de socios menores en el interior de los consorcios, muchos de ellos pudieron realizar importantes ganancias por valorización del capital durante el período bajo análisis<sup>23</sup>.

En relación con el segundo componente regulatorio que incidió sobre la formación de capital es necesario diferenciar, nuevamente, entre el mercado petrolero y los servicios públicos de infraestructura. En el primer caso, por tratarse de un mercado desregulado las inversiones dependieron

de la combinación de incentivos micro y macroeconómicos que incidieron sobre las decisiones de las empresas. Al respecto, cabe destacar que si bien la estructura de incentivos emergente de la privatización de YPF produjo un importante aumento de la producción, que alcanzó el 80% en los años noventa y se destinó fundamentalmente a la exportación, sin embargo la relación reservas/producción cayó fuertemente (pasando de 13 a 9,8 años entre 1990 y 2001) (Azpiazu, 2002: 195). Esta falta de inversión destinada a exploración de recursos naturales no renovables (petróleo y gas natural) derivó fundamentalmente de la omisión estatal de promover, como piso, la reposición de las reservas utilizadas dado que las mismas no sólo habían sido financiadas por el conjunto de la sociedad antes de la venta de YPF sino que, además, fueron transferidas a las empresas privadas fuertemente subvaluadas al momento de la privatización (Azpiazu, 2002: 183). La probabilidad de que las empresas invirtieran por propia iniciativa en dicha actividad resultaba muy escasa, teniendo en cuenta los bajos rendimientos involucrados en términos relativos así como los altos riesgos asociados a la misma y los elevados plazos de maduración de las inversiones.

En el segundo caso, referido a los servicios públicos de infraes-

<sup>23</sup> Para mayores detalles sobre el origen del capital en las privatizaciones argentinas y su comportamiento diferencial consultar Basualdo (2006) y Azpiazu (2003).

estructura, el Estado optó en la mayor parte de los casos, por una regulación indirecta, es decir, por resultados. Es decir, las inversiones estaban implícitas en los parámetros de calidad mínimos exigidos para la prestación de los diferentes servicios y existieron muy pocos planes de inversión comprometidos contractualmente, bajo la forma o no de obligaciones de universalización. En los casos en los que dichos planes existieron, no tuvieron cumplimiento significativo, como es el caso del servicio de agua y saneamiento en el AMBA, del servicio básico telefónico y de los ferrocarriles. En los casos más exitosos en materia de inversiones, como han sido fundamentalmente los sectores de telecomunicaciones y el de generación energética, las mismas respondieron a los incentivos microeconómicos de las empresas, cuya facturación crecía en virtud del incremento sostenido de las cantidades ofrecidas. Asimismo, la regulación estatal tampoco exigió aportes propios de capital a los adjudicatarios ni se establecieron niveles mínimos de reinversión de las ganancias o límites a la distri-

bución de dividendos o al endeudamiento externo -incluso en el caso de las concesiones-.

A nivel agregado, las inversiones de las firmas privatizadas incidieron positivamente sobre la actividad económica a inicios de la década del noventa. La inversión anual promedio de las empresas privatizadas alcanzó los 5.765 millones de dólares y representó el 2,1 % del producto bruto interno y el 11,7% de la inversión bruta interna fija agregada en el período 1993-2001<sup>24</sup>. Consecuentemente, se asistió a una cierta mejora en la infraestructura y en la calidad de los servicios ofrecidos y a un incremento en la producción de gas y petróleo, en especial atento al marcado deterioro que experimentaban estas actividades como resultado del pronunciado proceso de desinversión previo. En algunos sectores en particular (telecomunicaciones, tramos rentables de la red ferroviaria, provisión de gas, extracción de petróleo y rutas y caminos concesionadas), la venta y/o concesión al capital privado impulsó un proceso inversor destinado a reacondi-

<sup>24</sup> Esta información surge de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) elaborada por el INDEC (2004), en que se estima la inversión bruta interna fija realizada por las firmas privatizadas y no privatizadas pertenecientes a la cúpula empresarial del país (las 500 mayores firmas que operan en la economía local) desde el año 1993. En esta serie se clasifica como empresas privatizadas tanto a aquellas propietarias o licenciatarias de ex activos públicos como a las que resultaron concesionarias para la explotación de activos estatales, nacionales, provinciales y/o municipales. Esta estimación puede subvaluar levemente la inversión realizada por las empresas privatizadas durante la primera fase de la década al excluir el año 1992 (para el cual no existen estimaciones oficiales), en que la formación de capital en algunos sectores, tales como telecomunicaciones, fue significativa (Forcinito y Nahón, 2005)

cionar y modernizar la capacidad instalada existente. No obstante estos rasgos generales es necesario introducir algunos matices de importancia. En primer lugar, los niveles de inversión resultaron sustancialmente menores a los que tuvieron lugar con anterioridad. Por ejemplo, si bien la relación IBIF/PIB de las empresas privatizadas en el promedio de la etapa 1993-2001 (2,1%) superó a la del período 1989-1991, fue tan sólo la mitad de la relación correspondiente a los años 1980-1989 (4,1%), en que las empresas se encontraban bajo la propiedad y la administración estatal.<sup>25</sup> El peso de la formación de capital de las firmas privatizadas en la inversión agregada también fue significativamente menor al registrado previamente: mientras que en 1975 éste ascendió a alrededor del 25% (CEPAL, 1983) y en 1980-1989 al 21% en promedio (de la Balze, 1993), el valor medio de los años noventa fue del 11,7% -aún cuando en este período la inversión total fue menor.<sup>26</sup>

En segundo lugar, cabe mencionar que, en los sectores regulados, las inversiones comprometidas contractualmente fueron mínimas en la generalidad de los casos o, más bien, las imprescindibles para recomponer la propia prestación de los servicios -especialmente si se considera que buena parte se encontraba al borde del colapso operativo-. Aún así, la evidencia señala que las inversiones efectivamente realizadas no se correspondieron con las establecidas contractualmente en la mayor parte de los sectores, lo que desencadenó permanentes renegociaciones de los compromisos adquiridos, diluyendo y/o postergando las obligaciones originales. Los incumplimientos incluyeron casos en que los montos invertidos fueron inferiores a los acordados, en que hubo reiterados retrasos en el respeto de los plazos establecidos y en que primó la particular forma de interpretación de las obligaciones contractuales realizadas por las empresas, entre otros<sup>27</sup>. En espe-

<sup>25</sup> El indicador correspondiente a la década del ochenta fue elaborado sobre la base de de la Balze (1993) y comprende la inversión en gas, telefonía, ferrocarriles, subterráneos, puertos y saneamiento. Por tanto, subestima la formación de capital de las ex empresas públicas en esa etapa, ya que no incluye las inversiones de algunas importantes firmas, tales como la petrolera estatal.

<sup>26</sup> Consultar Forcinito y Nahón (2005). Paralelamente, "...la acentuada propensión de los consorcios privados a realizar inversiones sustentadas en masivas importaciones de equipos y partes -seguida por el consiguiente abastecimiento de los insumos demandados por estos nuevos equipos- que sustituyeran la producción local, trajo como consecuencia un severo impacto negativo sobre la producción local, tanto de bienes de capital como de insumos, al desplazar a los proveedores tradicionales de las empresas públicas" (Basualdo, 2006: 416), reduciendo el efecto multiplicador que habitualmente presentaba la inversión estatal sobre la economía doméstica.

<sup>27</sup> Al respecto consultar Azpiazu y Pesce (2003) y Azpiazu (2002).

cial, tuvo lugar un elevado grado de incumplimiento de las metas de expansión y de universalización de los servicios que afectó a los hogares y a las regiones de menores ingresos del país. Esta dinámica acrecentó la heterogeneidad en la calidad y la cantidad de la infraestructura desplegada a lo largo del país, en la que áreas con manifiesta elevados niveles de inversión pasaron a convivir con otras con grandes carencias de instalaciones y servicios básicos<sup>28</sup>.

#### - **La regulación antimonopólica del capital y sus principales implicancias**

La estructura de propiedad del capital en los sectores analizados se conformó en estrecha vinculación con la de mercado al momento de la transferencia de los activos estatales al capital privado. Los diseños de estas últimas resultaron, en la generalidad de los casos, en monopolios nacionales o regionales y, excepcionalmente, en oligopolios concentrados, fundamentalmente como producto de las características de las

funciones de producción involucradas pero también por el fuerte sesgo neo-liberal del gobierno de Menem en materia económica.

Es decir que, en términos mayoritarios, el programa privatizador no alteró significativamente los patrones de competencia preexistentes en los diversos mercados involucrados. “En efecto, no obstante la segmentación realizada en gran parte de los mismos (energía eléctrica, gas natural, etc.) (...), siguieron caracterizándose por una estructura fuertemente concentrada (de tipo monopólica o a lo sumo oligopólica) con muy elevados niveles de integración vertical y/u horizontal” (Azpiazu, 2002: 60). Al respecto, “...se observa un acentuado grado de concentración de la propiedad en manos de un número muy reducido de accionistas. En efectos en casi todas las privatizaciones las tenencias accionarias se concentraron, a lo sumo, en tres o cuatro firmas o grupos que conforman los consorcios adjudicatarios.” (Azpiazu, 2002: 60). Además, es posible constatar que

<sup>28</sup> Cabe agregar que en cuanto a los mecanismos de financiamiento de las inversiones de las empresas privatizadas, la evidencia disponible sugiere que, en la generalidad de los casos, se privilegió el endeudamiento externo, especialmente en el sector de telecomunicaciones, agua y cloacas, y petróleo y gas (Azpiazu, 2002; Basualdo y Nahón, 2004; Kozulj y Pistonesi, 2004). Dicho endeudamiento, contribuyó a profundizar la brecha externa de la economía argentina en el corto y largo plazo. De manera complementaria, los usuarios solventaron parte de las erogaciones a través del abono de tarifas en sectores como servicios viales y vía cargos adicionales en el tendido de redes de agua y cloacas en las zonas marginadas del país. Adicionalmente, la formación de capital siguió vinculada a los subsidios estatales en el caso de los subterráneos y los ramales ferroviarios de pasajeros en los noventa, así como en algunas concesiones viales.

ha sido un conjunto muy acotado de actores económicos los que participaron en el programa argentino de privatizaciones. (Azpiazu, 2002: 60).

Luego de las transferencias de las empresas estatales al capital privado, la ausencia de una regulación antimonopólica eficaz habilitó un vasto proceso de fusiones y adquisiciones en los mercados relevantes involucrados. La adquisición por parte de las empresas líderes de servicios públicos de infraestructura e hidrocarburos de firmas que operaban en sus mismos mercados o en otros, vinculados horizontal o verticalmente, les permitieron -en numerosos casos- ampliar sus posiciones dominantes<sup>29</sup> y profundizar el grado de concentración de la oferta. Esto último reforzó la dinámica de tipo monopólica u oligopólica concentrada, que en los casos más extremos fue impulsada por los propios marcos regulatorios de la actividad establecidos por el PEN.<sup>30</sup> La tendencia a la concentración también se impuso en aquellas áreas en las que se había segmentado el mercado dividiendo la empresa estatal en distintas "unidades de negocios" al momento de la transferencia al sector privado, con el fin de introducir competencia. Tal fue el caso de los mercados ener-

géticos de petróleo, electricidad y gas natural, que evidenciaron procesos de reintegración vertical y/u horizontal de ciertas empresas líderes que operaban en ellos, a pesar de la prohibición establecida en los marcos legales de los sectores eléctrico y gasífero.<sup>31</sup> Específicamente, en el caso del petróleo, el gas natural y sus derivados, la privatización y desregulación llevó a transferir la posición dominante de YPF a sus nuevos propietarios mediante numerosos procesos de fusiones y adquisiciones. Como consecuencia, en el año 2000 Repsol-YPF mantenía un claro liderazgo a través del control de más del 50% de la producción de crudo y gas natural, así como del 60% de la producción de las refinerías (proporción que conjuntamente con Esso y Shell alcanzaba al 90%) y de más del 50% de las ventas de naftas y gas oil. Los procesos de reintegración vertical y horizontal que se produjeron en las tres cadenas que componen el complejo energético del país contribuyeron al predominio de la centralización diversificada del capital por sobre la concentración que experimentó la economía argentina en su conjunto durante este período (Arceo y Basualdo, 2002).

La regulación antimonopólica o

<sup>29</sup> Se produjeron más de 350 operaciones que involucraron fusiones o adquisiciones por parte de estas empresas, según el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

<sup>30</sup> El sector de telecomunicaciones es emblemático en este sentido. Para mayores detalles consultar Abeles, Forcinito y Schorr (2001).

<sup>31</sup> Para mayores detalles consultar Azpiazu y Schorr (2001a) y Azpiazu (2002: 151 a 196).

de defensa de la competencia que se orienta, fundamentalmente, a restringir las prácticas anticompetitivas de las empresas con dominancia económica en sus mercados relevantes y a controlar los actos de concentración de estas últimas, limitándolos únicamente a aquellos asociados a incrementos de la eficiencia en el largo plazo, constituía el principal instrumento en manos del Estado para condicionar la conformación de la estructura de propiedad de capital en estos sectores estratégicos una vez privatizados. Dicha potestad estatal era ejercida mediante la ley de Defensa de la Competencia (ley 22.262/1980) y sus modificatorias hasta 1999 que, debido a que sólo sancionaban las conductas manifiestas de abuso de posición dominante, habían dado lugar a muy pocas aplicaciones efectivas. Por otro lado, estas normas excluían a todos aquellos sectores que estuvieran regulados específicamente por el Estado nacional (artículo 4)<sup>32</sup>. A partir de una interpretación ad-hoc de dicho artículo, el PEN excluyó a las empresas privatizadas de la aplicación de la ley, jerarquizando el hecho de que

estaban sujetas a las regulaciones específicas provenientes de los órganos regulatorios correspondientes.<sup>33</sup> Sin embargo, en consideración de las nuevas modalidades que asumía la prestación de los servicios públicos de infraestructura y de hidrocarburos, y ante la presión ejercida por los organismos multilaterales, en 1991 se inició el tratamiento parlamentario de una nueva legislación antimonopólica que demoró ocho años en ser sancionada.

Mientras tanto, tuvieron lugar los mencionados procesos de integración vertical, horizontal y conglomeración por las empresas privatizadas con posiciones dominantes en sus respectivos mercados que afectaron, fundamentalmente, a las cadenas del sector de energía (combustibles líquidos, electricidad y gas) y a las telecomunicaciones, estas últimas en pleno proceso de transición del monopolio al oligopolio.

La nueva ley de Defensa de la Competencia (ley 125.156 de 1999) promovió mejoras con respecto a la anterior, tales como, el control de los actos de concentración de las empresas con posicio-

<sup>32</sup> Las actividades reguladas hacia 1980 eran fundamentalmente aquellas en las cuales intervenían las Juntas Nacionales (de granos, de carnes, etc.) o los Fondos Nacionales (del tabaco, de la yerba mate, etc.) y se trataba de casos cualitativamente diferentes de la prestación privada de los servicios públicos.

