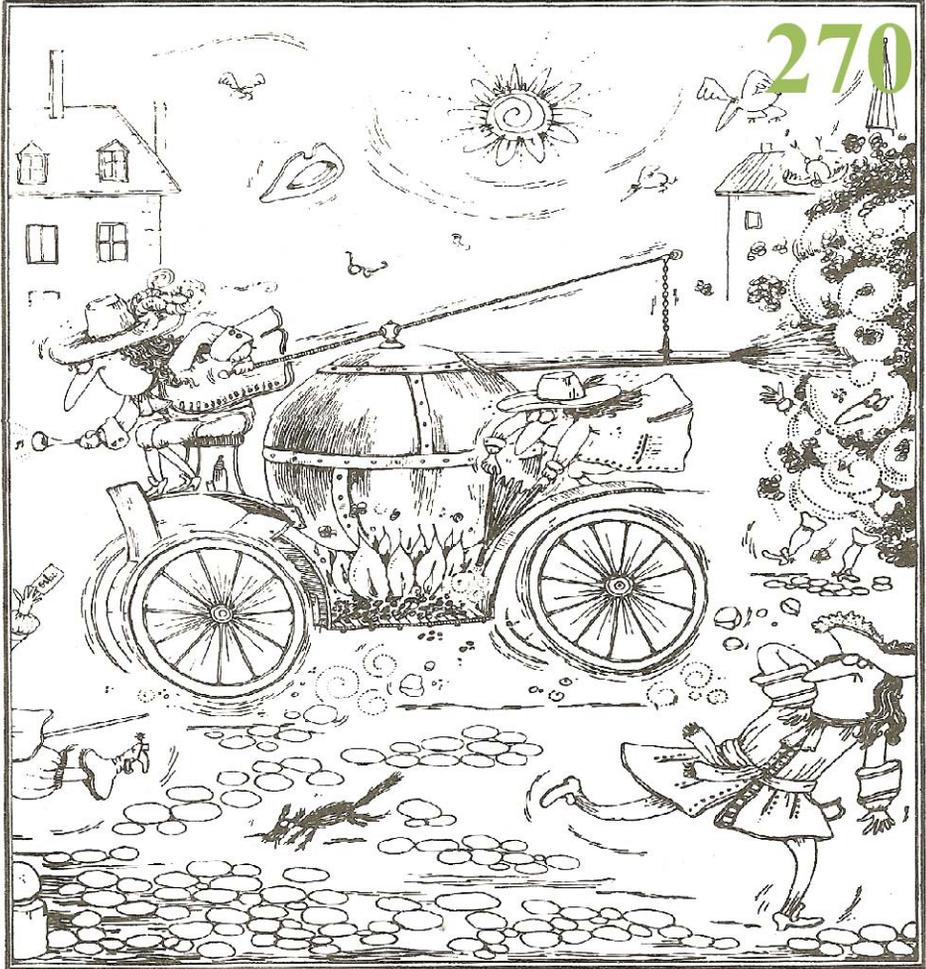


16 de agosto al 30 de septiembre de 2012

REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

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



El carro a vapor ideado por Isaac Newton por Oski

Nuevo capitalismo

CONOCIMIENTO Y VALORIZACIÓN

270

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretario:

José María Cardo

Prosecretaria:

Marisa Duarte

Tesorero:

Eduardo Kanevsky

Protesorera:

Flora Losada

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Mariano Borzel
Roberto Gómez
Enrique Jardel
Daniel Rascovski
Alberto Rosenthal
Horacio Rovelli
Ariel Slipak

Vocales Suplentes:

Roberto Adaro
Ramiro L. Bertoni
Nicolás Dvoskin
Pedro Etchichury
Teresa Herrera
Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar,
realidadeconomica@iade.org.ar - <http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 270

16 de agosto al
30 de septiembre de 2012

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 \$320

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$25
Suscripción anual (vía aérea) US\$180

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

SUMARIO

Rupturas

Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo

Sebastián Szitulwark - Pablo Míguez

11

En el debate sobre la dinámica de largo plazo del capitalismo mundial, este trabajo se posiciona del lado de la tesis de ruptura que postula el pasaje del capitalismo industrial hacia un nuevo sistema histórico de acumulación. Surge de esta manera una lógica informacional o cognitiva que no sustituye a la lógica industrial sino que se superpone a ella y la condiciona, ya que no se trata de una etapa que hace tabla rasa con la anterior. En este trabajo se analiza el papel del conocimiento en el proceso de valorización de capital en tanto elemento fundamental para comprender la ruptura histórica en el proceso de acumulación sobre cuya base se funda un nuevo capitalismo. Se propone una lectura histórica siguiendo dos ejes complementarios: por un lado, la relación trabajo-medios de producción y, por otro, el problema de la apropiación de la renta innovativa.

Knowledge and valorization in the new capitalism

Sebastián Sztulwark - Pablo Míguez

In the debate over the long-term dynamics of global capitalism, this work takes a stance on the breaking-off thesis that proposes the passage of industrial capitalism towards a new historical system of accumulation. Thus, an informational or cognitive logic arises, a logic that doesn't replace but superimposes the industrial logic and its conditions, as it is not a stage that erases the previous one. This paper examines the role of knowledge in the process of valorization as a fundamental resource to understand the historical breakthrough in the accumulation process, over which a new capitalism is founded. We propose a historical reading along two complementary axis: first, the relationship between work and means of production and, second, the appropriation problem of the innovation rent.



Inserción económica de la Argentina luego de diez años de crecimiento. ¿Qué hay de nuevo?

Pablo Nemiña - Diana Tussie

La economía global atravesó durante el último decenio por un período de intenso crecimiento, liderado especialmente por los países en desarrollo y en transición. Luego de la profunda caída mostrada durante la crisis de la convertibilidad, la Argentina aparece como una de las economías más dinámicas. El presente trabajo posee tres objetivos. Primero, comprobar la evolución económica global y regional de la última década, enfatizando los acontecimientos en el plano comercial, de inversiones y financiero. Segundo, contrastar las implicancias de los desarrollos globales y regionales sobre el desempeño de la economía argentina durante el período, identificando similitudes y diferencias con el desempeño de las principales economías vecinas. Tercero y último, analizar las oportunidades y desafíos que plantea el nuevo escenario internacional y regional para la inserción económica de nuestro país. En este último punto, se destacan los condicionantes de la creciente influencia china en América del Sur para la consolidación de un proceso de desarrollo.

Economic insertion in Argentina after ten years of growth. What's new?

Pablo Nemiña - Diana Tussie

Over the last decade, the global economy went through a period of strong growth, led especially by developing countries and transition economies. After the sharp drop shown during the currency crisis, Argentina appears as one of the most dynamic economies. This paper has three objectives. First, to verify the global and regional economic developments of the last decade, emphasizing developments in the commercial, financial and investment level. Second, to compare the implications of global and regional developments in Argentina's economic performance during the period, identifying similarities and differences with the performance of the major neighboring economies. Third and last, to discuss the opportunities and challenges proposed by the new international and regional scenario for the economic integration of our country. In this last point, the constraints of China's rising influence in South America for the consolidation of a development process are highlighted.

Los suplementos "del campo". Instrumentos estratégicos en la disputa de la renta agraria

Alejandro Balazote

58

El objetivo de este trabajo consiste en analizar desde la óptica de la Antropología Social los lineamientos discursivos de los medios hegemónicos en relación con la cuestión rural. Nos proponemos trabajar básicamente con el suplemento "Rural" del diario *Clarín* y el suplemento "Campo" del diario *La Nación*. Analizamos los distintos actores sociales representados, las narrativas desarrolladas y las fuentes de financiación y sustento de dichos suplementos. Es nuestra intención enmarcar la construcción simbólica desarrollada y el sesgo interpretativo de dichas publicaciones en las tensiones originadas por la disputa ocasionada por la apropiación de ganancias extraordinarias y la distribución de la renta agraria. Rescatamos la sobre-representación de ciertos agentes financieros y productivos en contraposición con la invisibilización de otros actores sociales del ámbito rural. Examinamos la disputa de sentidos que se proponen desde las líneas editoriales de dichos suplementos al presentar intereses sectoriales como beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

Agrarian reviews. Strategic instruments in the dispute over agrarian income in Argentina

Alejandro Balazote

The main objective of this work is to analyse, from an anthropological scope, the discursive outlines of hegemonic media related to the rural question in Argentina. Our proposal is to work basically with "Rural" and "Campo", agrarian reviews of "Clarín" and "La Nación" newspapers from Buenos Aires city. We analyse the different social actors represented in the news, the narratives developed, and the financial support of such reviews. Our intention is to frame symbolic constructions and interpretations of such publications, in the struggle based on the appropriation of extraordinary profits and the distribution of the agrarian income. We underline the overwhelming weight given to several productive and financial agents in contrast with the misrepresentation of other social actors from the rural sector. We also examine the sense based dispute proposed by the editorial staffs of such reviews, in the representation of particular interests as a benefit for the whole society.