<sup>33</sup> En realidad, en únicamente dos marcos regulatorios sectoriales, los de los sectores de gas y electricidad, se contemplan diversas disposiciones vinculadas a restricciones en las tenencias accionarias y la concentración de los mercados. En ambos casos, a la vez, las misiones y atribuciones de los entes contemplan su intervención ante tales actos de concentración de los mercados. A pesar de ello, poco se hizo en la materia.

nes dominantes mediante la obligación de notificación previa de las fusiones y adquisiciones que involucraran grandes montos de capital<sup>34</sup> y la mayor autarquía del órgano regulador en la materia, el Tribunal de Defensa de la Competencia. Este organismo, sin embargo, nunca fue conformado, motivo por el cual la resolución de los casos se mantuvo a nivel del PEN (la secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor<sup>35</sup>), neutralizando los posibles avances que se hubieran podido lograr a partir de la implementación efectiva de la norma. Como era previsible tampoco tuvieron en este contexto normativo e institucional ningún tipo de articulación las actividades desarrolladas por los entes reguladores y la agencia de defensa de la competencia en la Argentina.

- **Principales efectos de la regulación activa y antimonopólica sobre el comportamiento del capital**

Como consecuencia de las ventajosas condiciones de apropiación

y utilización de los activos transferidos -que incluyeron la políticas de fijación de precios y de incentivos a la inversión- y de explotación de la fuerza de trabajo, la mayor parte de las empresas privatizadas de servicios de infraestructura y producción de hidrocarburos se erigieron como las más rentables de la cúpula empresaria, y por tanto del país, en los años noventa. Mientras las empresas no privatizadas con mayores niveles de facturación de la economía argentina exhibieron una tasa de ganancia sobre ventas del 5,1% promedio en el período 1993-2001, el subconjunto de ex empresas públicas más que triplicó esa cifra, con una rentabilidad anual promedio del 16,5%.<sup>36</sup> Esta extraordinaria rentabilidad explica que las ganancias acumuladas por el conjunto de empresas privatizadas entre 1993 y 2001 haya representado el 56% del total de la masa de utilidades de la cúpula empresaria local, cuando las ex empresas públicas explicaron tan sólo el 30% de la producción de la cúpula en el período.

<sup>34</sup> Esta obligación resultó aplicable sin embargo únicamente a las operaciones que involucraran ventas conjuntas de más de 200 millones de pesos/dólares, monto que resultaba muy elevado para el tamaño del mercado doméstico durante la vigencia del régimen de convertibilidad.

<sup>35</sup> Con el dictamen no vinculante del órgano regulador creado por la legislación previa (la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia), (Gerchunoff, Greco y Bondoresvky, 2003).

<sup>36</sup> Cabe aclarar que, si bien el indicador de rentabilidad sobre ventas (Utilidades/Ventas) constituye desde el punto de vista metodológico una aproximación imperfecta a la tasa de ganancia (que se mide en relación al capital empleado), se utiliza aquí por ser el indicador más adecuado en función de la información oficial disponible. Otra alternativa sería tomar la rentabilidad sobre patrimonio neto (PN) (Utilidades/PN) -lo que

Las tasas de rentabilidad de las firmas privatizadas no sólo se destacaron en el ámbito local sino también en relación con sus pares a escala internacional en abierta contradicción con el principio de razonabilidad tarifaria establecido, legalmente, por el propio Estado argentino<sup>37</sup>. Asimismo, se estima que aproximadamente el 82% de las utilidades obtenidas por el conjunto de empresas privatizadas analizadas fue distribuido en promedio como dividendos a sus accionistas entre 1992 y 2001<sup>38</sup>. Al pago de dividendos se le agregó otra forma -encubierta- de remitir ganancias a los accionistas extranjeros a través del pago de los denominados honorarios de administración (management fee) a los operadores técnicos de las concesiones, es decir, a las empresas transnacionales que controlan o encabezan los consorcios (y posiblemente, de precios de transferencia en las compras

intracorporativas que no estuvieron sujetas a control estatal)<sup>39</sup>. Las elevadas utilidades remitidas ponen al descubierto la estrategia de los consorcios adquirentes de destinar las ganancias principalmente a la distribución de dividendos y sólo marginalmente, a solventar las inversiones comprometidas en los pliegos de venta y/o concesión que fueron mayoritariamente financiadas con endeudamiento externo.

En síntesis, la combinación de los incentivos activos y reactivos al capital brevemente analizados condicionó fuertemente el comportamiento de la fracción del capital analizada en el período 1990-2001 en la medida en que el Estado le garantizó por vía legal la percepción de niveles extraordinarios de ganancias y una fuerte laxitud normativa en lo atinente a su destino y utilización. La apropiación de niveles extraordinarios de ganancias por parte de dicha

---

se realiza para algunas comparaciones internacionales-, aunque esta serie resulta aún menos adecuada ya que subvalúa la rentabilidad de las empresas cuyo PN se encuentra fuertemente afectado por el endeudamiento que experimentaron estas firmas en los años noventa. De todos modos, es ilustrativo que aún en términos de este indicador se confirma la supremacía relativa de las ganancias de las privatizadas (aunque en menor cuantía): mientras su rentabilidad media sobre PN fue del 15% para la fase 1995-2001, la del resto de la cúpula ascendió al 7% (ENGE, 2004).

<sup>37</sup> Para un análisis en profundidad consultar Azpiazu (2002:192).

<sup>38</sup> Este porcentaje se calculó a partir del balance de pagos de las firmas privatizadas, en que se estiman las utilidades totales y los dividendos correspondientes a los accionistas no residentes de las empresas. A falta de información más precisa, este indicador se considera una variable proxy del coeficiente de distribución de dividendos del universo de accionistas de las privatizadas (Forcinito y Nahón, 2005).

<sup>39</sup> Estos flujos acumularon 2.042 millones de dólares entre 1992 y 2001 y tendieron a contabilizarse como parte de los costos operativos de las compañías, lo que implica que están exentos de impuestos. A juzgar por las evidencias disponibles estos honorarios superaron con creces cualquier pago razonable por un servicio técnico (Maas y Thwaites Rey, 2002).

fracción -que no invirtió o lo hizo insuficientemente en relación con los elevados ingresos percibidos- presionó a la baja las tasas de ganancia del resto de las actividades económicas domésticas (con la salvedad de aquellas que gozaron de protección estatal o "natural") disminuyendo, de ese modo, el ritmo de acumulación y coadyuvando, mediante el incremento del ejército industrial de reserva, a la caída en los niveles de protección laboral y de los ingresos de los trabajadores.

### **3. Análisis de la lógica política asumida por el conjunto de las regulaciones estatales respecto del comportamiento del capital y de la fuerza de trabajo**

El Estado argentino articuló e instrumentó la redefinición de las relaciones entre el capital y la fuerza de trabajo en los sectores de infraestructura e hidrocarburos privatizados, fundamentalmente, mediante la re-regulación del comportamiento económico de cada una de estas fuerzas sociales. El análisis de la lógica conjunta de la redefinición de las atribuciones del capital y de la fuerza de trabajo en el campo de estas producciones, así como la estructura

de incentivos que por acción u omisión les impuso el Estado, permiten formular algunas conclusiones.

La privatización de los servicios de infraestructura y de la producción de hidrocarburos, así como la redefinición de las pautas de explotación económica en su interior, impulsó dos procesos complementarios que incidieron fuertemente en la relación entre el capital y la fuerza de trabajo en estos sectores. En primer lugar, garantizó legalmente el reforzamiento de la prerrogativa empresarial sobre la fuerza de trabajo mediante la transferencia de casi la totalidad de la propiedad de activos estatales de utilidad social y de carácter estratégico para el desarrollo a un grupo muy reducido de grandes empresas a las que, además, se habilitó por acción u omisión a ampliar su poder monopólico -sin considerar sus efectos sobre los niveles de eficiencia y equidad distributiva-. En segundo lugar, promovió por la vía legal e institucional crecientes niveles de atomización de la representación sindical de la fuerza de trabajo así como el desmantelamiento parcial del sistema de derecho laboral argentino, produciendo elevados grados de segmentación de esta fuerza social y el consecuente debilitamiento de su capacidad de lucha<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> En este sentido, Palomino sostiene que conjuntamente con las garantías jurídicas cayó la cobertura sindical de los asalariados. La mayor parte de los puestos creados desde entonces carecieron de ambos atributos incluso en el propio sector público que comenzó a contratar de modo flexible a la fuerza de trabajo (Palomino, 2005: 433).

Es decir que, en relación con el capital, el estado argentino transfirió a una fracción muy restringida el 90% de los activos de propiedad estatal (mediante la venta y/o concesión), libres de pasivos, a precios subvaluados en el contexto de la emergencia económica y en condiciones de explotación privilegiadas en términos relativos (Azpiazu, 2002: 9). Asimismo, promovió activa y tácitamente la concentración económica en el interior de los consorcios adjudicatarios, de los mercados relevantes de cada uno de los servicios públicos y de la producción de hidrocarburos y del programa de privatizaciones en su conjunto a través de los diseños de las estructuras de mercado, los requisitos establecidos para acceder a las licitaciones y concesiones y la ausencia de control de los actos de concentración (Azpiazu, 2002: 53).

A los trabajadores, en cambio el Estado les adjudicó el 10% del patrimonio transferido -quebrando posibles resistencias a la privatizaciones-; los privó de la posibilidad de considerar extinguido el contrato de trabajo por justa causa cuando la nueva empresa le infiriere perjuicios; eliminó la responsabilidad solidaria del adquirente respecto de las obligaciones emergentes del contrato de trabajo existentes en la época de transmisión; desconoció los derechos laborales a mantener los niveles de remuneraciones vigentes y las condiciones de tra-

bajo preexistentes y los obligó, de ese modo, a aceptar las nuevas condiciones de trabajo incluso cuando ello fuera en detrimento de sus derechos materiales y morales (por ejemplo: el no reconocimiento de la antigüedad, las rebajas en las asignaciones familiares, la reducción de los salarios, etc.). Asimismo, a medida que avanzaba el proceso de privatizaciones, el Estado fue orientando su accionar hacia a la disminución del poder relativo de la fuerza de trabajo a favor del capital en estas actividades económicas. Ello se manifestó en la represión de la resistencia de los trabajadores; los despidos masivos previos a la transferencia y la ausencia de límites a la política de racionalización de personal que llevaron a cabo las empresas una vez privatizadas y la re-definición jurídica asimétrica de los límites de actuación de los trabajadores, en general, y de los sindicatos, en particular. Entre las principales medidas analizadas que abonaron estos procesos se destacan: la descentralización de las negociaciones colectivas -que privilegió la establecida a nivel de los establecimientos-; la precarización del empleo mediante la introducción de nuevas formas de contratación, la discriminación de los colectivos de trabajadores en virtud de su grado de prescindibilidad para las empresas y la promoción, concomitante, de la des-sindicalización de los trabajadores y la competencia entre los sindicatos existentes, entre otras.

Como consecuencia, el gobierno transfirió -además de una porción de la riqueza social, incluidos recursos naturales no renovables como el petróleo y el gas natural, a un grupo muy reducido de actores económicos- una masa crítica de poder económico y regulatorio favoreciendo por vía legal y fáctica la prerrogativa de esta fracción del capital sobre la fuerza de trabajo (por supuesto, aunque no es el objeto de análisis del presente trabajo, también sobre otras fracciones subordinadas del capital y sobre los usuarios). La contracara de la pérdida de autonomía y peso institucional de los trabajadores -mediante los sindicatos- fue la concentración de poder económico y regulatorio por parte de esta fracción impulsada directa o indirectamente por los diversos poderes del Estado en el interior de los sectores de hidrocarburos e infraestructura privatizados durante los años noventa<sup>41</sup>.

De este modo, el Estado incidió fuertemente en la generación y distribución del excedente económico en los sectores privatizados mediante la regulación activa, en el caso de los servicios de infraestructura; la desregulación, en el caso del petróleo crudo y el gas en boca de pozo, y la regulación del comportamiento de la fuerza

de trabajo. Estos componentes de la regulación estatal actuaron como un juego de pinzas sobre los niveles de apropiación del excedente por parte de la fuerza de trabajo, acentuando el proceso de expropiación a favor del capital. Es decir que posibilitaron la percepción de niveles extraordinarios de ganancias por parte de estas empresas y la sub-remuneración de la fuerza de trabajo en relación con los niveles de productividad alcanzados. Más específicamente, el Estado garantizó, por acción u omisión, la apropiación de la totalidad de los incrementos de productividad logrados en estas actividades por parte del capital privado, en detrimento de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo -y de los usuarios-. Los principales mecanismos jurídicos utilizados por el Estado en este sentido fueron la mercantilización tanto de la prestación de servicios públicos como de las relaciones laborales, desplazando gran parte de lo atinente al desarrollo de estas actividades del ámbito del derecho administrativo público al privado y de lo atinente a determinadas relaciones laborales del correspondiente al derecho del trabajo al comercial. Esto significó minimizar las consideraciones sociales en la

<sup>41</sup> Esta caracterización general hace omisión de la resistencia y las contratendencias que se expresaron en diversas áreas del aparato del Estado durante el período entre las que se destacan la Auditoría General de la Nación, el Defensor del Pueblo de la Nación y de la Ciudad de Buenos Aires y numerosos Tribunales del Poder Judicial, entre otras. El análisis sistemático y pormenorizado de estos comportamientos excede el objetivo del presente trabajo de tesis.

regulación pública de estas actividades, jerarquizando los criterios microeconómicos de corto plazo. Más tarde, en contradicción con lo anterior, el Estado tendió a transferir a los usuarios y a los trabajadores el riesgo empresario inherente a las actividades mercantiles por vía legal. La transferencia de dicho riesgo a los usuarios de los servicios se evidenció, paradigmáticamente, en la implementación de seguros de cambio frente a posibles devaluaciones de la moneda local, que les otorgó el privilegio a muchas de las adjudicatarias de percibir tarifas dolarizadas<sup>42</sup>. Asimismo, la posibilidad de indexación de las tarifas de los servicios, en un contexto de prohibición legal de actualización de precios y, por lo tanto, de gran parte de los ingresos, le permitió a esta fracción del capital transferir los riesgos asociados a la ineficiencia microeconómica; cubrirse del incremento del nivel general de precios domésticos y, en los casos más extremos, apropiarse de tarifas crecientes en términos reales<sup>43</sup>.

En cuanto a la transferencia del riesgo empresario a los trabajado-

res, se desatacan: la posibilidad de despidos sin indemnización ante variaciones de la demanda a partir de la utilización de las modalidades promovidas y no promovidas y la introducción del "período de prueba" en todos los nuevos contratos; la de fraccionar y acomodar los períodos de descanso y el sueldo anual complementario según las necesidades de la empresa; la posibilidad de subcontratar pequeñas y medianas empresas utilizando, indirectamente, regímenes laborales más laxos y baratos; entre las principales medidas.