La cadena del cuero en la Argentina. Tensiones estructurales, problemas de coyuntura y dilemas de política en la posconvertibilidad

Esteban Ferreira - Martín Schorr

75

El comportamiento de la cadena de valor del cuero en la Argentina ha sido determinado por la rigidez estructural de su oferta y la legislación sectorial. Ambos aspectos tendieron a fortalecer el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* destinadas a la exportación, resultando en un segmento de manufacturas poco relevante. El sistema de incentivos sumado a la protección actual del mercado interno tiende a la sustitución en los bienes finales del cuero por otras materias primas que no gozan de ventajas comparativas y a la especialización en bienes de menor valor agregado en curtiembres. Sin embargo, es posible poner en marcha una serie de medidas de política que reviertan esta tendencia en pos del valor agregado y el empleo con orientación al mercado externo.

The leather chain in Argentina

Esteban Ferreira - Martín Schorr

The behavior of the leather value chain in Argentina has been determined by the structural rigidity of its supply and the sectorial legislation. Both aspects have tended to strengthen the intensive intermediate link in capital and producer of commodities mostly for export, resulting in a small manufacturing segment with little relevance. The incentive system and the current protection of the domestic market tend to replace leather substitution with other raw materials in the final goods without comparative advantages and the specialization in lesser value added goods in tanneries. However, it is possible to start some policies to reverse this trend towards value added and employment orientated to the foreign market.

Impactos de la expansión de la frontera agraria
en la región del Chaco Salteño (Noroeste
argentino)

105

Sergio Pablo Colina - Miriam Adriana Barbera -

Alfredo Luis Pais - Javier Yudi

El proceso de avance de la frontera agropecuaria en el Chaco Salteño, se enmarca en la dinámica de un sistema agroalimentario global dominado por grandes corporaciones transnacionales, en el que la Argentina se destaca como productor de granos. La gran magnitud de los desmontes para encarar procesos de producción de cultivos en gran escala principalmente soja y para emprendimientos ganaderos empresariales que avanzan en la región, sumado a la concepción individualista con que son realizados, sin una visión global y regional tanto en lo ambiental, como en lo social y económico, provoca que los efectos acumulados causen fuertes impactos negativos. Así, los intereses particulares predominan sobre los de la sociedad en su conjunto. Los autores plantean que las características del modelo tecnológico asociado con la expansión de la frontera agraria, lleva a un paisaje sin habitantes en el campo, con población pauperizada, asentada mayormente sobre centros urbanos, dependiente de la acción social del estado y agregan que, como contracara aparece un pequeño sector empresarial con alta concentración de capital y un sector de servicios relativamente próspero, asociado con las actividades cuasiindustriales de la producción granaria y asentados sobre las grandes ciudades de la región o en los más importantes centros urbanos del país.

Impact of the expansion of the agricultural frontier
in Chaco Salteño

Sergio Pablo Colina - Miriam Adriana Barbera -

Alfredo Luis Pais - Javier Yudi

The advance of the agricultural frontier in the Chaco region of Salta, is framed in the dynamic of a global agrifood system dominated by large transnational corporations, in which Argentina stands out as a producer of grains. The large size of deforestation to start large-scale crop production processes, mainly soybean, and livestock business ventures that advance in the region, together with the individualistic conception, without a global and regional vision both in environmental as in the social and economic subjects, accumulates effects with strong negative impacts. Thus, the particular interests prevail over those of society as a whole. The authors pose that the characteristics of the technological model associated with the expansion of the agricultural frontier, lead to a landscape without people in the field, with impoverished population settled mostly in urban centers and dependent on state social action. They add that, as counterpart, appears a small enterprise sector with a high concentration of capital and a relatively prosperous service sector, associated with quasi-industrial grain production activities, settled in big cities of the region or in the most important urban centers of the country.

Crisis y decadencia del capitalismo
en la Argentina

Gustavo Burachik

131

En la década de los '70 comienza una nueva etapa histórica del modo de producción capitalista. En este artículo se analizan las características de la evolución económica de la Argentina en las nuevas condiciones de la economía mundial en dicho período. En la primera parte se identifican y caracterizan las principales transformaciones ocurridas en el proceso de producción y en el de valorización del capital. Se analiza asimismo la restructuración del capital y de la propia burguesía. En la segunda parte se identifican y estudian cualitativa y cuantitativamente las contracciones del producto bruto (crisis) ocurridas desde 1976. Se extrae de este análisis información relevante para evaluar la vitalidad del proceso de acumulación en el presente período histórico. Se discute, además, en qué medida los rasgos económicos esenciales del período abierto en 1976 están presentes o, por lo contrario, se han revertido en la última fase de ascenso capitalista iniciada en 2002.

Crisis and decadence of capitalism in Argentina

Gustavo Burachik

In the 70's, a new historical stage of the capitalist mode of production began. This article analyzes the economic evolution of Argentina in these new world economic conditions. In the first part, the major transformations that took place in the sphere of production and capital valorization are identified and characterized. It also analyzes the main features of the bourgeoisie restructuring process. The second part undertakes a qualitative and quantitative study of the gross national product contractions episodes (crisis) occurred since 1976. Information extracted from this analysis seems relevant to assess the vitality of the accumulation process in the present historical period. It will also be discussed whether the basic economic features of this new capitalist era are still present or, conversely, are reversed in the last ascendant phase of capitalist initiated in 2002.

Galera de corrección

El empresariado nacional. Luchas y perspectivas

PABLO GALETTI

Juan Carlos Amigo

164

Incógnitas y desafíos del mundo actual

SALVADOR TREBER

Graciela Treber



IADE

Actividades

Normas de publicación

171

Rupturas

Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo

*Sebastián Sztulwark**
*Pablo Míguez**

En el debate sobre la dinámica de largo plazo del capitalismo mundial, este trabajo se posiciona del lado de la tesis de ruptura que postula el pasaje del capitalismo industrial hacia un nuevo sistema histórico de acumulación. Surge de esta manera una lógica informacional o cognitiva que no sustituye a la lógica industrial sino que se superpone a ella y la condiciona, ya que no se trata de una etapa que hace tabla rasa con la anterior. En este trabajo se analiza el papel del conocimiento en el proceso de valorización de capital en tanto elemento fundamental para comprender la ruptura histórica en el proceso de acumulación sobre cuya base se funda un nuevo capitalismo. Se propone una lectura histórica siguiendo dos ejes complementarios: por un lado, la relación trabajo-medios de producción y, por otro, el problema de la apropiación de la renta innovativa.

Palabras clave: Conocimiento - valorización - nuevo capitalismo - apropiación - renta de innovación

* Investigadores del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Correos electrónicos: ssztulwa@ungs.edu.ar; pablofmiguez@yahoo.com.ar

Knowledge and valorization in the new capitalism

In the debate over the long-term dynamics of global capitalism, this work takes a stance on the breaking-off thesis that proposes the passage of industrial capitalism towards a new historical system of accumulation. Thus, an informational or cognitive logic arises, a logic that doesn't replace but superimposes the industrial logic and its conditions, as it is not a stage that erases the previous one. This paper examines the role of knowledge in the process of valorization as a fundamental resource to understand the historical breakthrough in the accumulation process, over which a new capitalism is founded. We propose a historical reading along two complementary axis: first, the relationship between work and means of production and, second, the appropriation problem of the innovation rent.