Asimismo, el Estado incidió en la pauta distributiva del excedente económico generado en estas actividades entre el capital y la fuerza de trabajo mediante dos instrumentos que han determinado la apropiación de los incrementos de la productividad del trabajo alcanzados mediante la introducción de nuevas tecnologías así como a través del proceso de racionalización: la política tarifaria y las cláusulas de ajuste de los niveles salariales. Las tarifas indexadas no fueron afectadas significativamente por los coeficientes

<sup>42</sup> Dicho privilegio ha sido muy costoso para el Estado argentino ya que ha dado lugar, luego de su derogación por Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario (Ley Nº 25.561 de 2002) a numerosos juicios en el Centro Internacional de Solución de Diferendos (CIADI), un tribunal arbitral establecido por el Banco Mundial, con demandas que ascendían a 17 mil millones de dólares a 2005. Para mayores detalles consultar Azpiazu (2005).

<sup>43</sup> Sólo considerando el mercado de las telecomunicaciones, la apropiación ilegal de recursos derivada de la indexación de las tarifas ascendió a aproximadamente 8.000 millones de dólares en el período 1991-2001, según estimaciones del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

de productividad inherentes a los mecanismos de precios tope que regían en numerosas actividades (como telecomunicaciones y gas natural) -debido a que estos coeficientes se fijaron en niveles inferiores a los que hubiese correspondido-. Tampoco hubo ajustes hacia abajo derivados de disminuciones en los costos de prestación cuando esa posibilidad estaba prevista por la normativa (por caso, en el servicio de agua y saneamiento ambiental). Es decir que, en la práctica, las tarifas no sufrieron los previstos ajustes hacia abajo por productividad que hubieran beneficiado a los usuarios y al resto del sistema económico.

En cambio, los salarios en las empresas de servicios privatizadas, del mismo modo que los del resto del sistema económico, que deberían haber experimentado subas asociadas a los incrementos de la productividad -tal como preveía la normativa- no fueron ajustados significativamente durante el período bajo análisis y, además, sufrieron la erosión de la inflación derivada de la prohibición de actualización impuesta por el régimen de convertibilidad. Esta regulación asimétrica a favor del capital, implícita en dichas medidas específicas, garantizó en la práctica la apropiación de los incrementos de productividad del trabajo exclusivamente por parte del capital en detrimento de los trabajadores, en primer término, y de los usuarios, en segundo.

En síntesis, el único mecanismo legal de actualización de precios y salarios en el marco de las reglas de juego que había establecido el régimen convertible era el ajuste por productividad. En relación con los salarios dicho mecanismo no tuvo aplicación práctica, si bien existieron aumentos acotados a ciertos grupos de trabajadores durante el período bajo análisis mientras que, en relación con las tarifas, se aplicó en niveles poco significativos en comparación con los importantes incrementos de eficiencia experimentados en estos sectores a partir de las privatizaciones. La acción estatal en esta materia hizo posible que “los beneficios del progreso técnico” -cuando éste tuvo lugar- derivaran únicamente en rendimientos extraordinarios, contradiciendo el principio de razonabilidad tarifaria, para las empresas prestatarias y, por lo tanto, en mayor desigualdad distributiva.

Esta situación fue agravada por la omisión estatal de implementación del principio de neutralidad tributaria, cuando se redujeron las cargas impositivas y por la tolerancia del PEN al incumplimiento de inversiones comprometidas. De este modo, las empresas prestatarias se apropiaron de los impuestos que el Estado dejó de percibir, en el primer caso, y de los ingresos tarifarios que debían ser aplicados a planes específicos de inversión, en el segundo. Paralelamente, estas empresas vieron incrementadas sus ganan-

cias con los descuentos a las contribuciones patronales que el Estado les concedió en detrimento de los futuros haberes jubilatorios de los trabajadores.

Las elevadas ganancias percibidas por esta fracción empresaria se giraron mayormente a los accionistas -crecientemente extranjeros-, es decir, no tuvieron como destino la formación de capital que hubiera dado lugar a mayores requerimientos de empleo directo e indirecto y mejoras en la productividad aún mayores. En cambio, el resultado fue una modernización segmentada y desigual de la infraestructura desplegada en el país, en que subsistieron áreas sin cobertura.

Por último, cabe destacar que la reforma en las pautas de explotación económica de estas actividades constituyó uno de los principales mecanismos mediante los cuales se hizo operativa la reestructuración regresiva de la relación de fuerzas entre el capital y la fuerza de trabajo a nivel nacional y, con ella, la profundización de los niveles de desigualdad en la

distribución funcional del ingreso en el sistema en su conjunto<sup>44</sup>.

La evidencia empírica disponible, proveniente de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC), indica que la transferencia de recursos desde la fuerza de trabajo hacia el capital, que se produjo a nivel agregado entre 1993 y 2001, adquirió mayor intensidad en las empresas privatizadas que en el resto de las 500 principales empresas del país<sup>45</sup>. La productividad laboral media del primer grupo mencionado, medida a través del valor agregado por ocupado<sup>46</sup>, se expandió en más de un 77% (como producto del crecimiento del valor agregado y la caída del número de ocupados en estas empresas), mientras que la del segundo se incrementó en un 38% entre 1993 y 2001. En el mismo período, el salario medio de los trabajadores empleados en las empresas privatizadas (medido a través de la masa salarial anual promedio por puesto de trabajo) aumentó en un 16,23% mientras en las restantes empresas líderes lo hizo en un 24,60%.

<sup>44</sup> Si bien no hay información para el período hiperinflacionario, la participación de los asalariados en el producto bruto interno que, en 1993 se encontraba levemente por debajo del 40%, evidenció un continuo decrecimiento hasta alcanzar 32% hacia 2001 y finalmente caer al 23% en 2004, según estimaciones del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

<sup>45</sup> El grupo de empresas privatizadas reúne a 50 firmas en 1993 y a 74 en 2001, pertenecientes a los servicios de telecomunicaciones y postal; transporte aéreo; agua y cloacas; energía eléctrica; ferrocarriles y distribución de gas (ENGE, octubre de 2006).

<sup>46</sup> El valor agregado se estima en moneda de poder adquisitivo constante promedio 2002 y es ajustado por un índice combinado de precios mayorista y al consumidor. Los ocupados corresponden a puestos de trabajo bajo régimen salarial. (ENGE, octubre de 2006)

Al comparar la relación entre productividad y salario medio en cada grupo de grandes empresas, como indicador aproximado de la distribución del valor agregado interno entre la fuerza de trabajo y el capital, es posible observar que el grado de apropiación por parte del capital del excedente económico ha sido superior en las empresas privatizadas que en el resto de las grandes empresas del país: mientras que dicha relación se ha incrementado en un 52,5% para el primer grupo, lo ha hecho en un 10,73% para el segundo durante el período 1993-2001<sup>47</sup>. Más aún, en dicho período la participación de los trabajadores de las empresas privatizadas en el valor agregado de las mismas se redujo del 21,17% al 13,8%, es decir en un 34%<sup>48</sup>. Dicha relación había caído en una proporción mucho menor, exactamente en un 9,7%, en el resto de las empresas líderes del país no vinculadas al proceso de privatización durante el mismo período.

Como consecuencia del tamaño relativo de estos sectores/empresas en la economía (sólo las empresas privatizadas de servicios concentraban representaban el 36,4% del valor agregado generado por las 500 principales empresas del país, el 56,9% de las utilidades totales y el 16% de la ocupación de las mismas, en promedio para el período 1993-2001, según el INDEC) y en un contexto de desempleo creciente y debilitamiento de la posición de fuerza de los trabajadores, estas tendencias se extendieron al resto de la economía<sup>49</sup>. En otros términos, la reestructuración laboral en los sectores de infraestructura privatizados constituyó uno de los mecanismos centrales mediante los cuales se impulsaron mayores niveles de explotación de la fuerza de trabajo por el capital en la economía argentina y la profundización de la regresividad en la distribución del ingreso hacia el conjunto del sistema económico.

<sup>47</sup> Cabe destacar que es posible plantear esta hipótesis en virtud de que dicho incremento de productividad no se tradujo en disminuciones de las tarifas y los precios de los servicios de infraestructura.

<sup>48</sup> Cabe destacar que la reducción de la relación entre masa salarial y valor agregado en estos sectores respondió, con una alta probabilidad, a una combinación de dos factores principales: el cambio en la función de producción hacia un incremento de la composición orgánica del capital (por su abaratamiento relativo durante el período) y los mayores niveles de explotación de la fuerza de trabajo, con diversos grados de incidencia por sector. Dada la ausencia de información estadística al respecto, que impide estimar la incidencia de cada uno de dichos factores por sector, se asume, con carácter de hipótesis falsable (y considerando el fuerte atraso de los niveles salariales medios en relación con los niveles de la productividad media del trabajo), que la caída en la relación analizada responde principalmente a los mayores niveles de regresividad en la distribución del ingreso en el interior de este conjunto de actividades.

<sup>49</sup> Ver Duarte (2001: 56).

# En resumidas cuentas\*

## 45 días de noticias

1.07/15.08.2010



Foto para Realidad Económica: Claudio Casparrino

### ✓ MOCASE

“Pionera en denunciar el modelo de agronegocios, la organización campesina cumple dos décadas de existencia. Agrupa a unas 9 mil familias rurales y encara proyectos productivos, radios comunitarias, escuelas y la apuesta por otro modelo agrario.” (Página 12 - Buenos Aires, 4-08)

\* 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.

## O P I N I O N E S

✓ **EDUARDO DE LA SERNA: LEY DE MATRIMONIO IGUALITARIO**

“El matrimonio igualitario es ley en Argentina. Obvio que un grupo ganó, y tocará a ellos y ellas festejar y analizar ese triunfo. Y la historia y la vida mostrará cuánto afecta a nuestra sociedad la nueva ley. Pero como miembro de la Iglesia, y más allá de la opinión que cada uno tenga, creo que la Iglesia Católica romana (y otras comunidades religiosas) han perdido una batalla. Una batalla en la que habían puesto ‘toda la carne al asador’. ¿Por qué perdió ‘la Iglesia’ esta batalla? (al hablar de ‘Iglesia’ en este párrafo me refiero a la jerarquía episcopal, concretamente). Brevemente me parece haber visto diferentes actitudes en los obispos: no me parece que fuera la misma (aunque todos compartieran el rechazo a la ley) la opinión de Casaretto que la de Marino, la de Arancedo que la de Aguer. Creo que en el interno de la Iglesia jerárquica, en esto –seguramente movido en muchos casos por el miedo– ganó la línea más dura, la que habló de ‘guerra’, de ‘kulturkampf’ (lucha de culturas), la que lo planteó como una suerte de cruzada. Y esta posición no supo o no quiso argumentar, lo suyo era el fundamentalismo bíblico, la tradición, la ‘naturaleza’. Argumentos que pueden servir o debatirse en terrenos teológicos, para un debate teológico (o no, según el caso), pero no era teológica la cuestión que se discutía. Si la jerarquía pretendía que su posición tuviera un eco, que fuera recibida, ¿por qué no puso a sus mejores ‘cabezas’ a expresar argumentos y razones, en lugar de repartir condenas y amenazas? Creo que gran parte de la ‘derrota’ de la jerarquía estuvo en sus propias filas, en haber elegido la vía de la confrontación y no la del diálogo. Como curas, un grupo nos manifestamos formulándonos preguntas, en la jerarquía parecían abundar certezas. Creo que muy otra hubiera sido –no sé la votación, pero sí la sensación de ‘derrota’– si la Iglesia hubiera actuado mostrando otra cara, una cara de respeto, de escucha, de tolerancia. Los discursos de los senadores contra la Iglesia mostraron una polarización curiosa. Permítaseme una analogía: en algunos casos, ante la aparición de películas que algunos dicen que hieren la sensibilidad eclesial, muchas veces hay obispos que empiezan verdaderas campañas contra la película que sólo logran que la gente que concurre sea mucho mayor; el caso de la mala película *El Código Da Vinci* es evidente, una pésima película que seguramente hubiera estado una semana en cartel tuvo gran repercusión por la oposición cerrada de los obispos. ¿No hubiera pasado algo semejante en el tratamiento de la ley de haber habido otra actitud? En lo personal no escuché argumentos fuera de lo estrictamente ‘eclesial’ en contra de la ley, no hubo elementos jurídicos, sociológicos, psicológicos, culturales, antropológicos, etc. Creo que la Iglesia jerárquica sólo gritó más fuerte, ¡y perdió! Si se hubiera aprendido de la historia, lejana y presente, a lo mejor los obispos hubieran elegido otro camino, y/u otros voceros. Creo que ellos eligieron perder.” (**Coordinador del Movimiento de Sacerdotes en Opción por los Pobres; Página 12** - Buenos Aires, 16-07)

## ✓ BLAS GARCÍA: A 44 AÑOS DE LA NOCHE DE LOS BASTONES

### LARGOS

“Hace 44 años, la Policía Federal entró, de noche y por la fuerza, a distintas facultades de la Universidad de Buenos Aires, apaleando a los científicos y sus estudiantes, con el fin de implementar la intervención decretada por la dictadura militar del general Onganía a las ocho universidades, lo que provocó una fuga de cerebros y la decadencia académica de la Argentina. El 29 de julio de 1966 la dictadura dictó un decreto que ponía fin a la autonomía universitaria y se proponía ‘eliminar las causas de acción subversiva’ en los claustros. En algunas facultades se realizaron asambleas como manifestaciones de oposición. Profesores y estudiantes fueron forzados a abandonar los edificios a golpes. Muchos fueron detenidos. En la ‘noche de los bastones largos’, así llamada por los largos bastones que utilizó la Policía Federal, la irrupción en la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la Universidad de Buenos Aires fue particularmente violenta: la policía apaleó a cuanto profesor, graduado o estudiante estaba en la Facultad y, después de insultos y agresiones que incluyeron un simulacro de fusilamiento, detuvo a los profesores por varias horas, y a los estudiantes y graduados por casi dos días. La represión dejó 400 estudiantes y profesores heridos y detenidos; todos los decanos de UBA y 1400 docentes renunciaron a sus cargos. El golpe militar del general Juan Carlos Onganía, el 28 de junio de 1966, se produjo para evitar el triunfo del peronismo en las elecciones a gobernador en la provincia de Buenos Aires, que tenían que celebrarse en marzo de 1967. Se instaló una dictadura represiva sin capacidad para el diálogo y que despreciaba la política, mientras apostaba a la economía ultraliberal y postergaba indefinidamente la acción social. La Cámara Argentina de Comercio, la Bolsa de Comercio, la Unión Industrial, la Sociedad Rural, CARBAP, la Asociación de Bancos y ACIEL (Instituciones Empresarias Libres) apoyaban la dictadura: ese régimen ‘apolítico’ les garantizaba que sólo los militares y las grandes empresas operarían el poder. Los estudiantes universitarios fueron uno de los sectores que más se opuso a la nueva dictadura militar. (...) Los efectos de la intervención fueron contraproducentes para los intereses del gobierno militar, porque la juventud inserta en este clima represivo contribuyó a la rebeldía general y encontró su lugar en la fuerza política del peronismo y la izquierda.” (**Dirigente universitario de la década del 60; Micrófono Digital** –Entre Ríos, 30-07)