Keywords: Knowledge - valorization - new capitalism - appropriation - innovation rent

Fecha de recepción: agosto de 2012

Fecha de aceptación: agosto de 2012

1. Introducción

Durante las últimas décadas asistimos a un intenso debate sobre la inflexión histórica en la dinámica de largo plazo del capitalismo mundial. Podemos identificar tres posiciones fundamentales en esta discusión. En primer lugar, una literatura posfordista y neo-schumpeteriana que sostiene la existencia de cambios tecno-económicos que giran en torno de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y un nuevo modelo “flexible” de organización del trabajo, pero que ubican estas mutaciones en el marco de la continuidad del capitalismo industrial (Coriat, 1991; Pérez, 2004). Una segunda postura remite a las tesis sobre la globalización financiera (Chesnais, 2001; Dumenil y Levi, 2002; Lapavitsas, 2010). Esta posición, a diferencia de la anterior, sí plantea la existencia de una ruptura histórica en la configuración del capitalismo por la cual el capital financiero asume el comando del proceso económico relegando al capital productivo a un lugar subordinado. Finalmente, existe una tercera línea de interpretación -de raíz pos-industrial (Bell, 1976), informacional (Castells, 1999; Dabat y Rivera, 2004) o cognitiva (Vercellone, 2011; Moulrier-Boutang, 2004)- que concibe la ruptura histórica en términos de un cambio en la naturaleza del proceso de acumulación respecto del capitalismo industrial. La causalidad va desde lo productivo hacia lo financiero.

El presente trabajo se focaliza en esta tercera perspectiva. El objetivo fundamental es analizar las transformaciones en el papel del conocimiento en el proceso de valorización de capital, en tanto elemento fundamental para comprender la ruptura histórica en el proceso de acumulación sobre cuya base se funda un nuevo capitalismo.

Para abordar la naturaleza de este cambio histórico nos apoyaremos en el concepto de sistema histórico de acumulación, desarrollado por los economistas Dieuaide, Paulré y Vercellone (2007: 74), que alude “a la asociación entre un modo de producción y una lógica de acumulación que orientan en un largo período las tendencias de la valorización del capital, la división del trabajo y la reproducción de las relaciones sociales más fundamentales”. En este marco, llamaremos “nuevo capitalismo” al sistema histórico de acumulación específico que surge en el nivel mundial en el último tercio del siglo XX, a partir de la crisis del capitalismo industrial.

En esta perspectiva, lo que está en juego es la crisis de un sistema “industrial” de acumulación¹, que reposaba esencialmente sobre el

¹ Esta crisis del capitalismo industrial, sin embargo, no significa que la producción industrial será dejada de lado ni que dejará de jugar un papel importante, incluso en las regiones más dominantes del planeta. Tal como afirman Hardt y Negri (2000: 249):

dominio del tiempo de reproducción de mercancías estandarizadas producidas con tecnologías mecánicas, y el pasaje a un nuevo tipo de acumulación, que “se refiere al conocimiento y se enfoca sobre la creatividad, es decir, sobre las formas de inversión inmateral”, (Deieuade et al, 2007: pp. 74). Sobre bases teóricas diferentes, pero apuntando en una dirección similar, Castells (1999) sostiene que “en el modo de desarrollo industrial, la principal fuente de productividad es la introducción de nuevas fuentes de energía y la capacidad de descentralizar su uso durante la producción y los procesos de circulación. En el nuevo modo de desarrollo informacional, la fuente de la productividad estriba en la tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos” (pp. 42-43).

Por su parte, el proceso de valorización del capital refiere ineludiblemente al trabajo de Karl Marx y a sus estudios sobre la dinámica del capitalismo en el largo plazo. Como sabemos, este proceso se desenvuelve a partir de factores objetivos (medios de producción) y de un factor subjetivo (la propia fuerza de trabajo) mediante los cuales se producen valores de uso. Los factores objetivos representan “trabajo muerto” -un trabajo cosificado en herramientas y objetos propios del proceso laboral- mientras que el factor subjetivo constituye “trabajo vivo”, fuerza de trabajo que se pone en acción en el proceso laboral a través de los medios de producción. El proceso de valorización se completa una vez que el valor creado en el proceso de trabajo se realiza en el mercado (en la esfera de la circulación), permitiendo la transformación del dinero en capital.

El tratamiento del papel del conocimiento en el proceso de valorización requiere también algunas precisiones conceptuales. En primer lugar, diferenciar el carácter subjetivo del conocimiento -en tanto facultad humana de comprensión, creación, comunicación, etc.- de su dimensión objetiva (asimilable a información), que alude a la codificación del conocimiento a través de un proceso de transcripción en representaciones simbólicas que puedan almacenarse y transmitirse (David y Foray, 2002). De este modo, el conocimiento participa del proceso de creación de valor a través de su incorporación en los dos componentes fundamentales del mismo: los medios de producción y el propio trabajo vivo.

En segundo lugar, resulta necesario problematizar el papel del conocimiento *en la instancia de realización del valor*. Para ello acudiremos a los aportes de la Economía de la Información (Arrow, 1962; Nelson,

“Del mismo modo que los procesos de industrialización transformaron la agricultura y la volvieron más productiva, así también la revolución informacional transformará la industria redefiniendo y rejuveneciendo los procesos de fabricación”.

1959) o de la más reciente Economía del Conocimiento (Teece, 1986; David y Foray, 2002; Foray y Lundvall, 1996). Estos autores analizan el proceso de mercantilización del conocimiento desde el punto de vista de la *apropiación*: aunque una mercancía se realice en el mercado, la sobreganancia o renta que se deriva de la innovación² no necesariamente es capturada por el agente creador del conocimiento. De modo general, se puede afirmar que el problema de apropiación del valor está asociado con el grado de diferenciación del conocimiento objetivado en las mercancías y a la facilidad técnica e institucional de su reproducción (imitación y/o copia), en tanto de estos elementos depende el incentivo y la factibilidad de que terceros (ya sean usuarios o competidores) hagan uso gratuito de una innovación.

En los siguientes apartados abordamos la cuestión del papel del conocimiento en el proceso de valorización desde una perspectiva histórica, identificando los elementos de ruptura que surgen en la transición del capitalismo industrial al nuevo capitalismo. Aunque los factores que conforman ese proceso tienen un carácter integrado, por una cuestión de conveniencia analítica se los presenta por separado, comenzando por el proceso de trabajo en la instancia de creación del valor y concluyendo con la instancia de apropiación de ese valor creado.

2. La instancia de creación de valor

Para abordar la ruptura histórica en el papel del conocimiento en la instancia de creación de valor, el elemento fundamental a considerar es el cambio en la naturaleza del propio proceso de producción y, en particular, de sus dos componentes fundamentales: los medios de producción y el trabajo.

El papel de los medios de producción durante el capitalismo industrial estaba íntimamente relacionado con el desarrollo y difusión de la maquinaria moderna, que surge con la Revolución Industrial, sobre cuya base se produce la transición de la manufactura a la gran industria. Como indica Marx en el capítulo XIII del tomo I de *El Capital*, la maquinaria se compone de tres elementos diferentes: el mecanismo motor, el mecanismo de transmisión y la máquina herramienta (o máquina de trabajo). Integradas para operar en forma sistemática, las maquinarias pasan a

² En este trabajo seguimos el concepto de renta en el sentido de Napoleoni (1956), como un "rédito que percibe el propietario de ciertos bienes como consecuencia del hecho de que tales bienes están escasamente disponibles o bien son convertidos en tales". Esta definición permite ir más allá la visión clásica sobre "renta de la tierra", e incorporar la base cognitiva de los bienes como fundamento de una renta de innovación.

constituir “un gran autómatas” que relega a los trabajadores a cierta asistencia ulterior, a ciertos movimientos específicos que apuntan a corregir eventuales desviaciones del sistema automático (Marx, 1969: 453-464). En ese contexto histórico, Marx veía al sistema de máquinas como el desarrollo más emblemático del capitalismo de su época. Como afirmaba Radovan Richta (1971), se fue consolidando de esta manera un proceso de mecanización en las fuerzas productivas que tenía como finalidad el aumento exponencial de los niveles de productividad. La maquinaria, el capital fijo, “es presentada como el único y necesario intermediario para la aplicación de la ciencia a la producción” (Vence Deza, 1995). En tanto forma específica de conocimiento, la ciencia representaba entonces la principal forma en que éste se manifestaba en el capitalismo industrial, pero como fuerza productiva indirecta toda vez que su incidencia aparecía mediada por su propia objetivación en el capital fijo.

Dada la centralidad que fue adquiriendo este proceso de objetivación del conocimiento en el capital fijo, resulta necesario abordar más específicamente la evolución histórica de los distintos tipos de maquinaria que fueron revolucionando la producción durante el capitalismo industrial. Diversos autores reconocen numerosos “hitos” o inventos fundamentales en determinados períodos históricos desde finales del siglo XVIII hasta el período de difusión de los medios de producción electrónico-informáticos, propios del nuevo capitalismo.

Por ejemplo, Carlota Pérez (2004) identifica cinco revoluciones tecnológicas: una primera, asociada con la Revolución Industrial propiamente dicha (o primera Revolución Industrial), en la que cobran relevancia inusitada la mecanización y la medición y ahorro de tiempo; en segundo lugar, la era del vapor y los ferrocarriles, cuando la gran escala y la estandarización de partes toman el centro de la escena; una tercera revolución tecnológica (que coincidiría con el inicio de la Segunda Revolución Industrial), en la que se consolidan la integración vertical y las economías de escala y se universaliza la estandarización; la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa, que trae como novedades la integración horizontal y una estandarización que alcanza ahora también a los productos; y una quinta revolución tecnológica (aún vigente) en la que el conocimiento como capital intangible, las estructuras en red, la integración descentralizada y el uso intensivo de la información irrumpen con especial énfasis en los procesos productivos. Vale la pena notar que para esta autora esta quinta etapa no representa una ruptura en relación con la dinámica del capitalismo industrial.

Por su parte, Castells subraya la importancia de las fuentes de energía en el desarrollo de la primera y la segunda revoluciones industriales, al indicar que “aunque ambas brindaron todo un despliegue de nuevas tecnologías que formaron y transformaron un sistema industrial en etapas

sucesivas, su núcleo lo constituyó la innovación fundamental en la generación y distribución de la energía” (Castells, 1999: 64). Para el autor, la máquina de vapor es la invención clave de la primera revolución industrial (fines del siglo XVIII) y la aparición de la electricidad el hecho fundamental de la segunda (fines del siglo XIX), toda vez que la generación y distribución de la misma permitió que la totalidad de los otros campos fueran “capaces de desarrollar sus aplicaciones y conectarse entre sí” (Castells, 1999: 65).

Naturalmente, existieron en ambos casos otras innovaciones de gran relevancia. La primera Revolución Industrial se caracterizó por la aparición de nuevas tecnologías en las industrias textil y metalúrgica y en grandes mejoras en los métodos de obtención y elaboración de materias primas (Landes, 1979). Sin embargo, en un sentido más general la transformación fundamental fue la sustitución de herramientas por máquinas. Por su parte, la segunda Revolución Industrial estuvo atravesada por el surgimiento de nuevos productos (motor de combustión interna), procesos (fundición de acero eficiente), industrias (química) y tecnologías de la información (invención del teléfono, difusión del telégrafo). La diferencia esencial entre la segunda Revolución Industrial con su antecesora radica en la “importancia decisiva del conocimiento científico para producir y dirigir el desarrollo tecnológico”, lo que comienza a advertirse paulatinamente desde la segunda mitad del siglo XIX (Castells, 1999).

El papel del trabajo en el capitalismo industrial no puede comprenderse por fuera de esta centralidad que adquiere la maquinaria en el modelo de producción fabril. En el siglo XIX, cuando se consolida la transición de la producción artesanal y manufacturera a la “Gran Industria”, se produce un cambio sustancial en la relación entre el trabajo y los medios de producción. De acuerdo con Braverman (1980), el artesano era el depositario principal del conocimiento técnico en una actividad con una escasa división de tareas, en la que el maestro de oficio utilizaba constantemente conocimientos científicos rudimentarios, como los cálculos de fuerzas, potencias, velocidades, instrumental matemático, diseño, etc. en la práctica diaria de su oficio. Marx explicaba que en el trabajo artesanal la ejecución mediante los instrumentos o herramientas se hacía con amplia autonomía por parte del trabajador y que con la manufactura -que se superpone parcialmente con el artesanado- el contenido del trabajo pierde autonomía y el uso de las herramientas se va haciendo más especializado³. Esto da lugar, según Marx, a la emergen-

³ En su clásico ejemplo sobre la manufactura de alfileres, Smith señalaba que en el marco de esta nueva división del trabajo, la atención del hombre “se concentra naturalmente en un solo y simple objeto” (Smith, 1997 [1776]:12). De acuerdo con el autor,

cia del “obrero parcial”. La máquina revoluciona la producción destruyendo la cooperación basada sobre la división del trabajo propia de la manufactura y transforma al obrero en un apéndice de la máquina (Marx, (1973) [1867]:349). La acción del hombre no se ejerce más de manera directa sobre los objetos de trabajo sino de manera indirecta sobre las máquinas.

La máquina aumentó la división del trabajo hasta un grado de complejidad desconocido hasta el momento, dando lugar a una especialización de nuevo tipo. Sin embargo, el problema principal para el capitalista era que no podía aprovechar completamente todo el potencial del trabajo humano, en tanto que buena parte del mismo quedaba fuera de su alcance al no poder asumir directamente el control del proceso de trabajo. Será recién a inicios del siglo XX, con el surgimiento del Taylorismo –que da origen a la llamada Organización Científica del Trabajo– que se introduce un cambio fundamental en el *control* del proceso de trabajo al buscar imponer al obrero *la manera precisa* en que debe ser realizado el trabajo, eliminando en la medida de lo posible la “porosidad de la jornada de trabajo” -los tiempos muertos- lo que reducía el poder y la iniciativa obrera mientras buscaba vencer la tendencia natural de los obreros a la “flojera” (Braverman, 1980). El objetivo básico del taylorismo era obtener economías de tiempo, es decir, aumentar la *velocidad* del trabajo (Neffa, 1990), para lo cual era necesario primero conocer el modo en que se hacen los productos. Por esta misma razón, el taylorismo asoma como la forma mas avanzada hasta ese momento de expropiación de los saberes obreros en beneficio del capital. “Esta separación entre la actividad laboral y la subjetividad del trabajador –afirman Lebert y Vercellone, (2011:38)– es el resultado de un proceso de codificación del conocimiento: es la condición que permite la objetivación del trabajo mismo dentro de tareas descriptibles y medibles según los criterios del cronómetro”.

De este modo, el Taylorismo expresa y promueve una de las tendencias básicas de la organización del trabajo durante el capitalismo industrial: la separación de las tareas de concepción de las de ejecución. En efecto, de acuerdo con los principios de Taylor el trabajo mental debía ser removido del taller y concentrado en la gerencia, aunque se trate, al menos en parte, de la sistematización de conocimientos que el obrero ya poseía. De esta forma, el trabajo era desprovisto cada vez más de su complejidad, vaciado de contenido, de calificación o de conocimiento científico, produciendo como principal efecto la descalificación de los

las ventajas de la división del trabajo son el aumento de la destreza de cada obrero individual, el ahorro del tiempo perdido en el paso de un trabajo a otro y la invención de máquinas que faciliten el trabajo. En cada paso se crea trabajo fragmentario y, fundamentalmente, se ahorra tiempo de trabajo, aumentando la productividad.

trabajadores, esto es, la degradación de la capacidad técnica del obrero en comparación con el artesano o el trabajador de oficio. El fordismo no cambió de manera sustantiva el proceso de trabajo sino que, al incorporar la cadena de montaje, profundizó aún más la separación entre las tareas de concepción y las de ejecución. La cadencia o ritmo de trabajo fue impuesta por los ingenieros y los trabajadores debían acompañar dicho movimiento (Míguez, 2009: 186). A su vez, y en el marco de la madurez del propio capitalismo industrial, el creciente grado de desarrollo de los bienes de capital apuntaba precisamente a reducir el peso del trabajo vivo en los procesos de producción, lo que se traducía en una mayor automatización de los procesos industriales.