## ✓ GABRIEL HOLAND: LA ECONOMÍA CHINA SE DIFERENCIA DEL MUNDO

“Mientras la producción y el consumo en los países desarrollados oscilan entre las bajas expectativas de crecimiento y los temores de caer en una nueva recesión, el Dragón de oriente se esfuerza para lentificar su desarrollo. Esa es la realidad, aunque el panorama pintado por los datos del Buró Nacional de Estadísticas chino se esfuerce en demostrar lo contrario. El organismo gubernamental asiático señaló la semana pasada que la producción del país creció un 10,3% durante los últimos 12 meses, lo cual representa una baja frente al 11,9% del período marzo 2009/marzo 2010. Sin embargo, y aún con esa

merma de rendimiento, China generará en el año 2010 cuatro veces más riqueza que los países del llamado Primer Mundo. Pero además, ese ritmo de desarrollo más pausado fue buscado por Beijing, que intenta de esa manera evitar los riesgos potenciales de inflación. Por lo tanto, el banco central chino revisó a la baja sus expectativas de crecimiento en los precios a menos del 3% anual. El problema de aumentos de valores en el país de la Gran Muralla tuvo su centro históricamente en los alimentos, especialmente vegetales y frutas. Sin embargo, durante el último tiempo, el foco de atención se posó en el imparable aumento de los precios de las propiedades y del volumen de los créditos hipotecarios, factores que se combinaron para generar una burbuja inmobiliaria. La desenfrenada alza en el precio del metro cuadrado de construcción amenazó con desestabilizar las finanzas, tanto del Estado como de las familias. Y el mayor esfuerzo de gasto necesario para adquirir una vivienda llevó a complicaciones fiscales gubernamentales y a mayores demandas salariales por parte de la población. También el crecimiento de los montos de las casas y edificios se fundamenta en razones especulativas, por lo que el gobierno de Hu Jintao debió accionar sobre el mercado inmobiliario, aumentando las tasas de los créditos hipotecarios y la suma del pago inicial necesario –no financiable– para adquirir inmuebles. Por otra parte, desde el Estado se indicó a los bancos que estos podían incrementar sus exposiciones crediticias conjuntas –total del sistema– no más allá de US\$1,1 trillones (7,5 trillones de yuanes), monto que parece muy importante pero que es un 22% inferior a la asistencia crediticia otorgada durante el año 2009. Asimismo, los reguladores limitaron las posibilidades de asociación entre las empresas constructoras y las entidades financieras. Esas alianzas determinaron en el pasado que los recursos de los bancos fueran canalizados fuertemente hacia la actividad inmobiliaria, en detrimento de otras líneas de préstamos. Por consiguiente, y debido al efecto conjunto de esas medidas oficiales, el valor de los ‘ladrillos’ disminuyó levemente desde abril a la fecha y, como es lógico, el ritmo de trabajo de la industria de la construcción también cayó. No obstante, el gobierno chino confía en que el ritmo de creación de nuevas edificaciones retome su impulso creciente, pero sin que la mayor demanda genere tensiones inflacionarias inconvenientes para el Estado –que financia las obras– y para los particulares. Para ello tratará de aumentar la oferta de metros cuadrados a los compradores genuinos –familias–, desalentando con las medidas financieras comentadas a aquellos que adquieran propiedades con fines especulativos. Además, para alcanzar esos objetivos, China conminó a las administraciones oficiales de las provincias a construir seis millones de nuevas viviendas durante este año, todo eso con el fin de aumentar la oferta. Al inicio de esta columna comentamos que, para China, la lentificación del crecimiento podría ser una buena noticia. Agreguemos que fundamenta esa opinión el hecho de que todo el aparato productivo chino se encuentra trabajando al máximo de su capacidad, con lo cual un desborde en los precios (inflación de demanda) por mayor consumo de sus habitantes sería bastante probable. Enfriamiento. Con las medidas tomadas hasta ahora, Beijing parecería estar alcanzando su objetivo de enfriar levemente la producción nacional sin necesidad de producir alzas desmesuradas en las tasas generales de interés ni depreciar fuertemente el yuan en relación con el dólar. Y así lo demuestra la evolución de los índices macroeconómicos, ya que el crecimiento del PBI del primer

cuatrimestre de 2010 puede considerarse como muy bueno sólo si se lo compara con los pobres resultados de principios del año 2009. Lo expuesto hasta aquí merece recordar que, mientras la Unión Europea y EUA debaten cómo salir de su crisis recesiva y de endeudamiento, el continente asiático, empujado por China, tiene la mirada puesta en el crecimiento de su riqueza y en la forma de contener los efectos no deseados de tal situación (inflación). Y esa conclusión se alinea con una estrategia para las inversiones financieras globales, la cual indica que en el año 2010 a algunos países emergentes les irá económicamente mucho mejor que a EUA y a este país mejor —quizá y por poco margen— que a Europa.” (**Especialista en mercados globales, docente universitario, director de HR Global; Buenos Aires Económico**, 4-08).

### ✓ ARTEMIO LÓPEZ: SAN CAYETANO Y EL DESEMPLEO ESTRUCTURAL

“Leemos: Miles de fieles llegan a San Cayetano y el párroco habla de ‘desocupación estructural’. ‘Aquí llegan muchos niños que no conocen a nadie de su entorno que haya trabajado’, aseguró el sacerdote Gerardo Castellano. El templo se abrió a medianoche y la misa central, como es tradicional, será encabezada por el cardenal Bergoglio. Ciertamente los problemas de empleo tienen en el país un núcleo duro de muy compleja reversión. Al respecto ya señalamos en Ramble, que: la Presidenta afirmó que ‘en el segundo trimestre de 2010 el índice de desocupación ha sido del 7,9 por ciento, contra el 8,8 por ciento en el mismo trimestre del año anterior’. Una buena noticia que no debe hacer olvidar que persisten aún 1.280.000 desocupados abiertos y 1.500.000 subocupados. Se trata del 17% de la Población Económicamente Activa con problemas de empleo, de los cuales el 36% son jefes de hogar, un millón de jefes de los cuales dependen en promedio tres miembros. Así las cosas, aún hoy 5,2 millones de ciudadanos están desocupados, subocupados o residen en hogares con jefes desocupados, o subocupados, el equivalente al 13% de la población total, es mucha gente... Estamos frente a un problema complejo. Muchos compatriotas y sus familias que sufren problemas de empleabilidad severos, que para un diagnóstico certero y ensayo de soluciones, debe ser reconocido en su origen histórico. Al respecto recordemos que a partir del segundo semestre del año 1994, el desempleo en Argentina en promedio, pasa del 6% al 9% y al 18,6% en octubre del año 1995 y el de jóvenes menores de 24 años duplica esas tasas, hasta alcanzar su pico por sobre el 50% de la Población Económicamente Activa juvenil, tras la crisis del neoliberalismo en el año 2001. Esa tasa de desempleo tan empinada en jóvenes entre 15 y 24 años, recién en el año 2007 logra estabilizarse en torno al 20% pero ya no desciende sino en el margen. Los efectos socioambientales de esta circunstancia son desoladores. Concretamente por tomar un ejemplo de destrucción de expectativas laborales y de ascenso e integración social sobre un tramo etario estratégico, jóvenes socialmente vulnerables que en el año 1994 tenían 18 años de edad y hoy tienen 35, fueron castigados con tasas de desempleo promedio del 35% y otro tanto de subempleo. Recordemos entonces que, siete de cada diez jóvenes vulnerables, que iniciaron su vida laboral en el apogeo neoliberal, sufrieron severos problemas de empleo a lo largo del momento de su vida de mayor potencia y plenitud para insertarse en el mercado laboral en busca de realiza-

ción personal y familiar y hoy aún persisten en esa circunstancia de empleo o subempleo, 3 de cada diez jóvenes menores de 24 años. Un comentario al margen, no nos sorprendamos cuando muchos de ellos, tan maltratados socialmente y durante tanto tiempo (!) , hoy , por otros medios menos amables, intentan satisfacer sus carencias materiales y de todo tipo , entre otras cosas bellas que alegremente acontecen cuando un colectivo social —como sucedió en el país— se desintegra de manera , al menos, notable. Correcto entonces el señalamiento de la Iglesia sobre la persistencia de ‘desocupación estructural’, mejor aún conocerla como lo que es: Consecuencia del impacto de las políticas neoliberales en el país — cuyos efectos han sido parcialmente atenuados tras el inicio del ciclo de recuperación de empleo iniciado en mayo de 2003—, cuando en medio del festival de apertura económica y privatizaciones salvajes legitimadas por el ‘deme dos’, se implanta un modelo económico social que en su estallido final hizo que la tasa de desempleo abierto juvenil trepara por sobre el 50% , con casi 30% de subocupación y modeló una década con 35% promedio de desempleo abierto en el tramo poblacional de entre 15 y 24 años. Una calamidad inimaginable pero real, desplegada por el neoliberalismo, que ni San Cayetano pudo evitar . Frustración que tardará en hacerse tolerable para millones de argentinos, que sin condicionamientos, igual veneran al Santo de los Trabajadores y cuyos sentimientos no debieran ser manipulados por la burocracia administrativa que habita los templos.” (**Director de la consultora Equis; Ramble Tamble, 7-08**)

#### ✓ JUAN CARLOS AMIGO: DEBATE PREVISIONAL

“Los avances recientes en el esquema previsional y la gestión de la Anses, en consonancia con el fin del negocio especulativo de las AFJP, han ampliado la cobertura a 2,4 millones de personas que estaban privadas de ese derecho e instrumentaron aumentos de casi un 500 por ciento desde 2003, estableciéndose por ley una actualización semestral de los haberes. El 28 de julio último, la presidenta Cristina Fernández anunció una suba del 22 por ciento en las asignaciones familiares que cobran los asalariados en blanco y en la Asignación Universal por Hijo y confirmó el incremento del 16,9 por ciento en los haberes jubilatorios, como prevé la ley de movilidad. En consecuencia, el haber mínimo ascenderá de los 895,20 pesos actuales a 1046,50 pesos que, más el subsidio del PAMI, elevará la jubilación mínima a 1091 pesos. La Presidenta anunció también el ajuste de la AUH, que alcanza a 3.684.000 niños, que pasará de 180 a 220 pesos. En este contexto se ha reavivado el debate previsional basado sobre la excepcional resonancia social de la propuesta de incremento del haber mínimo jubilatorio al 82 por ciento mínimo, vital y móvil, que alcanzaría a más de 5 millones de personas, es decir, obligaría al Gobierno a asumir un elevado costo político si no apoya la medida. Ese reclamo siempre contó con el apoyo de Apyme, del IMFC, la CTA y de otros sectores del campo popular que en varias oportunidades acompañaron a los jubilados en sus marchas de los días miércoles para reclamar justicia social. Además de la equidad que significaría su implementación, la medida redundaría en un estimulante refuerzo del mercado interno, base tradicional de sustentación de las Mipymes. Desde un punto de vista técnico, los diferentes proyectos no logran traspasar un primer examen

de viabilidad ni tienen seriamente en cuenta la todavía muy alta tasa de empleo informal. Por ejemplo, dada la envergadura del monto involucrado, la reforma propuesta necesitaría determinar con precisión el origen de los recursos, cosa que no hace. Sólo el aumento de los haberes mínimos significaría 1,8 por ciento del PIB, equivalente a tres veces el monto de la Asignación Universal por Hijo. La recomposición de todos los haberes en total elevaría el costo a cerca del 3,0 por ciento del PIB. El estado de las cuentas fiscales no genera ese superávit y difícil es pensar que sin reforma tributaria o cambios en el gasto lo haga en el futuro. Lamentablemente se dejan traslucir fuentes de financiamiento basadas sobre la disminución de los fondos destinados, entre otras prioridades, a inversiones en vivienda, salud y educación. Los grandes empresarios ya admitieron su preocupación de que la propuesta de incremento no afecte sus muy significativas ganancias, por ejemplo mediante la restitución de aportes patronales en niveles previos a 1993. Además, según las proyecciones para la Argentina, dentro de 40 años los adultos mayores de 65 años serán 5,5 millones más que hoy, mientras que los aportantes se incrementarán en menos de 5 millones. Paradójicamente, gran parte de los que reclaman la recomposición de las jubilaciones son quienes recortaron esos haberes en épocas del auge neoliberal y hoy procuran disminuir los ingresos fiscales por la vía, entre otras, de la eliminación de las retenciones a las exportaciones. La trampa de utilizar reclamos justos para asfixiar al Estado es un peligroso oportunismo político. Lo expresó claramente la Presidenta: "No se puede pasar de descontar sueldos a jubilados y pensionados a convertirse en abanderados de los humildes". Desde Apyme reiteramos que medidas como la que está en discusión deben sustentarse fundamentalmente sobre una imprescindible reforma tributaria de carácter progresivo, motor de una justa distribución de ingresos, ligada a un serio debate acerca de un nuevo régimen previsional. Al mismo tiempo es preciso poner en práctica políticas segmentadas para el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, que contemplen la realidad de las economías regionales y de las unidades de mano de obra intensiva, tal como lo viene expresando nuestra entidad en su propuesta hacia una nueva Ley de Desarrollo Mipyme." (**Departamento Nacional de Economía de Apyme**; Suplemento Cash, *Página 12* - Buenos Aires, 8-08. Ver <http://www.iade.org.ar>)

---

## P O L Í T I C A

### ✓ PATRICK RICE

---

"Cristiano consecuente como sacerdote y luego como laico, víctima del terrorismo de Estado por su militancia en villas, crítico de la conducción de la Iglesia por su complicidad con la dictadura y dirigente esencial del movimiento de derechos humanos desde fines de los '70, Patrick Rice falleció de manera repentina, el miércoles por la noche, en un hospital de Miami. Rice fue cofundador y secretario de la Federación Latinoamericana de Familiares de Detenidos-Desaparecidos (Fedefam), nacida en 1981 para potenciar la lucha de quienes enfrentaban dictaduras en América latina y el Caribe, y hasta los últimos días acompañó a sobrevivientes y testigos en los juicios por crímenes de lesa humanidad." (*Página 12* - Buenos Aires, 9-07)

### ✓ GIRA PRESIDENCIAL POR LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

“La presidenta, Cristina Fernández, aseguró que la Argentina es en la actualidad un “campo propicio para los inversores”, al reunirse con líderes de las principales empresas del sector privado local, en el marco de su último día de visita a China. (...) La jefa de Estado se reunió ayer con el alcalde de Shanghai, Han Zheng, y con los representantes de 15 empresas locales (...) de sectores diversos, como el financiero, de las telecomunicaciones, producción de paneles solares, traders de soja, químico-farmacéutico, farmacéutico, agroquímica, petroquímica y energía solar. (...) Apuntó también la necesidad de que ‘la Argentina sea vista por China no como un mercado, sino como socios’ (...). Algunos de los acuerdos firmados: Contratos para el sector ferroviario por US\$ 10.000 millones. Recursos para un laboratorio que produzca vacunas. Convenio para un tren bajo nivel en Córdoba. Argentina comercializará con China peras y manzanas. Compra de 279 coches para el subterráneo porteño. Se adquirirán 160 coches y 24 locomotoras para pasajeros. Acuerdos para negocios agropecuarios a largo plazo. Se importarán 500.000 toneladas de rieles ferroviarios.” (*La Gaceta* –Tucumán, 16-07)