En suma, la incorporación del conocimiento en nuevas maquinarias de naturaleza mecánica impulsadas por fuentes de energía inanimadas tuvo un papel decisivo en la configuración del proceso de valorización durante el capitalismo industrial (Dabat, 2006). Desde el punto de vista del trabajo, el conocimiento productivo tendía a concentrarse sobre las tareas de concepción, el trabajo de administración y organización de los procesos productivos llevados adelante por *managers* e ingenieros, mientras que los operarios, crecientemente descalificados, se ocupaban de tareas manuales con mucho menor contenido intelectual. La creación de máquinas que producen máquinas era obra de ingenieros que estudiaban y perfeccionaban los métodos de producción, desarrollando el proceso técnico cuya dirección, sentido y administración correspondía a los *managers*. La innovación tecnológica era progresivamente eliminada de la fase de producción-ejecución y el trabajo intelectual se volvía prerrogativa de una componente minoritaria de la fuerza de trabajo, especializada en las actividades de concepción y generación del conocimiento (Lebert y Vercellone, 2006).

El papel del conocimiento en el proceso de creación de valor sufre un cambio significativo en el marco de la transición hacia un nuevo sistema histórico de acumulación. Para analizar la especificidad de este proceso en el nuevo capitalismo debemos abordar nuevamente tanto las transformaciones de los medios de producción como las del proceso de trabajo. Desde el punto de vista de Castells (1999), las tecnologías de la información y la comunicación son los nuevos y poderosos instrumentos de trabajo correspondientes al modo de desarrollo informacional del capitalismo. En términos de Dabat (2006), en cambio, no se trata tanto de la importancia directa de las nuevas tecnologías sino de cómo éstas constituyen la base de nuevos medios de producción de carácter electrónico-informático, cuya naturaleza flexible y re-programable marca un salto cualitativo en su potencial productivo respecto de la típica maquinaria mecánica del capitalismo industrial. El salto fundamental, en este sentido, es el conjunto de dispositivos electrónico-informáticos,

con base sobre las computadoras desarrolladas desde los años setenta, que permiten una revolucionaria capacidad de almacenamiento, procesamiento y transmisión de la información.

A su vez, Castells (1999) señala que el impacto de esta última revolución tecnológica es muy superior al de las anteriores. Aquellas se dieron en sociedades específicas y se difundieron en áreas geográficas relativamente limitadas y a un ritmo mucho más lento si lo comparamos con la revolución en curso, que además se extendió a la mayor parte del planeta desde los años '80 y más aceleradamente desde los años '90. Castells señala que en las nuevas tecnologías de la información (que "no son sólo herramientas que aplicar, sino procesos a desarrollar") el conocimiento se aplica a aparatos de generación de conocimiento y procesamiento de información, en un círculo de retroalimentación acumulativo entre la innovación y sus usos. Siguiendo a Rosenberg (1982), señala que en esta nueva etapa los usuarios innovan *creando* tecnología -se la apropian y la redefinen- y no sólo, como en las etapas anteriores, *usándola*. La innovación tecnológica no es un acontecimiento aislado sino que "refleja un estado determinado de conocimiento, un entorno institucional e industrial particular, una cierta disponibilidad de aptitudes para definir un problema técnico y resolverlo, una mentalidad económica para hacer que esa aplicación sea rentable, y una red de productores y usuarios que puedan comunicar sus experiencias en forma acumulativa, aprendiendo al utilizar y crear" (Castells, 1999:63).

En un sentido similar, Lev Manovich –teórico de artes visuales de la Universidad de California– sostiene que las nuevas tecnologías de la información y comunicación constituyen nuevos medios de producción. Si éstos son, ante todo, mediaciones entre el hombre y la naturaleza, entre sujeto y objeto, que alteran nuestra experiencia sensible del mundo, los nuevos medios de comunicación e información son mediaciones de nuevo tipo que alteran mucho más nuestra experiencia del mundo, pero no necesariamente empobreciéndola, como sostenían los teóricos de la Escuela de Frankfurt, sino multiplicándola. Desde la perspectiva de Manovich se trata de una verdadera revolución que supone el desplazamiento de toda cultura hacia formas de producción, distribución y comunicación mediatizadas por la computadora. La revolución de los medios informáticos afecta a todas las fases de la comunicación (captación, manipulación, almacenamiento y distribución) así como a los medios de todo tipo, ya sean textos, imágenes fijas y en movimiento, sonido o construcciones espaciales. La retroalimentación es creciente y da lugar a una ruptura en el modo de producir del capitalismo, una nueva relación trabajo/medios de producción ya que todos los nuevos medios se traducen en datos numéricos a los que se puede acce-

der y reconfigurar a través de una computadora, es decir, datos informáticos que se han vuelto computables (Manovich, 2006: 65).

Desde la perspectiva de la corriente del Capitalismo Cognitivo, el elemento fundamental a considerar es la generalización y centralidad que tiene el conocimiento dentro de “una organización de la producción que tiende cada vez más a superar los límites de las empresas y a convertirse en producción social” (Fumagalli, 2010: 85). Esto implica, como sostiene Vercellone (2011), que es cada vez más “atrás” de la esfera del trabajo asalariado y del universo mercantil, en la sociedad, y en particular en el sistema de formación e investigación, donde se encuentran las claves de la productividad y del desarrollo de la riqueza social.

En un sentido similar, Virno (2003: 108-109) sostiene que “la cooperación productiva de la que participa la fuerza de trabajo es cada vez más amplia y rica que la puesta en acción en el proceso laboral. Comprende también al no-trabajo, las experiencias y conocimientos madurados fuera de la fábrica y del oficio. La fuerza de trabajo valoriza al capital solamente porque no pierde ya su calidad de no trabajo -es decir su inherencia a una cooperación productiva más rica que aquella integrada al proceso laboral estrechamente acordado-”. En esta perspectiva, la ruptura en la propia naturaleza del proceso de creación de valor respecto del capitalismo industrial se verifica en este desacople entre “tiempo de producción” y “tiempo de trabajo”⁴.

Por su parte, Vercellone propone abordar esta mutación histórica a partir del desarrollo de una “intelectualidad difusa” emergente de la elevación de los niveles generales de formación de los trabajadores resultante de la escolarización de masas típica del *Welfare State*. En este marco, se produce el pasaje hacia una división “cognitiva” del trabajo basada sobre los saberes y la polivalencia de una fuerza de trabajo capaz de maximizar la capacidad del aprendizaje, de innovación y de adaptación a una dinámica de cambio continuo. Esta nueva gran metamorfosis del capitalismo tiene su origen en una inversión de la tendencia a la polarización de saberes propia del capitalismo industrial, en una evolución que tiende a romper los límites bien definidos entre concepción y ejecución característicos de ese sistema histórico de acumulación (Vercellone, 2011: 97-101).

⁴ “En el posfordismo –sostiene Virno (2003: 119)–, el ‘tiempo de producción’ comprende el tiempo de no trabajo, la cooperación social que enraiza en él. Denominó entonces ‘tiempo de producción’ a la unidad indisoluble entre vida retribuida y vida no retribuida, trabajo y no trabajo, cooperación social manifiesta y cooperación social sumergida. El ‘tiempo de trabajo’ es sólo un componente, y no necesariamente el más relevante, de ‘tiempo de producción’ así entendido”.

Una implicancia fundamental que surge de esta disociación entre tiempo de trabajo y tiempo de producción es que la medida de la productividad no puede apoyarse más sobre parámetros objetivos. Como señala Marazzi: “La definición clásica de la productividad, esto es, el valor de los productos acabados en relación con el coste de los factores de producción (trabajo y /o capital invertido), ya no tiene ningún significado operativo (...) Lo que mide la productividad, por el contrario, es un conjunto de factores que caracterizan el espacio socio-regional y que trascienden, pues, al trabajador aislado, permitiéndole ser creador de riqueza *en tanto que miembro de una colectividad.*” (Marazzi, 2003: 65-66).

De este modo, el desarrollo y la difusión de los medios de producción electrónico-informáticos y el devenir cognitivo del trabajo son los elementos centrales que definen la ruptura histórica en el papel del conocimiento en la instancia de creación de valor durante la transición del capitalismo industrial al nuevo capitalismo.

3. La instancia de apropiación del valor

El análisis del papel del conocimiento en el proceso de valorización no se agota en su contribución en el proceso de trabajo. En efecto, una vez que el conocimiento se objetiva en un bien que tiene entidad independiente del trabajo necesario para su creación, el proceso de valorización capitalista no está completo hasta que la mercancía no se realiza sobre la esfera de la circulación en el mercado. Planteado desde una perspectiva centrada sobre la apropiación del valor creado, en esta instancia juegan un papel central el grado de diferenciación del conocimiento objetivado en el producto y la facilidad técnica e institucional con que éste puede ser reproducido (imitación o copia) por terceros.

Durante el capitalismo industrial el foco competitivo de las firmas estaba asociado, de manera dominante, con la mejora de los procesos más que con la diferenciación de productos. El conocimiento se integraba al proceso de trabajo a través de dos vías principales: por un lado, objetivado en los medios de producción y, por otro, en el trabajo de concepción de un proceso de creciente complejidad orientado a la producción de bienes de escasa diferenciación. Desde este punto de vista, los conocimientos fundamentales para el proceso de valorización estaban más vinculados con las innovaciones de proceso que con las de producto y la cuestión de la propiedad intelectual, aunque presente, no tenía la significación que fue adquiriendo con el desarrollo del nuevo capitalismo (Sztulwark, Míguez y Juncal, 2011).

Esta característica del capitalismo industrial se corresponde, a su vez, con un nivel básico de diferenciación de los gustos de los consumi-

res y un extenso ciclo de vida de los productos en el mercado, cuyo trasfondo es un bajo nivel de segmentación de la demanda⁵. Este papel pasivo del consumidor en el proceso de valorización es definido con claridad por Schumpeter en su libro *Ciclos Económicos* de 1939: “La gran mayoría de los cambios que han tenido lugar en las mercancías consumidas han sido impuestas por los productores a consumidores que, más a menudo que lo contrario, se han resistido al cambio y han tenido que ser educados por elaboradas psicotécnicas de publicidad” (Schumpeter, 2002 [1939]: 50). El autor menciona el fenómeno de la moda, pero inmediatamente aclara: “este tipo de hechos no es suficientemente importante para ser esencial” (Schumpeter, 2002 [1939]: 51). Esta resistencia “cultural” al cambio por parte de los consumidores y el carácter acotado de los fenómenos de la moda, son los atributos centrales que definen el papel esencialmente pasivo de los consumidores en el proceso de valorización del capitalismo industrial.

En cambio, el grado de diferenciación del conocimiento objetivado en los productos se amplía notablemente en el marco del nuevo capitalismo. Las innovaciones de producto ocupan en este nuevo contexto histórico el centro de la construcción de rentas, desplazan a las innovaciones de proceso –el corazón de la dinámica del capitalismo industrial– a un lugar subordinado, reflejando lo que Piore y Sabel (1984) llamaban el “pasaje del consumo en masa al consumo especializado”.

Las rentas de innovación, por lo tanto, tienen que ver con una nueva segmentación de la demanda, que va desde el producto básico (modelos sencillos producidos a muy alto volumen y bajo costo) hacia la diferenciación por calidad, variedad o adaptabilidad, que tiene como trasfondo una tendencia histórica hacia la ampliación de la gama de productos y la proliferación de nichos (Pérez, 2010). Esta mayor diferenciación de producto está asociada, a su vez, con el hecho de que en el nuevo capitalismo la realización monetaria ya no puede basarse –al menos no plenamente– sobre la extensión cuantitativa de mercado (“saturación de la demanda”) sino más bien en el incremento en la tasa de sustitución de las mercancías. De este modo, si en el capitalismo industrial la estabilidad en el consumo era uno de los pilares de la realización monetaria, en el nuevo capitalismo es la inestabilidad y la dinámica de cambio de los gustos lo que determina los resortes de esa realización (Fumagalli, 2010).

⁵ Esta situación no tuvo un carácter estático. Por lo contrario, con la madurez del capitalismo industrial y, en particular, con el desarrollo de bienes de consumo durables, a partir de la segunda mitad del siglo XX se registraría un proceso sostenido de diferenciación de productos, fenómeno que dio lugar (sobre fines de los años sesenta y principios de los setenta) a los escritos pioneros sobre la sociedad post-industrial (Touraine, 1973; Bell, 1976).



Oski - El carro a vapor ideado por el célebre físico inglés Isaac Newton (1642-1727)

Este aumento en el contenido cognitivo de los bienes sigue dos caminos complementarios. Por un lado un camino propiamente informacional (o posindustrial), ligado con el carácter electrónico-informático de los nuevos medios de producción y de los bienes en que ese contenido se objetiva. Por su propia materialidad, el soporte electrónico-informático amplía radicalmente el potencial para almacenar, procesar y transmitir información, abriendo un nuevo espacio para la proliferación de objetos “cargados” de contenido informacional. El *software* es el ejemplo paradigmático de esta vía de innovación (Castells, 1999; Dabat, 2006).

El segundo camino de transformación cognitiva de los bienes tiene que ver con su contenido simbólico. En esta instancia se requiere considerar no sólo la producción de valores de uso más especializados, sino también el “valor de signo” (o imagen) que se encarna en los objetos materiales, y que le otorgan una creciente capacidad de significación (Lash, 1997). Esta nueva intensidad de diseño de los productos implica que la producción no sólo está más penetrada de conocimiento, sino que se vuelve más cultural: “lo que está en juego no es una primacía novedosa del procesamiento de información, sino capacidades más genéricas de procesamiento de símbolos” (Lash y Urry, 1998: 173).

Este carácter crecientemente simbólico de la producción hace que la realización monetaria de los productos del nuevo capitalismo esté asociada con la construcción de imaginarios que impulsan determinados estilos de vida. En este marco, el consumo aparece dominado por convenciones cada vez más precisas y al mismo tiempo más dinámicas (Fumagalli, 2010). De este modo, el carácter cognitivamente diferenciado de los bienes tiene que ver con un carácter especializado, pero también “reflexivo”. Esta reflexividad es inherente a un radical fortalecimiento de la individuación en la modernidad tardía⁶.

El segundo elemento a destacar en la instancia de apropiación en el nuevo capitalismo es la forma en que se reproduce el conocimiento objetivado en los bienes. Con los nuevos medios de producción electrónico-informáticos, cambia la forma de circulación del conocimiento. El componente codificado (asimilable a información) puede ser transferido a un costo muy bajo o nulo. Sin embargo, para sacar provecho del conocimiento codificado es necesario conocer el código y tener la capacidad

⁶ Como afirman Lash y Urry (1998; pag. 86), “en nuestros días el consumo ha adquirido relevancia para la propia formación de identidad. Aun en las sociedades tradicionales existía una pluralidad, por ejemplo, de estilos de vestimenta. Pero estos reconocían una distribución simbólica con arreglo a posiciones sociales específicas. En cambio, en la modernidad tardía los estilos de vestimenta responden muchos más a una personalidad que a una posición social. Sugieren una mayor libertad respecto de la distribución simbólica de posiciones en lo social”.

de usarlo eficientemente. Y los códigos crecen en complejidad a medida que se incrementa la importancia del conocimiento codificado. En segundo lugar, el componente tácito del conocimiento continúa siendo menos móvil y transferible, a partir de que requiere importantes interacciones cara a cara. La generación de conocimiento en campos específicos tiende a concentrarse en algunos nodos, donde se aglomeran competencias (Archibugi y Pietrobelli, 2003; Ernst y Lundvall, 1997).