### ✓ AMIA

“Con la presencia del ex presidente Néstor Kirchner (...), el jefe de Gabinete Aníbal Fernández, el vicepresidente Julio Cobos, la titular de Abuelas de Plaza de Mayo Estela de Carlotto y el juez español Baltazar Garzón como uno de los principales oradores, comenzó esta mañana el acto por el 16° aniversario del atentado contra la sede de la mutual judía AMIA. También fueron invitados familiares de las víctimas de los atentados a las Torres Gemelas de Nueva York (2001) y de la estación ferroviaria de Atocha en Madrid (2004).” (*Perfil* - Buenos Aires, 16-07)

### ✓ JORGE CEPERNIC

“El histórico dirigente de la resistencia peronista y ex gobernador santacruceño durante la primavera democrática del '73, Jorge Cepernic, falleció este domingo en Río Gallegos a los 95 años. El gobernador Daniel Peralta decretó duelo provincial por 72 horas en honor a Cepernic, que fue destituido de la gobernación de Santa Cruz en 1974 por María Estela Martínez de Perón por su enfrentamiento a la política implementada por la ex presidenta y su ministro José López Rega, y luego encarcelado más de cinco años por la última dictadura militar.” (*Página 12* - Buenos Aires, 20-07)

### ✓ EVA PERÓN

“Al encabezar la inauguración de la muestra ‘Eva Perón, Mujer del Bicentenario (1919-1952), sus ideales y sus obras’, realizada por alumnos de distintas escuelas públicas del país, Cristina Fernández de Kirchner reivindicó su figura y afirmó que ‘representó un punto de inflexión en la historia argentina. Nada fue igual después de ella. Evita reemplazó la caridad por la justicia social e instauró la idea de la reparación’. (...) El 58° aniversario del fallecimiento de

María Eva Duarte de Perón se conmemorará con actos en todo el país. (...) En la ciudad de Buenos Aires, la Corriente Nacional del Sindicalismo Peronista, las 62 Organizaciones y el Movimiento Evita realizaron una marcha de antorchas a la sede del Ministerio de Desarrollo Social.” (*El Siglo* –Tucumán, 27-07)

#### ✓ ACUERDO PARA EL MONITOREO DEL RÍO URUGUAY

---

“Con la intención de poner fin al conflicto bilateral, los presidentes Cristina Kirchner y José Mujica firmaron ayer un acuerdo para el monitoreo de la planta papelera UPM (ex Botnia) desde su interior y que incluirá también a todos los establecimientos que vuelcan sus efluentes en el Río Uruguay’. Luego de una reunión de dos horas en la Quinta presidencial de Olivos, los mandatarios resolvieron que un comité integrado por científicos de ambos países en el ámbito de la Comisión Administradora del Río Uruguay (CARU) pueda realizar controles ambientales dentro de la planta, lo que esperan satisfaga a los asambleístas de Gualeguaychú para que no regresen a la ruta. La firma del acuerdo se produjo luego de semanas de negociaciones entre los cancilleres, las que se habían empantanado ante la resistencia del Uruguay a abrir la planta, una de las condiciones planteadas por los vecinos de Gualeguaychú al momento de anunciar su tregua por 60 días y el levantamiento del bloqueo al puente internacional San Martín.” (*El Día* –La Plata, 29-07)

#### ✓ MOCASE

---

“Pionera en denunciar el modelo de agronegocios, la organización campesina cumple dos décadas de existencia. Agrupa a unas 9 mil familias rurales y encara proyectos productivos, radios comunitarias, escuelas y la apuesta por otro modelo agrario.” (*Página 12* - Buenos Aires, 4-08)

#### ✓ MAGNETO ORGANIZA A LA OPOSICIÓN

---

“La cumbre, planificada en estricta reserva, se concretó anteanoche. A la misma mesa se sentaron el ex presidente Eduardo Duhalde; el senador Carlos Reutemann; los diputados Francisco de Narváez y Felipe Solá, y el jefe de gobierno porteño, Mauricio Macri, según confirmaron a La Nación siete fuentes relacionadas con todos los sectores involucrados. Las mismas fuentes, además, confirmaron que el anfitrión del encuentro fue Héctor Magneto, CEO del Grupo Clarín. Y que los cinco líderes políticos debatieron, por primera vez, sobre la campaña para las elecciones nacionales del año próximo.” (*La Nación* - Buenos Aires, 5-08)

#### ✓ FABIANA RÍOS CREA SU PROPIO PARTIDO

---

“La gobernadora de Tierra del Fuego, Fabiana Ríos, anunció que conformará un partido propio, lo que marcó una división en el oficialismo provincial. Ríos lanzó el Partido Social Patagónico, lo que dejó fuera de ese espacio a los senadores nacionales José Martínez y María Rosa Díaz. En declaraciones a un matutino porteño, el concejal de Río Grande Gustavo Longhi, esposo de Ríos, sostuvo que la decisión se tomó luego de que el juzgado federal le informó al

ARI que debía cambiar su nombre para incluir el de la Coalición Cívica, una alianza que el espacio provincial no comparte. ‘Esto nos dio alguna oportunidad en el plano interno para resolver diferencias que siempre existieron entre los dos sectores más importantes que conformaban el ARI’, sostuvo. A su vez, el senador Martínez advirtió que esta situación ‘no implica una ruptura’. ‘Obviamente, adonde no nos invitan, no vamos. Pero el apoyo a la gestión está garantizado. De hecho, es posible que Ríos vaya por la reelección el año próximo, y nosotros no vamos a disputarle ese espacio’, señaló.” (LT10 Digital –Santa Fe, 6-08)

### ✓ LA METROPOLITANA EN EL OJO DE LA LEGISLATURA

“El primer informe realizado por la Comisión legislativa de Evaluación de Legajos de los cargos superiores advierte que la mayoría de los jefes revisados tuvo participación en la última dictadura militar como integrantes de la Policía Federal. Además el 17% de los cargos revisados fueron pasados a disponibilidad en 2004.” (Online-911, 6-08)

---

## E C O N O M Í A

### ✓ CANJE DE DEUDA

“La adhesión lograda por Argentina a su oferta de canje de bonos soberanos por 18.300 millones de dólares que permanecían en mora desde el cese de pagos de 2001 ascendió al 70,2%, informaron hoy fuentes oficiales. Hace dos semanas, una vez finalizado el período de suscripción, el Gobierno de Argentina había informado que el nivel de aceptación logrado era del 66%. Pero los datos finales de la operación, difundidos hoy por el Ministerio de Economía en un comunicado citado por la agencia oficial Télam, revelan que la oferta de reestructuración fue convalidada por acreedores con tenencias por 12.862 millones de dólares. Las autoridades argentinas aspiraban a conseguir un nivel mínimo de adhesión del 60%.” (EFE, 5-07)

### ✓ BIODIESEL

“El Gobierno anunció que las petroleras que operan en el país deberán deberán elevar el corte de biodiésel para gasoil del 5 al 7 por ciento, una estrategia con la que busca contrarrestar la escasez de combustibles y disminuir la emisión de gases de efecto invernadero. Así lo reveló el ministro de Planificación Federal, Julio De Vido, al anunciar en la localidad bonaerense de San Nicolás de los Arroyos la instalación de una termoeléctrica que será impulsada por ese combustible proveniente de vegetales como la caña de azúcar. El funcionario dijo que el objetivo oficial es elevar el corte al 10 por ciento hacia fin de año y seguir avanzando con la decisión en 2011.” (*El Tribuno* -Salta, 7-07)

### ✓ NIVEL RÉCORD DE RESERVAS

“El Banco Central de Argentina informó que hoy sus reservas monetarias ascendieron a los 50.604 millones de dólares, un nivel nunca antes alcanzado.

La presidenta del instituto emisor, Mercedes Marcó del Pont, dijo en declaraciones a la prensa que 'la acumulación de reservas internacionales es un pilar del modelo macroeconómico de Argentina'. La nueva marca superó el récord anterior de reservas monetarias de Argentina, por 50.517 millones de dólares, logrado en marzo de 2008. Marcó del Pont señaló que la acumulación de reservas monetarias hizo 'posible sostener a lo largo de siete años una política de tipo de cambio competitivo que ha estimulado el crecimiento, el desarrollo del mercado interno y el empleo'. (EFE, 15-07)

### ✓ **RETENCIONES: LA OPOSICIÓN DEBATE SU FUTURO EN PALERMO**

---

"Los presidentes de los bloques legislativos opositores al kirchnerismo coincidieron este martes en no renovar las facultades del Congreso delegadas al Poder Ejecutivo después del próximo 24 de agosto. Sin embargo, aún no han unificado ningún proyecto tendiente a consensuar una baja de retenciones a exportaciones agropecuarias, pero existe un acuerdo común tendiente a bajar el actual nivel tributario de estas. Así lo debatieron los opositores Felipe Solá (Peronismo Federal), Elisa Carrió (CC), Adolfo Rodríguez Saá (Peronismo Federal), Federico Pinedo (PRO), Margarita Stolbizer (GEN), Gerardo Morales (UCR) y Oscar Aguad (UCR) junto a la Mesa de Enlace Agropecuaria y productores en la 124ª Exposición Rural de Palermo. Los proyectos de la oposición son tendientes a eliminar las retenciones al agro, que durante el primer semestre del año representaron ingresos de \$16.450,9 millones para la AFIP (que representan el 8,6% de los \$191.681,3 de recaudación global de la AFIP en lo que va del año)." (Fortunaweb, 27-07)

### ✓ **ARGENTINA SE INCORPORA A LA CAF**

---

"Al encabezar el acto en el cual la Argentina se incorporó como miembro pleno de la Corporación Andina de Fomento (CAF), Cristina destacó 'a importancia de los organismos multilaterales de crédito como la CAF, que va a financiar muchas obras de infraestructura en nuestro país'. 'Estamos contentos por incorporarnos como miembro pleno a la CAF, este es un día significativo porque este es un organismo multilateral de crédito en estado puro y absolutamente regional', dijo. La presidenta subrayó las obras que se van a financiar con la CAF y entre ellas enumeró una obra para saneamiento cloacal de la quebrada de Humahuaca en Jujuy, y otras obras para las mejoras de universidades y colegios universitarios. También habló de rutas, obras viales y otros emprendimientos que serán financiados por la CAF y destacó de que 'la CAF será el único organismo multilateral del mundo que dará financiamiento para energía nuclear'. En ese marco recordó que la puesta a punto de la central nuclear de Embalse (Córdoba) tendrá 'unos 35 megas más y esto le dará 25 años de prolongación de vida útil'." (El Eco -Tandil, 29-07)

### ✓ **BICE**

---

"El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) fue autorizado por el BCRA a captar depósitos mayoristas a plazos provenientes de organismos internacionales de crédito y de otros inversores. Con esta nueva normativa, el BICE

ampliará su base de recursos para destinar a la inversión, indicó la entidad que preside Mauro Alem. La norma considera montos y plazos mínimos para cada operación de depósito, asegurando la participación de inversores institucionales del país y del exterior. En tal sentido, cada operación individual, no deberá ser inferior a \$ 2.000.000 ó \$ 1.000.000 y por un plazo no a inferior a 180 días o 365 días, respectivamente.” (*El Día* –La Plata, 31-07)

### ✓ CIADI

“El mismo día en que anuló un fallo que condenaba a la Argentina a pagar 106 millones de dólares, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi) del Banco Mundial dictó dos resoluciones que avalan planteos de inversores internacionales contra el Estado nacional. La sentencia favorable al país, tal como había adelantado ayer *La Nación*, anuló el laudo por el cual la Argentina había sido condenada a resarcir a las empresas Enron Creditors Recovery (la sociedad sucesora de la quebrada Enron) y Ponderosa Assets por sus participaciones en Transportadora de Gas del Sur (TGS). En cambio, los fallos en los que se avala parcialmente la demanda contra el Estado correspondieron a los casos de Aguas Argentinas y Aguas Provinciales de Santa Fe. Ambas demandas fueron presentadas por el grupo francés Suez y por Sociedad General de Aguas de Barcelona SA (Agbar). En el segundo caso, también figura Interagua Servicios Integrales del Agua.” (*La Nación* - Buenos Aires, 3-08)

### ✓ COMERCIO ARGENTINA-BRASIL

“Durante los primeros siete meses del año las exportaciones al Brasil totalizaron 7.959 millones de dólares, un 8,5 por ciento por encima del mismo período de 2008, fecha en que se había dado el último pico histórico. Por otro lado, julio fue el mes de mayor comercio bilateral entre Argentina y Brasil en lo que va de 2010, alcanzando los 2.865 millones de dólares. Durante ese mes, Argentina exportó por 1.247 millones e importó por 1.618 millones. El déficit registrado fue de 371 millones de dólares, mientras que el desequilibrio de enero a julio fue de 1.471 millones de dólares, contra los 3011 millones del mismo período de 2008. Según destacaron desde el Ministerio de Industria, el aumento de las exportaciones a Brasil se explica fundamentalmente por el envío de manufacturas de origen industrial, como autos, autopartes y plásticos.” (*Página 12* - Buenos Aires, 3-08)

### ✓ MERCOSUR Y LAS RETENCIONES

“El Mercosur legitimó la aplicación de derechos de exportación en la Argentina. Ayer, en el último día de la cumbre de presidentes del bloque, pudo destrabarse el único artículo –de 200 que componen el Código Aduanero común– que quedaba pendiente de consenso entre los cuatro países que son miembros plenos. El texto aprobado determina que los países que ya aplican derechos de exportación podrán seguir haciéndolo. La presidenta Cristina Fernández fue la encargada de presentar a la prensa, a primera hora de la tarde de ayer, el anuncio del acuerdo. *Tiempo Argentino* dialogó con una alta fuente

de Cancillería, que aseguró que se trató de una 'fórmula de compromiso'.

—¿Cómo fue el acuerdo?

—Es una fórmula de compromiso que toma parte de lo que queríamos nosotros y parte de lo que planteaba Uruguay.

—¿Cómo quedó redactado en el Código?

—Dice que el Código Aduanero Común no contempla la existencia de derechos de exportación, pero respetará los que ya existen en cada país.

—¿Qué consecuencias tendrá?

—Que los países que ya lo aplican pueden seguir haciéndolo, pero sólo sobre los sectores que pagan el tributo. No podrá ampliar esa base imponible.