De este modo, mientras un proceso productivo de alta complejidad es de muy difícil replicación por la competencia, en la medida que el producto de ese proceso sea un conocimiento codificado es posible que un tercero pueda reproducirlo a muy bajo costo, sin tener la necesidad de replicar el saber que lo hizo posible. Esta asimetría entre el costo de reproducción del conocimiento y el de la información, es un elemento fundamental a considerar a la hora de analizar la apropiación de la renta en el actual contexto histórico (Sztulwark, 2012).

Para ver la naturaleza de ese fenómeno nos apoyaremos en la contribución de Enzo Rullani (2000), para quien el hecho de que la naturaleza del conocimiento como bien difiera de la de los bienes característicos del capitalismo industrial⁷ obliga a repensar los términos con que los economistas neoclásicos y marxistas pensaron la cuestión de la valorización en el marco del capitalismo industrial. El punto medular es que con la emergencia de medios de producción informáticos, el conocimiento codificado puede ser reproducido a un costo prácticamente nulo. El conocimiento, por lo tanto, “tiene valor de uso pero no tiene valor-costo de referencia que pueda ser empleado como referente para determinar el valor de cambio y funcione bien como costo marginal (teoría neoclásica) o bien como costo de reproducción (teoría marxista)” (Rullani, 2000: 2). Así, el costo de producción del conocimiento es fuertemente incierto (en tanto el proceso de aprendizaje tiene una naturaleza aleatoria) pero sobre todo difiere radicalmente de su costo de reproducción.

Rullani extrae importantes conclusiones de esta constatación: en una economía competitiva, el valor de cambio de una mercancía cuyo costo de reproducción es nulo tiende inevitablemente a cero. El valor de cambio del conocimiento está entonces enteramente ligado con la capacidad práctica de limitar su difusión libre, es decir, de limitar con medios

⁷ En realidad el conocimiento nunca puede ser un bien. El análisis de Rullani solo es consistente si se entiende que existen algunos bienes en los que es posible separar el soporte del contenido, y que lo fundamental del valor de ese bien está en el conocimiento que se objetiva en él. Estos bienes cognitivos o informacionales contrastan con los bienes típicos del capitalismo industrial en los que contenido y soporte constituían una unidad inseparable.

jurídicos (patentes, derechos de autor, licencias, contratos) o monopolistas la posibilidad de copiar, de imitar, de aprender de conocimientos de otros. En otros términos: el valor del conocimiento no es el fruto de su escasez natural⁸. Por lo contrario, sigue el autor, “la escasez del conocimiento, eso que le da el valor (de cambio), tiene, así, una naturaleza artificial: ella deriva de la capacidad de un poder, cualquiera que sea su género, de limitar temporalmente su difusión y reglamentar el acceso”. En coincidencia con Rullani, David y Foray (2002) señalan que la “pasión súbita y desenfrenada” por la propiedad privada en el campo de los conocimientos ha creado una situación paradójica: “se procura crear un rareza artificial en una esfera en la que la abundancia es la regla natural”.

De este modo, la economía del conocimiento aparece como una economía de la velocidad y el acceso. La valorización del conocimiento requiere que éste pueda difundirse lo más ampliamente posible, sin que devenga patrimonio común (socialización). Para valorizarlo, el propietario del conocimiento debe mantener el control del proceso, acelerando la difusión y ralentizando su socialización. El valor del conocimiento —define Rullani (2000)— depende, en cada momento, de la brecha que llega a mantenerse entre la velocidad de la difusión y la de la socialización.

Este hecho pone en primer plano que la apropiación de rentas económicas en actividades informacionales está asociada con la posibilidad de ejercer un control económico sobre la difusión de la innovación. Esto obliga a los agentes implicados en la producción de activos de conocimiento a desarrollar estrategias específicas para convertir esa ventaja productiva en renta económica. Una vía es el establecimiento de condiciones monopólicas “de hecho”, tales como el secreto industrial, el desarrollo de marca, la posesión de activos complementarios, la velocidad de innovación o las ventajas de aprendizaje. En segundo lugar, la creación de condiciones de apropiación de naturaleza institucional. Por un lado, las de carácter legal, asociadas con el establecimiento y aplicación (grado de *enforcement*) de derechos de propiedad intelectual. Pero también, y no menos importante, a las condiciones de gobernanza internos a la cadena de producción: a la capacidad de una firma de

⁸ Moulier-Boutang (2004) plantea al respecto: “la reproducción indefinida del conocimiento con un coste casi nulo, hace prácticamente inoperantes, inaplicables, las reglas y las sanciones previstas para obligar a los consumidores a pagar (...) Los bienes como el saber y la información no presentan los caracteres de exclusividad, de rivalidad, de divisibilidad, de cesibilidad, de dificultad de reproducción y de escasez que permitirían mercantilizar su uso, su fruto y su reproducción y, de esa suerte, hacer aplicables los derechos de propiedad de modo efectivo”. De ahí surge “la imposibilidad de clasificar a los bienes como exclusivos y rivales y, por lo tanto, privatizables”.

construir, mantener y desarrollar redes que regulen el acceso al conocimiento (Sztulwark, 2012).

En suma, tanto por el tipo de conocimiento involucrado como por las condiciones de reproducción de los bienes en que se objetiva el conocimiento, durante el capitalismo industrial los problemas de apropiación no tenían un carácter central en el proceso de *valorización*. Probablemente, esto explique por qué tanto Marx como Schumpeter, dos grandes teóricos del desarrollo capitalista, no hayan problematizado lo suficiente esta cuestión. En cambio, en el nuevo capitalismo la problemática de la apropiación de la renta de innovación adquiere una nueva centralidad, de la mano de una mayor diferenciación cognitiva de los bienes, ya sea en su aspecto informacional o simbólico, y por las propiedades materiales del soporte en el que el conocimiento circula y se reproduce. Estos elementos hacen que en el nuevo capitalismo el problema de la apropiación sea un punto crítico en el proceso de valorización capitalista, conformando uno de los elementos de ruptura más evidentes respecto de lo que ocurría en el capitalismo industrial.

4. Conclusiones

A lo largo de este recorrido analizamos la ruptura histórica en el papel del conocimiento en el proceso de valorización en el nivel mundial, con la premisa de que este elemento resulta fundamental para comprender la transición desde el capitalismo industrial hacia un nuevo sistema histórico de acumulación que en este trabajo llamamos “nuevo capitalismo”.

Desde un punto de vista general, en el nuevo capitalismo los vectores sobre los que se verifica una ruptura en el papel del conocimiento en el proceso de creación de valor respecto del capitalismo industrial son: i) la generalización de medios de producción de carácter electrónico-informático, que potencian las funciones intelectuales del trabajo y permiten una transformación revolucionaria en las capacidades de almacenar, procesar y transmitir información; ii) el carácter dominante del trabajo cognitivo que implica una integración entre las tareas de ejecución y las de concepción y en una amplia movilización de saberes, en particular de las capacidades de comunicación y reflexión; y, iii) el desarrollo de una acumulación de tipo reflexiva, que surge como respuesta a nuevos patrones de consumo crecientemente especializados y sujetos a una nueva “intensidad de diseño”. Si en el capitalismo industrial la estabilidad en el consumo era uno de los pilares de la realización monetaria, en el nuevo capitalismo es la inestabilidad y la dinámica de cambio de los gustos lo que determina los resortes de esa realización.

Por su parte, el problema de la correspondencia entre el valor creado y su apropiación se presenta en esta etapa con más fuerza por las características específicas del proceso de acumulación. En el capitalismo industrial estas consideraciones eran menos relevantes dado el reducido grado de diferenciación del conocimiento objetivado en los bienes y las condiciones tecnológicas e institucionales de reproducción del conocimiento, propias de ese sistema histórico de acumulación. En cambio, en el nuevo capitalismo, dadas las particulares condiciones de reproducción del conocimiento cuando se objetiva en un soporte electrónico-informático y el creciente grado de diferenciación del contenido cognitivo de los bienes, el problema de la conversión del valor creado en el proceso de producción en una renta de innovación asume un carácter estratégico.