La fuente explicó que el Congreso argentino debe votar por la aprobación o rechazo del Código, sin posibilidad de modificarlo. El mismo procedimiento se dará en Brasil, Paraguay y Uruguay. Los plazos para que esto suceda pueden ser extensos y hasta llevar varios años. De ahí que el nuevo Código Aduanero del Mercosur no implique cambios inmediatos en los instrumentos que dispone el país para controlar su comercio exterior." (*Tiempo Argentino* - Buenos Aires, 4-08)

#### ✓ **A TODO MOTOR**

"La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) informó que el número de vehículos patentados durante el mes de julio del presente año ascendió a 57.414 unidades, lo que representa un crecimiento del 23% comparado con julio de 2009, mes en el que se habían vendido 46.633 vehículos." (*Ambito Financiero* - Buenos Aires, 4-08)

#### ✓ **UIA-AEA: DECLARACIÓN CONJUNTA**

"Ningún empresario le pediría al Estado que financie sus inversiones si, al mismo tiempo, considera que ese Estado es el vehículo de la incertidumbre que le impide invertir. Así de contradictoria es la actitud de los hombres de negocios agrupados en la Unión Industrial Argentina (UIA) y la Asociación de Empresarios de la Argentina (AEA), principales entidades patronales del país, quienes reclamaron ayer 'seguridad jurídica' y 'reglas claras' para el país, cuando muchos de ellos han pedido ayuda fiscal del Estado argentino para solventar sus millonarios proyectos de inversión presentados y de los que dependen, en definitiva, sus ganancias. Tras un encuentro desarrollado ayer en la sede de la UIA, las dos entidades emitieron un comunicado en que reclamaron 'un marco institucional republicano sólido, la seguridad jurídica, reglas de juego estables y previsibles y el pleno respeto por la actividad privada, son condiciones indispensables para un desarrollo sostenido y continuado que incluya a todos los argentinos'. Pero lo cierto es que, según pudo constatar *Tiempo Argentino*, empresarios de primera línea agrupados en esas entidades tienen presentados ante el Ministerio de Industria de la Nación proyectos de inversión sumamente importantes, para los cuales solicitan ayuda estatal. En este sentido, por ejemplo, el titular de Fiat, Cristiano Rattazzi tiene un proyecto por el cual

está buscando capitales a través del Fondo de Financiamiento del Bicentenario por \$ 300 millones de pesos. También Sebastián Bagó, titular de Laboratorios Bagó, presentó proyectos de inversión por \$ 179 millones, y también está buscando el patrocinio del Fondo del Bicentenario. Cabe recordar que esta iniciativa del gobierno nacional se destina a inversiones a una tasa anual fija de 9,5% en pesos. (*Tiempo Argentino* - Buenos Aires, 5-08)

### ✓ SALARIO MÍNIMO

“El salario mínimo en Argentina subirá de forma escalonada para llegar a los 1,840 pesos (458 dólares) a partir del 1 de enero del 2011, anunció la presidenta Cristina Fernández al rubricar el alza reivindicada por sindicatos, en momentos en que la inflación presiona los sueldos. El incremento fue alcanzado en un acuerdo por el Consejo del Salario -formado por sindicatos, patronales y el Gobierno- un órgano que solo negocia el establecimiento del salario mínimo en Argentina, aunque este condiciona el resto de la escala salarial. El primer tramo del alza hasta 1,740 pesos regirá a partir del 1 de agosto y el segundo aumento para alcanzar los 1,840 pesos entrará en vigor el 1 de enero del 2011, año en que Argentina celebra elecciones presidenciales. ‘Tenemos el piso salarial más importante de toda América Latina y, esto debe ser un orgullo para trabajadores y empresarios’, dijo la presidenta desde la sede del Ministerio del Trabajo, donde se reunió el Consejo.” (Gestión –Perú, 6-08)

## I N D I C E S

### ✓ CRECE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

“La actividad económica en Argentina alcanzó en mayo último un crecimiento del 12,4 por ciento respecto al mismo mes del año anterior, anunció hoy en esta capital el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). De acuerdo con la fuente, se trata del mayor avance interanual desde marzo de 2004, cuando se registró un aumento comparativo de 13,2 puntos porcentuales. El repunte de la actividad económica argentina se sustentó en un crecimiento de 40,5 por ciento del sector automotriz, lo que a su vez propició un incremento del 68,4 por ciento en la producción de acero crudo y de 14,6 en neumáticos. También en mayo pasado se intensificó el intercambio comercial, con crecimientos del 72 por ciento en las importaciones y del 25 por ciento en las exportaciones. Aún así, el superávit comercial fue de sólo mil 905 millones de dólares, inferior a los 2.542 millones del quinto mes de 2009. El INDEC hizo notar asimismo que el Estimador Mensual de la Actividad Económica (EMAE) de mayo último fue apenas un 1,7 por ciento mayor respecto al mes de abril de este mismo año.” (Prensa Latina, 17-07)

### ✓ BALANZA COMERCIAL

“El intercambio comercial cerró el primer semestre del año con un superávit de US\$ 7.491 millones, por debajo de la ganancia de US\$ 10.011 millones de enero-junio del año pasado, debido al mayor nivel de importaciones asociado

con la recuperación económica general. El Indec informó ayer los datos del intercambio que durante junio dejó un superávit de US\$ 1.291 millones por debajo de los US\$ 1.591 millones de igual mes del 2009, lo que representa un baja de 19%. Durante el mes pasado, las exportaciones crecieron 22% en términos interanuales para sumar US\$ 6.353 millones, contra importaciones por US\$ 5.062 millones, un 40% más que en junio del año pasado. En el semestre las importaciones acumulan un aumento del 43% para quedar en US\$ 24.803 millones, mientras que las ventas al exterior avanzaron 18% para quedar en US\$ 32.294 millones. (...) En el análisis global, durante los primeros seis meses del año la mayor suba en las exportaciones se produjo en productos primarios con un alza de 54%, seguidas por un avance de 33% de las manufacturas de origen industrial. En tanto, las manufacturas de origen agropecuario cayeron 5% y las de combustibles y energía un 3% respectivamente. En lo que respecta a las importaciones, el mayor avance se produjo en vehículos automotores de pasajeros, que se incrementaron 84% interanual, y en combustibles y lubricantes, que crecieron 80% hasta totalizar los US\$ 2.106 millones, informó el Indec." (Los Andes –Mendoza, 25-07)

#### ✓ DATOS PRESIDENCIALES

"La presidenta Cristina Fernández anunció ayer que la recaudación fiscal creció 38,4% en julio respecto del mismo mes del año pasado, por lo que llegaría a los 37.380 millones de pesos. Además, la mandataria subrayó que la economía argentina creció 8,6% durante los primeros seis meses de este año y reiteró que la desocupación bajó a 7,9%, al tiempo que señaló que esos logros se sustentan en 'un modelo económico virtuoso, que también es social, político y cultural.'" (El Argentino - Buenos Aires, 3-08)

## EMPRESAS

#### ✓ MARUBA

"La emblemática compañía naviera Maruba, la única de bandera argentina con presencia en los tráficos marítimos internacionales y que estuvo al borde de la quiebra hasta hace pocos meses, les abrió la puerta de su directorio a los sindicatos marítimos, fluviales y portuarios a cambio de 'fondos para la construcción de barcos graneleros y remolcadores', según confirmaron a La Nación fuentes de la empresa familiar, cuyo presidente es Samuel Rodríguez. La naviera cedió el 30% de sus acciones a la firma Mercantes SA, formada por el Sindicato Obreros Marítimos Unidos (SOMU, que agrupa al personal embarcado no jerarquizado); el Centro de Capitanes de Ultramar; el Centro de Patrones Fluviales, y la Federación Marítima, Portuaria y de la Industria Naval (Fempinra, integrada por 16 gremios)." (La Nación - Buenos Aires, 7-07)

#### ✓ AEROLÍNEAS ARGENTINAS

"Aerolíneas Argentinas dio a conocer un balance económico-financiero del plan de 19 vuelos programados ofrecidos al público en ocasión del Mundial de

Fútbol Sudáfrica 2010 y señaló que el mismo arrojó ‘resultados plenamente satisfactorios’, del orden de los 2 millones de dólares. Los 19 vuelos se realizaron entre el 8 de junio y el 13 de julio, con equipos Boeing 747 que presentaron una ocupación de 74% de los asientos vendidos, 9.330 sobre una oferta de 12.570. Desde el punto de vista de los resultados, Aerolíneas destacó que la venta alcanzó los US\$ 10,4 millones que frente a los costos variables de US\$ 6,7 millones, que tuvo la operación ‘surge una contribución marginal de 3,7 millones de dólares’, dijo la compañía en un comunicado. ‘Si se considera que los gastos fijos operativos alcanzaron los 1,7 millón de dólares, los resultados operativos ascendieron a dos millones de dólares’, añadió.” (*Los Andes* –Mendoza, 17-07)

---

## C A M P O

### ✓ CONTROLES FISCALES EN EL CAMPO

“La evasión impositiva en el campo empieza a salir a la luz. Y no porque en la Mesa de Enlace y sus aledaños hayan sucumbido a un raptó de autocrítica, o de súbito hayan comprendido el beneficio de la transparencia. Fueron las inspecciones y controles de la AFIP, como ocurre en estos casos, los que permitieron detectar algunas maniobras urdidas entre productores, intermediarios, aceiteras y exportadoras, entre otros involucrados. Sólo en el último año y medio, desde enero de 2009, el organismo recaudador descubrió la comercialización en negro de más de 7 millones de toneladas de granos, por un monto superior a los 5.650 millones de pesos. Las maniobras se concentraron mayoritariamente en la producción y venta de soja (casi 90%, 6,5 millones de toneladas), y en menor medida en maíz y trigo. Según los cálculos fiscales, la evasión sería de 615 millones de pesos (unos 570 millones en el caso de la soja). (...) Las principales maniobras detectadas, según explicó el titular del ente recaudador, Ricardo Echegaray, consisten en la producción y comercialización marginal utilizando a sujetos insolventes, conocidos como ‘prestanombres’, y sociedades ‘fantasma’ que, a través de facturas apócrifas, evaden IVA y Ganancias. ‘El ilícito –agregó el funcionario– se completa falseando o robando identidades y claves fiscales, y la simulación del circuito financiero o medios de pago de las operaciones’. El balance de la AFIP arroja denuncias penales a 202 agricultores, de los cuales 49 fueron procesados, cuatro condenados y 16 detenidos.” (*Acción*, edición 1054)

### ✓ CARBAP

“La Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP) eligió la nueva mesa ejecutiva y administrativa que regirá los rumbos de la entidad durante el período 2010-2012. El Consejo Directivo consagró como presidente a Alberto Frola, quien se desempeñó en el último período como vicepresidente 1º de dicha entidad. La entidad está formada por Sociedades Rurales que propenden e impulsan el desarrollo de la ganadería, agricultura, e industrias afines. Actualmente, agrupa 114 asociaciones de base ubicadas en el territorio de las provincias de Buenos Aires y La Pampa, que

nuclear a más de 34 mil productores de toda la Pampa Húmeda.” (Impulsobaires, 30-07)

### ✓ TRIGO

“Los precios del trigo acumularon durante este mes subas pocas veces vistas en tan corto período, tanto en el exterior como en el mercado local. El valor del cereal en la Bolsa de Chicago registró un aumento del 37,74%, al pasar de 176,46 a 243,06 dólares por tonelada, mientras que, en la plaza doméstica, la cotización del grano fino de la campaña 2010/2011, que aún se está sembrando, trepó un 28,79%, al crecer de US\$ 132 a 170. El fundamento principal de este rally alcista es la caída de la oferta global de trigo, en particular por las pérdidas que se están registrando en la cosecha de Rusia, que, junto con Ucrania y Kazajistán, padecen una intensa ola de calor que secó amplias zonas agrícolas de Europa del Este. (...) En el nivel local, donde la siembra de trigo avanzó al 87% de los 4,2 millones de hectáreas previstos, la suba de los precios le permite al productor ver la campaña con mejores ojos.” (*La Nación* - Buenos Aires, 31-07)

### ✓ LA SRA Y LA ARGENTINA DEL CENTENARIO

“Al grito de ¡Viva la Patria!, el presidente de la Sociedad Rural Argentina, Hugo Luis Biolcati, inauguró la 124° Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria Internacional junto con sus pares de la Comisión de Enlace, el presidente de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Mario Llambías, de Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro), Carlos Garetto, y de Federación Agraria Argentina (FAA), Eduardo Buzzi. Dado el marco histórico del Bicentenario, cuyo sello plasmó toda la Exposición, Biolcati (...) pidió ‘una República de verdad, donde el Poder Legislativo no delegue su poder y ejerza las atribuciones que la Constitución le ha asignado como un deber ineludible’. También reclamó ‘un federalismo real donde los gobernadores no tengan que ponerse de rodillas frente a la todopoderosa autoridad central’. (...) Biolcati destacó las profundas diferencias entre la situación que vive hoy el país, durante su Bicentenario, y el que gozaba en tiempos del Centenario. En 1910, ‘la Argentina ocupaba el 8° lugar entre los países y era el granero del mundo. Cien años después, estamos disputando el puesto 57’ dijo, y se lamentó: ‘Un país inmensamente rico, que está lleno de pobres’. Más adelante, realizó un paralelismo entre la lucha por la libertad de comercio llevada adelante por los hombres de mayo de 1810 y dijo que ‘200 años después seguimos luchando contra otros gravámenes, exigidos por otros mandatarios’. (...) Para terminar, Biolcati aprovechó el Bicentenario como aniversario del suelo patrio para llamar a todos los argentinos a ‘respetar la tierra y a los hombres que en ella trabajan. Porque los hombres pasan, los gobiernos son un mero episodio, pero la tierra, como la Patria, permanece’.” (*Infoecos* –Trenque Lauquen, 1-08. Ver <http://www.iade.org.ar>)

### ✓ CONTRA LA BAJA DE RETENCIONES

“En el marco de la discusión por la baja de las retenciones a la producción de cereales y oleaginosas, maíz y soja en especial, productores avícolas y porci-

nos explicaron a este medio por qué reducir o quitar el derecho a la exportación sería perjudicial para el mercado interno. En ese sentido, el presidente de la Asociación Argentina de Productores Porcinos (AAPP), Juan Carlos Uccelli, explicó a este medio que las retenciones 'afectan en el costo de producción del cerdo. Un 65 por ciento del costo de alimentación es de soja y maíz. Bajar las retenciones implica una suba de precios, se traslada al precio final'. (...) Por su parte, el presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), Roberto Domenech, advirtió que 'modificar las retenciones, o sacarlas de raíz, dispararía todos los precios. Aumentaría la carne, la leche, el pollo y el cerdo. Hay que ser muy prudente'. (...) Por otra parte, el presidente del Centro de Industriales Panaderos de Buenos Aires, José Álvarez, dijo que 'de caer las retenciones el Gobierno no podrá seguir instrumentando los subsidios que hoy otorga y que permiten el precio actual de la harina y del pan' en el mercado interno." (*El Argentino* - Buenos Aires, 3-08)

---

## I N T E G R A C I Ó N   R E G I O N A L

### ✓ SAN JUAN: XXXIX CUMBRE DEL MERCOSUR

"La Cancillería argentina, a través de un documento emitido, enumeró los 'principales resultados' obtenidos en el foro recientemente concluido. El siguiente es el texto reproducido en su integridad:

**-Doble Cobro del Arancel Externo Común:** (...) En una primera etapa, a ser implementada a partir del 1° de enero de 2012, quedará eliminado el doble cobro del AEC sobre todos los bienes importados desde extrazona que cumplan con la Política Arancelaria Común y que no sufran transformación y será establecido un procedimiento para las transferencias netas de recaudación a que dé lugar esta eliminación. Al mismo tiempo, queda definido un programa de trabajo con lineamientos y plazos para la eliminación del doble cobro del AEC por tramos arancelarios y definición del mecanismo de distribución de la renta aduanera, en el caso de los bienes importados desde extrazona y que se incorporan a procesos productivos dentro del MERCOSUR, comenzando a partir de 2014.

**-Código Aduanero del MERCOSUR:** El CAM constituye un instrumento fundamental para el perfeccionamiento de la Unión Aduanera, al establecer normas comunes para las operaciones comerciales de los Estados Partes del MERCOSUR.

**-Documento Único Aduanero del MERCOSUR:** Este documento armoniza los datos de las declaraciones aduaneras, necesario para el fluido intercambio de información de las operaciones de comercio exterior entre los Estados Partes, facilitando, entre otros, el cálculo para la distribución de la renta aduanera.

**-Manual de procedimiento de Control del Valor en Aduana del MERCOSUR:** Esta norma armoniza los procedimientos a través de los cuales los E.P. realizarán los controles de valor aduanero de sus importaciones y sus evaluaciones de riesgo. Asimismo, ofrece una guía para el intercambio de información para efectivizar los controles. (...)

**-Integración Productiva:** Se avanzó en diversas iniciativas de integración productiva, lo que permitirá fomentar la asociatividad de las empresas de la región, especialmente las micro, pequeñas y medianas, con el objetivo de mejorar su competitividad para fomentar las exportaciones de nuestras PYMES y favorecer el empleo regional. En este semestre se ha puesto en funcionamiento el portal empresarial, diseñado específicamente para que los interesados puedan acceder a información de carácter jurídico y económico de los Estados Partes con el objetivo de lograr una más amplia asociatividad en la región. Contendrá tres bases de datos, a saber:

-Clusters del MERCOSUR

-Normas legales vinculadas a la actividad de las PYMES en el MERCOSUR.

-Organismos y Asociaciones que apoyan las actividades de las PYMES del MERCOSUR.

**-FOCEM:** (...) Se aprueban en esta oportunidad nueve proyectos por un total de US\$ 793.969.671 de los cuales el FOCEM financiará US\$ 587.610.060. (...) Por primera vez se aprueban proyectos de los cuatro países que incluyen importantes obras de infraestructura en materia de interconexión energética y vial que vinculan a los Estados Partes del MERCOSUR así como proyectos que hacen al desarrollo de la competitividad y de la cohesión social.

**-MERCOSUR - Egipto:** Luego de seis Rondas de Negociación, tres de ellas en este semestre, se concluyó y suscribió el acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y Egipto, el primero de nuestro bloque con un país árabe. Este acuerdo, abrirá oportunidades a los empresarios de nuestros países para explotar la complementariedad existente entre las economías del MERCOSUR y Egipto. De esta manera, el MERCOSUR da un paso más para el estrechamiento de los vínculos comerciales con otras economías en desarrollo, las de más elevado crecimiento en el mundo.

**-MERCOSUR -Unión Europea:** el relanzamiento de las negociaciones con la Unión Europea con el objeto de alcanzar un Acuerdo de Asociación Interregional fue el principal objetivo en materia de relacionamiento externo. Dos reuniones informales en los primeros cuatro meses del año permitieron establecer las condiciones para el relanzamiento de las negociaciones y su anuncio formal en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno MERCOSUR-UE, durante el mes de mayo en Madrid.

-Por otra parte, se realizó la Segunda Ronda de Negociación del Acuerdo de Libre Comercio entre MERCOSUR y Jordania, y la Segunda Reunión del Comité de Administración Conjunta del Acuerdo Comercial Preferencial MERCOSUR-India, oportunidad esta última en la cual ambas Partes consiguieron avanzar en la mayor profundización del Acuerdo.

-Se decidió lanzar negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con Palestina.

-Asimismo, se mantuvieron dos reuniones con Colombia en el marco de la negociación de un acuerdo sobre comercio de servicios, que permitieron avanzar en los principales aspectos del marco legal que regirá los intercambios de servicios entre Colombia y el MERCOSUR.

**-Cooperación Internacional:** se avanzó en la suscripción de Acuerdos con la República Federal de Alemania, con la Corporación Andina de Fomento (CAF), con la Organización Panamericana de la Salud (OPS/OMS) y con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), destinados a apoyar los trabajos de los órganos del MERCOSUR. Estos acuerdos podrán contribuir a que el MERCOSUR fortalezca su proceso de integración, afiance su desarrollo y promueva la participación de la sociedad civil. Además se continuó con la cooperación con la UE a través de los múltiples proyectos en áreas de interés común

**-Acuerdo Sobre el Acuífero Guaraní:** se suscribió un Acuerdo entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay creando un régimen permanente de gestión coordinada para la conservación y aprovechamiento sustentable de los recursos hídricos transfronterizos del Sistema Acuífero Guaraní. Este instrumento de coordinación regional establece los principios y criterios que garantizarán los derechos de los países integrantes del MERCOSUR sobre este importante recurso hídrico compartido promoviendo su protección ambiental y desarrollo sostenible.

**-Suscripción del Protocolo de Integración Educativa y Reconocimiento de Certificados, Títulos y Estudios de Nivel Primario / Fundamental / Básico y Medio / Secundario entre los Estados Partes del MERCOSUR y Estados Asociados:** el cual tiene por finalidad generar herramientas y armonizar los mecanismos de intercambio de información relativa a los Sistemas Educativos con vistas a asegurar la movilidad estudiantil.

**-Declaración Especial de los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR y Estados Asociados sobre la exploración de recursos naturales no renovables en la plataforma continental argentina”** (Télam, 3-08)

## ✓ CEPAL

“Por primera vez en cinco siglos, diez países de América latina redujeron no sólo la pobreza entre 10 a 15 puntos, sino la desigualdad, afirmó la secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), Alicia Bárcena. Durante su intervención en la XXXIX Cumbre de Presidentes del Mercado Común del Sur (Mercosur), realizada este martes en San Juan, Argentina, destacó que la región vive en la actualida una recuperación muy importante, que le permite a la Cepal estimar un crecimiento de 5,2% para este año, con Brasil (con 7,6%), Uruguay, Paraguay y Argentina (los tres con 7%) liderando este ascenso. (...) Apuntó que políticas de empleo como las lideradas por Argentina han sido particularmente efectivas y demuestran que es posible crecer sin desigualdad.” (Agencia Venezolana de Noticias, 3-08)

## ✓ ACUERDOS BILATERALES ARGENTINA-BRASIL

“Argentina y Brasil firmaron este martes tres acuerdos de cooperación bilateral relacionados con la cooperación nuclear, la coordinación macroeconómica y una ratificación, por parte de Brasilia, del apoyo a Buenos Aires en relación con su reclamo por la soberanía sobre Las Malvinas. Estos pactos se firmaron luego

de finalizada la XXXIX cumbre del Mercado Común del Sur (Mercosur) realizada en la ciudad argentina de San Juan.” (TeleSur, 3-08)

### ✓ **ENCUENTRO PIÑERA-MORALES**

---

“El presidente de Chile, Sebastián Piñera, confirmó el martes la disposición de abrir el puerto de Iquique como zona de libre tránsito para las exportaciones bolivianas, en una reunión con su colega Evo Morales, en el marco de la Cumbre del Mercosur, que se realizó en la ciudad argentina de San Juan. Tras la reunión bilateral, Piñera manifestó que Chile está a favor de ‘poner a disposición del comercio boliviano el puerto de Iquique como zona de libre tránsito’, para facilitar las exportaciones del país andino amazónico, que perdió su salida al mar tras la Guerra del Pacífico en 1879.” (Agencia Boliviana de Información, 3-08)

### ✓ **CUMBRE AMÉRICA DEL SUR-ÁFRICA**

---

“Los presidentes de Venezuela, Hugo Chávez, y de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, y el secretario general de la Unasur, el ex gobernante argentino Néstor Kirchner, abogaron hoy en Caracas por una mayor integración latinoamericana con África. Los tres efectuaron sendos llamamientos en ese sentido al participar en la inauguración de una reunión de la Mesa Presidencial Estratégica y Secretaría General de la Cumbre de Países de América del Sur y África (ASA), que se extenderá durante el fin de semana. ‘De esta reunión debe surgir un plan estratégico de unión y desarrollo’ de ambas regiones, cuyos países recién han comenzado a conocerse y a identificar áreas de apoyo mutuo, dijo Chávez. Lula destacó a su vez que ‘el potencial’ de la colaboración y del desarrollo entre Latinoamérica y África ‘es infinitamente superior a la capacidad de imaginación que podemos tener de ese potencial’.” (EFE, 6-08)

---

## J U S T I C I A

### ✓ **PERPETUA PARA MENÉNDEZ**

---

“El ex jefe del tercer cuerpo de Ejército, el general Luciano Benjamín Menéndez, recibió ayer una cuarta condena a prisión perpetua, cuando el Tribunal Oral Federal de Tucumán lo halló culpable de delitos de lesa humanidad relacionados con 21 desapariciones ocurridas en la Jefatura de Policía de la provincia en 1976 y 1977. De esta forma, se convirtió en el represor con más condenas a perpetua. ‘Cachorro’ Menéndez fue uno de los represores más duros de la dictadura. Su comandancia abarcaba Córdoba, Tucumán y otras provincias. La misma pena se le aplicó al comisario Roberto Heriberto ‘El Tuerto’ Alborno. Otro de los imputados por estos hechos, el policía Luis De Cándido, recibió una pena de 18 años de prisión. Y un hermano de éste, también policía, Carlos De Cándido, 3 años en suspenso por usurpar la propiedad de un desaparecido.” (Clarín - Buenos Aires, 9-07)

---

**✓ MACRI PROCESADO**

“La Sala I de la Cámara Nacional en lo Criminal y Correccional Federal rechazó la apelación del jefe de Gobierno y confirmó el procesamiento dictado en primera instancia en el marco de la causa que investiga supuestas escuchas telefónicas ilegales. El fallo avaló en forma unánime, es decir por 3 votos contra ninguno, lo dispuesto el 14 de mayo pasado por Norberto Oyarbide, cuando lo procesó y embargo por 250.000 pesos. Según lo resuelto en esa oportunidad por el juez federal, Macri ‘intentó montar una estructura ilegal, dentro del régimen gubernamental del que era jefe’. En el fallo de 641 carillas, Oyarbide consideró que el ex jefe de la Policía Metropolitana Jorge Palacios y el espía, ex empleado del Gobierno porteño, Ciro James, también formaban parte de esa organización ilegal.” (*Infobae* - Buenos Aires, 15-07)

**✓ DEBERÁN QUITAR NOMBRES DE FUNCIONARIOS GOLPISTAS**

“La jueza porteña Elena Liberatori dictó un fallo ordenando a la Legislatura de la Ciudad que, ‘antes de la finalización del próximo período legislativo’, disponga de las medidas necesarias para ‘modificar toda la nomenclatura urbana’ y eliminar los nombres de autoridades nacionales, provinciales o municipales que hayan ejercido su función por actos de fuerza contra el orden constitucional y el sistema democrático.” (Noticias Urbanas, 6-08)

---

**I N T E R N A C I O N A L E S****✓ CONFLICTO DIPLOMÁTICO VENEZUELA-COLOMBIA**

“El presidente de Venezuela, Hugo Chávez, anunció el rompimiento total de las relaciones entre su país y Colombia, a raíz de las denuncias que presentó Bogotá ante el Consejo Permanente de la OEA, sobre la supuesta existencia de campamentos de las FARC y el ELN en territorio venezolano. ‘No nos queda, por dignidad, más que romper totalmente las relaciones diplomáticas con la hermana República de Colombia’, señaló Chávez, en medio de una rueda de prensa que ofrecía para darle la bienvenida al seleccionador técnico de Argentina, Diego Armando Maradona.” (BBC Mundo, 23-07)

“Colombia y Venezuela avanzaron hoy en la superación de la crisis bilateral al restablecer sus relaciones diplomáticas. Así se anunció en una declaración conjunta al término de una reunión entre los presidentes Juan Manuel Santos y Hugo Chávez en Santa Marta, capital del departamento Magdalena, Caribe colombiano. En sus primeras declaraciones tras el encuentro, Santos sostuvo que el diálogo con su par venezolano tuvo como principal eje la sinceridad y calificó las conversaciones de muy positivas. Según recoge el citado documento, leído ante la prensa, el acuerdo para avanzar en la recomposición de los vínculos totales tiene como base la transparencia y el principio de no injerencia en asuntos de los otros Estados. Igualmente se acordó la creación de cinco comisiones para evaluar la problemática entre ambos países, una de las cuales tiene que ver con los compromisos contraídos por Venezuela con los exportadores colombianos antes de la ruptura total de las relaciones el pasado 22 de julio. En tanto las

otras comisiones están relacionadas con un acuerdo de complementación económica, un plan de trabajo para inversión social en la frontera, desarrollo conjunto en obras de infraestructura y una encargada de la seguridad en zona limítrofe común. La reunión de este martes fue posible luego que los cancilleres de Colombia, María Ángela Holguín, y de Venezuela, Nicolás Maduro, allanaran el camino en un encuentro sostenido el domingo en Bogotá. Asimismo, la cita comenzó con retraso, cuya sede fue la quinta San Pedro Alejandrino, última morada del Libertador Simón Bolívar, en la que también estuvo presente el secretario general de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), Néstor Kirchner.” (Prensa Latina, 10-08)

#### ✓ **EUA: DESAPARECEN FONDOS PARA LA RECONSTRUCCIÓN DE IRAK**

“El 95 por ciento de los fondos destinados a la reconstrucción de Irak luego de la invasión de EUA hace siete años, desapareció sin dejar rastro y al respecto, el Departamento de Estado norteamericano no ha ofrecido explicaciones de cuál fue el destino de miles de millones de dólares lo que aumenta el descrédito por parte de los ciudadanos hacia la política exterior de Obama. Una auditoría efectuada al Departamento de Defensa de Estados Unidos (EUA) descubrió este martes que desapareció un monto de 8 mil 700 millones de dólares procedentes del petróleo para la reconstrucción de Irak cuyo gasto no ha podido ser justificado por el Gobierno americano. La cantidad corresponde al 95 por ciento de un total de 9.100 millones de dólares y que según el informe del Investigador Especial de EUA, irían destinados a recuperar infraestructuras y servicios en un país que fue invadido en 2003 por el entonces presidente George W. Bush y que forzó la salida del poder de Saddam Hussein. Además de la desaparición injustificada del dinero, la auditoría dio cuenta del evidente descontrol que mantiene el Departamento de Defensa para explicar el destino de miles de millones de dólares entre 2004 y 2007.” (TeleSUR, 28-07)

#### ✓ **ESPAÑA: ORDEN DE CAPTURA DE MILITARES ESTADOUNIDENSES**

“El juez de la Audiencia Nacional Santiago Pedraz ha lanzado una orden de busca y captura contra los tres militares estadounidenses imputados en el caso Couso. Se trata de los tres militares que participaron en el tiroteo contra el Hotel Palestina en abril de 2003 causando la muerte del cámara de Telecinco, José Couso. Estos son, según el Auto, la persona que dio la orden directa de disparar, el Teniente Coronel Philip de Camp; el Capitán Philip Wolford, al mando de la Unidad de Blindados de la Compañía; y el Sargento Thomas Gibson, que fue quien efectuó los disparos. (...) Pedraz ha decidido estimar el recurso de las familias al entender que los hechos podrían ser constitutivos de crímenes de guerra. Asimismo, ha solicitado autorización al Consejo General del Poder Judicial para desplazarse a Irak entre octubre y noviembre y realizar un análisis ocular de la zona del asesinato.” (Público –España, 29-07)

**✓ LOGRAN SELLAR EL POZO EN EL GOLFO**

“El gigante petrolero British Petroleum (BP) informó este miércoles que logró ‘un hito significativo’ en las tareas para sellar definitivamente el pozo dañado en el Golfo de México, luego de que el gobierno de Estados Unidos dijo que si bien casi tres cuartas partes del crudo derramado se dispersaron, evaporaron o fueron capturadas, el impacto por los más de cien días de marea negra podría durar ‘décadas’. El presidente de Estados Unidos, el demócrata Barack Obama, cuyos índices de aprobación bajaron por la percepción general de que su gobierno tuvo una lenta respuesta al derrame, dijo que ‘la lucha para detener el devastador vertido de petróleo en el Golfo de México finalmente está llegando a su fin’. En todo caso, la titular de la Administración Nacional de Asuntos Oceánicos y Atmosféricos, Jane Lubchec, dijo: ‘seguimos preocupados por el impacto a largo plazo’.” (*La Jornada* –México, 5-08)

**✓ Y EN ESO LLEGÓ FIDEL ...**

“El ex presidente Fidel Castro participó, este sábado, por primera vez en cuatro años, de una sesión extraordinaria del Parlamento cubano que él convocó para debatir los riesgos de un nuevo conflicto en el Medio Oriente. El día 26 de julio pasado, el padre de la Revolución cubana declaró que solicitaría la reunión para advertir sobre la inminencia de una guerra nuclear involucrando a los Estados Unidos, Irán e Israel. El Parlamento cubano realiza dos sesiones extraordinarias por año, siendo consagrada, de esta vez, ‘al análisis de diversos aspectos de la situación internacional’, según un breve comunicado divulgado en el órgano oficial del PCC cubano. Se trata de la primera participación de Fidel Castro, que festejará 84 años el día 13 de agosto, en una sesión parlamentaria desde la grave enfermedad que lo acometió a finales de julio de 2006, obligándolo a ceder el poder a su hermano Raúl. Desde que Fidel Castro se apartó del poder, su silla permaneció vacía en las sesiones parlamentarias.” (*Angola Press* -Angola, 9-08)

# Galera de corrección

DANIEL AZPIAZU Y MARTÍN SCHORR

**Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007**

Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2010

En este trabajo, exhaustivo y polémico, los autores reconstruyen el perfil y desempeño del sector industrial argentino, la configuración y relación entre sus principales actores y las políticas implementadas por los diferentes gobiernos que se sucedieron entre 1976 y 2007 que tuvieron una marcada incidencia sobre el derrotero de la industria local. Precisamente, este recorte temporal les permite establecer las principales líneas de continuidad y ruptura en variables sectoriales claves como la participación del PIB industrial en el conjunto del producto nacional, la incidencia de las principales ramas en el producto sectorial, la inserción exportadora de la industria, la evolución de los precios industriales *vis a vis* los de otros sectores y el tipo de cambio, el componente de importaciones por cada rama de la industria, el grado de concentración y extranjerización del sector, y la evolución de la productividad, los salarios y el empleo industrial, entre otras.

Ya desde la Presentación, Azpiazu y Schorr plantean la pregunta que orientará la exposición posterior: ¿existe un nuevo modelo de acumulación a partir de 2002 o asistimos a una fase de recuperación transitoria del sector industrial producto de la nueva organización macroeconómica? Y a continuación responden: “(...) el ‘neodesarrollismo’ (...) no ha logrado revertir muchos de los legados de largos años de desatención o despreocupación sobre el desenvolvimiento del sector fabril, y no denota la presencia de un proyecto de industrialización inclusivo y sustentable que contenga un instrumental de políticas económicas suficiente y consistente con la consecución de dicho objetivo estratégico” (p.17).

Más allá de acordar o no con la respuesta, cabe resaltar la relevancia académica y política de la pregunta propuesta y en ese sentido el trabajo de investigación de estos autores constituye una herramienta ineludible a la hora de entender a) el proceso de reestructuración regresiva y heterogénea del sector industrial desde la interrupción de la estrategia sustitutiva en 1976, b) la profundización de esos rasgos durante los gobiernos democráticos que se sucedieron entre 1983 y 2001, y c) la insuficiencia de las políticas económicas implementadas tras

la devaluación de 2002 para revertir los rasgos estructurales más importantes del sector.

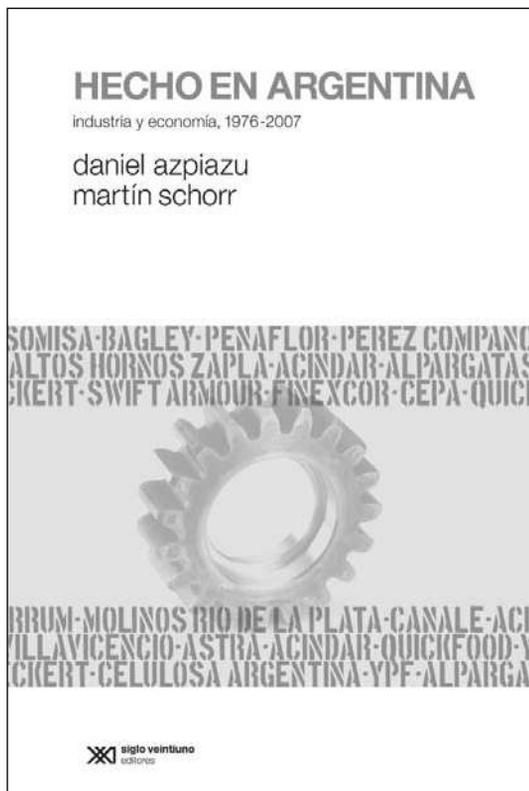
En el primer capítulo, se desentrañan en profundidad los cambios que originaron las políticas de la dictadura sobre el modelo sustitutivo de importaciones, modelo que, con sus bemoles, había permitido un considerable grado de industrialización de la economía nacional. Allí se detallan las intervenciones estatales que agredieron profundamente a este modelo y generaron una creciente oligopolización del sector, el deterioro del empleo y los salarios industriales, la preeminencia de los grandes grupos económicos en la industria local y la reprimarización del perfil productivo y exportador. No es sólo un minucioso análisis de las principales variables económicas el que realizan, sino que los autores incorporan dimensiones sociopolíticas fundamentales para comprender el cariz disciplinador del proyecto dictatorial y el principal cambio realizado en estos años: el desplazamiento del sector industrial como eje del modelo de acumulación a favor del sector financiero.

En el segundo capítulo, se analiza cómo las políticas económicas llevadas adelante por el gobierno de Raúl Alfonsín mantuvieron los rasgos más nocivos del modelo engendrado en la dictadura: regresividad distributiva, contracción del empleo industrial, caída de la inversión, centralización del capital y preeminencia de las exportaciones de manufacturas de escaso valor agregado. En este sentido, el análisis enciende la primera señal de alerta para el lector, poniendo en evidencia que el cambio de régimen político no es suficiente para alterar, más bien por lo contrario, permite amplificar los peores rasgos del

modelo económico anterior. Es más, fue tal la caída de las importaciones por efecto de la crisis industrial durante los años ochenta que hubo un importante excedente comercial de las exportaciones de origen industrial como consecuencia del deterioro de la demanda interna constituye un signo característico de esta etapa que la diferencia de las restantes.

En tercer lugar, se aborda el análisis del período que se abre con la convertibilidad de 1991 y se extiende hasta su estrepitosa caída a principios de 2002. Esta nueva etapa es concebida por los autores como una fase superior de la política desindustrializadora de la dictadura, en tanto agudizó todos los rasgos más regresivos de aquel proyecto y generó otros igual de perniciosos para la evolución del sector: la distorsión profunda de los precios relativos a favor de los servicios, el deterioro de los salarios industriales y la precarización de la mano de obra como principal mecanismo de incremento de la productividad, el atraso cambiario combinado con la apertura comercial con sus funestas consecuencias sobre el entramado de PyMes, el marcado proceso de concentración y extranjerización de las principales ramas de la industria, entre los más destacados.

Finalmente, en el cuarto capítulo los autores abordan de lleno “la pregunta del millón”: a partir de la posconvertibilidad, ¿se configura un nuevo modelo de acumulación o se asiste a una etapa de recuperación sectorial motorizada por los cambios macroeconómicos y externos? Las evidencias presentadas a lo largo de este apartado parecen indicar que predominan los legados del “modelo financiero y de ajuste estructural” analiza-



do en los capítulos previos. Por un lado, porque aún persiste una estructura industrial desarticulada, orientada casi en exclusividad a la producción de bienes de escaso valor agregado, con profundas heterogeneidades intra e inter ramas. Por otro, porque se mantiene un patrón distributivo favorable a las fracciones más concentradas y transnacionalizadas del capital industrial. Obviamente los autores no desconocen algunas importantes rupturas, como el desplazamiento del eje de acumulación del capital desde el sector financiero y los servicios públicos privatizados hacia el sector manu-

facturero y la creación de nuevos puestos de trabajo que permiten comprender el favorable desempeño de los principales indicadores sectoriales durante los últimos años. Sin embargo, entienden que tanto las continuidades como las rupturas son el resultado de las políticas macroeconómicas y no de acciones específicas para el sector concebidas de un modo coherente e integral para desmantelar la “pesada herencia” de desindustrialización característica de las décadas previas. Indudablemente es una afirmación polémica que requiere la realización de nuevas investigaciones que analicen en detalle las políticas públicas de nivel meso y micro destinadas al sector puestas en marcha en la posconvertibilidad.

En resumen, el análisis de largo plazo que proponen Azpiazu y Schorr en esta valiosa obra alerta sobre la persistencia de ciertos rasgos engendrados durante el feroz proceso de reestructuración heterogénea y regresiva de la industria local durante la dictadura, que no se solucionan sólo con “una macro favorable” y que nos invita al debate sobre los modos de construcción de un sendero de desarrollo industrial perdurable.

**Ana Castellani**



Instituto  
Argentino para  
el Desarrollo  
Económico

**actividades  
2010**

8 DE SEPTIEMBRE 18:00 A 20:30 HS

*Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"*

### **El desarrollo agrario argentino**

Panelistas: *Daniel Crispiani - Nicolás Arceo - Javier Rodríguez*

Moderadora: *Marcela Román*

**Facultad de Filosofía y Letras. UBA, Sala "Paco Urondo"**

25 de Mayo esquina Presidente Perón, Ciudad de Buenos Aires

9 AL 11 DE SETIEMBRE

### **IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos**

**Organizan:** Madres de Plaza de Mayo, a través de su Universidad Popular y CEMOP (Centro de Estudios Económicos y Monitoreo de las Políticas Públicas).

Adhiere y convoca: IADE / Realidad Económica

**Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo**

Hipólito Yrigoyen 1584, Ciudad de Buenos Aires

13 DE OCTUBRE 18:00 A 20:30 HS

*Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"*

### **¿Dos Argentinas agropecuarias?**

Panelistas: *Susana Aparicio - Martín Piñeiro - Carlos Reboratti*

Moderadora: *Susana Soverna*

**Facultad de Filosofía y Letras. UBA, Sala "Paco Urondo"**

25 de Mayo esquina Presidente Perón, Ciudad de Buenos Aires

10 DE NOVIEMBRE 18:00 A 20:30 HS

*Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"*

### **Las organizaciones agrarias en la Argentina**

Panelistas: *María Isabel Tort - José Luis Livolti -*

*Helena Alapín - Carlos Makler*

Moderador: *Daniel Slutzky*

**Facultad de Filosofía y Letras. UBA, Sala "Paco Urondo"**

25 de Mayo esquina Presidente Perón, Ciudad de Buenos Aires

**Realizadas**

11 DE AGOSTO, 19.00 HS

**Presentación de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios  
"Ing. Horacio Giberti"**

14 DE JULIO, 18.30 HS

*Grupo de Estudios del IADE***Las consecuencias de distintos patrones de crecimiento  
sobre el mercado de trabajo***Luis Campos - Mariana L. González- Marcela Sacavini*

2 DE JUNIO 2010 19 HS

*Seminario "Teorías sobre el Ciclo Económico"***Presentación del número 250 de Realidad Económica (IADE),  
en el año de su 40° aniversario****Coordinador:** *Héctor Bazque* **Disertantes:** *Martín Kalos - Ariel Slipak*

3 DE MAYO 18 HS.

*Grupo de Estudios del IADE***Asignación Universal por Hijo para Protección Social***Sergio Carpenter*

19 DE MAYO 19 HS.

*Grupo de Estudios del IADE***Ley de Servicios Financieros para el Desarrollo***Alfredo T. García*

24 DE ABRIL 2010 9.30 HS

**Seminario político-empresarial  
Informe de coyuntura***Juan Carlos Amigo***Análisis político nacional e internacional***Atilio Borón*

26 DE MARZO 2010 19 HS

*Presentación del artículo publicado en Realidad Económica 249***Mauricio Macri y la Pedagogía de la Injusticia***Tito Nenna, Stella Maldonado, Pablo Imen*

16 DE FEBRERO 2010 19 HS

*Charla debate***Haití y centroamérica: historias de sangre y dolor***Horacio Ballester*

13 DE ENERO 2010 18.30 HS

*Charla debate***Ecología política de la minería en América latina.  
Securitización de los recursos naturales y los nuevos  
enclaves mineros: el caso de América latina***Gian Carlo Delgado Ramos***INFORMES**

(54 11) 4381-9337/7380/4076 fax 4381-2158

o por e-mail: [iade@iade.org.ar](mailto:iade@iade.org.ar) o en <http://www.iade.org.ar> (inscripción online)