En este marco, el elemento fundamental a considerar es la contradicción entre las fuentes difusas de la creación de valor, que incluyen pero que exceden el restringido marco de la empresa capitalista, y el móvil de la acumulación de un capitalismo de base cognitiva: la apropiación privada de rentas de innovación. Las implicancias del despliegue de este conflicto sobre los fundamentos con los que tradicionalmente se pensó el desarrollo económico y social no deberían ser subestimadas.

Bibliografía

- Archibugi, D. y Pietrobelli, C. (2003): "The globalization of technology and its implications for developing countries. Windows of opportunity or further burden?", *Technological Forecasting and Social Change*, N° 70.
- Arrow, K. (1962): "Economic welfare and the allocation of resources for invention." in *The rate and direction of inventive activity*, Princeton University Press.
- Bell, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Braverman, H. (1980). *Trabajo y capital monopolista*. México: Ed. Nuestro Tiempo.
- Castells, M. (1999): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, Vol. 1, "La sociedad red". Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Chesnais, F. (2001): *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*. Ed. Losada, Buenos Aires.
- Coriat, B. (1991): *Pensar al Revés. Trabajo y organización de la empresa japonesa*, Siglo Veinte Editores, México.
- Dabat, A. (2006): "Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo", en *Economía Informa*, N° 338; enero-febrero, UNAM, México.

- Dabat, A. y Rivera, M. A. (2004): "Nuevo ciclo industrial mundial e inserción internacional de países en desarrollo", en Dabat, Rivera y Wilkie (Coordinadores), *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on México, PRFOMEX / Juan Pablos Editor, México.
- David, P. y Foray, D. (2002): "Economics fundamentals of the knowledge society". *Discussion Paper N° 01-14*. Stanford Institute for Economic Policy Research, Stanford University.
- Dieaudié, P., Paulré, B. y Vercellone, C. (2007): "Introducción al capitalismo cognoscitivo" en Rivera Ríos, Miguel Ángel y Dabat, Alejandro: *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo. Una aproximación a la experiencia de México*. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2002): "Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo", disponible en <http://www.cepremap.ens.fr/levy/>
- Ernst, D. y Lundvall, B.Å. (1997): *Information technology in the learning economy: challenges for developing countries*, DRUID Working Paper 97-11, Department of Business Studies, Aalborg.
- Foray, D. y Lundvall, B.Å. (1996): "The Knowledge-Based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy", en Foray, D. and Lundvall, B.Å. (1996) (eds.), *Employment and growth in the knowledge-based economy*, Paris, OECD Documents, 1996.
- Fumagalli, A. (2010): *Bioeconomía y Capitalismo Cognitivo*. Edición Traficantes de Sueños, Madrid
- Hardt, M. y Negri, A. (2002): *Imperio*. Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Landes, D. (1979): *Progreso tecnológico y revolución industrial*. Editorial Tecnos, Madrid.
- Lapavitsas, C. (2010): *El capitalismo financiarizado*. Editorial Maia, Madrid.
- Lash, S. (1997): *Sociología del posmodernismo*. Amorrortu, Buenos Aires
- Lash, S. y Urry, J. (1998): *Economías de signo y espacio*. Amorrortu, Buenos Aires.
- Lebert, D., Vercellone, C. (2011): "El rol del conocimiento en la dinámica de largo plazo del capitalismo" en Vercellone, C (2011): *Renta, saber y valor en el Capitalismo Cognitivo*. Prometeo, Buenos Aires.
- Lundvall, B.Å. (1992): *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, NY: Pinter Publisher.
- Manovich, L. (2006): *El lenguaje de los nuevos medios de comunicación*. Paidós, Buenos Aires.
- Marazzi, C. (2003) [1994]: *El sitio de los calcetines*. Ed. AKAL, Madrid.
- Marx, K. (1972) [1857]: *Elementos Fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*. México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1973) [1867]: *El capital. Crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Míguez, P. (2009). La relación formación-calificación en los procesos de trabajo. Oficio, trabajo industrial y automatización. *Miríada. Investigación en Ciencias Sociales*. N° 3, julio - diciembre, IDICSO-Universidad del Salvador, Buenos Aires, Argentina.
- Moulier-Boutang, Y. (2004). Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo. En *Capitalismo Cognitivo. Propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Nelson, R. (1959): "The simple economics of basic scientific research", *Journal of Political Economy*, junio.
- Neffa, J. (1990). *El proceso de trabajo y la economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de Karl Marx, F.W.Taylor y H. Ford*. Buenos Aires: Ed. CREDAL/CNRS, Humanitas.
- Piore, M. y Sabel, Ch. (1984): *The Second Industrial Divide*, Basic Books Publishers, New York.
- Pérez, C. (2004): *Revoluciones tecnológicas y capital financiero: La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*. México, Siglo Veintiuno Editores.
- Pérez, C. (2010): "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales", *Revista de la CEPAL* N° 100, abril.
- Rosenberg, N. (1982): *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Richa, R. (1971). *La civilización en la encrucijada*. México: Siglo XXI.
- Rullani, E. (2000): 'Le capitalisme cognitif: du déjà-vu', *Multitudes*, 2: 87–94.
- Schumpeter, J.(2002) [1939], *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Schumpeter, J. (1996 [1942]) : *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Ediciones Folio.
- Smith, A. (1997) [1776]: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sztulwark, S. (2012): *Rentas de innovación en cadenas globales de producción. El caso de las semillas transgénicas en Argentina*, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Sztulwark, S., Míguez, P. y Juncal, S. (2011): "Conocimiento y valorización en el capitalismo industrial" en *Revista de Historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, Año 5, N° 9 segundo semestre, Buenos Aires, Argentina.
- Teece, D. (1986): "Profiting from technological innovation" in *Research Policy* 15 (6).
- Touraine, A. (1973): *La Sociedad Postindustria I*, Editorial Ariel, Barcelona.

Vence Deza, X. (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*. Madrid, Siglo Veintiuno Editores.

Vercellone, C. (2011): *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Prometeo, Buenos Aires.

Virno, Paolo (2003): *Gramática de la multitud*, Colihue, Buenos Aires.

Debates

Inserción económica de la Argentina luego de diez años de crecimiento ¿Qué hay de nuevo?*

*Pablo Nemiña ***
*Diana Tussie****

La economía global atravesó durante el último decenio por un período de intenso crecimiento, liderado especialmente por los países en desarrollo y en transición. Luego de la profunda caída mostrada durante la crisis de la convertibilidad, la Argentina aparece como una de las economías más dinámicas. El presente trabajo posee tres objetivos. Primero, comprobar la evolución económica global y regional de la última década, enfatizando los acontecimientos en el plano comercial, de inversiones y financiero. Segundo, contrastar las implicancias de los desarrollos globales y regionales sobre el desempeño de la economía argentina durante el período, identificando similitudes y diferencias con el desempeño de las principales economías vecinas. Tercero y último, analizar las oportunidades y desafíos que plantea el nuevo escenario internacional y regional para la inserción económica de nuestro país. En este último punto, se destacan los condicionantes de la creciente influencia china en América del Sur para la consolidación de un proceso de desarrollo.

Palabras clave: Argentina, Evolución económica, Comercio, Finanzas, China, Mercosur

* Una versión preliminar del presente trabajo fue elaborada como Issue Paper para el Informe de Desarrollo Humano 2012 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

** CONICET / IDAES-UNSAM / FLACSO

*** CONICET / FLACSO

Economic insertion in Argentina after ten years of growth. What's new?

Over the last decade, the global economy went through a period of strong growth, led especially by developing countries and transition economies. After the sharp drop shown during the currency crisis, Argentina appears as one of the most dynamic economies. This paper has three objectives. First, to verify the global and regional economic developments of the last decade, emphasizing developments in the commercial, financial and investment level. Second, to compare the implications of global and regional developments in Argentina's economic performance during the period, identifying similarities and differences with the performance of the major neighboring economies. Third and last, to discuss the opportunities and challenges proposed by the new international and regional scenario for the economic integration of our country. In this last point, the constraints of China's rising influence in South America for the consolidation of a development process are highlighted.

Keywords: Argentina, Economic evolution, Commerce, Finance, China, Mercosur.

Fecha de recepción: agosto de 2012

Fecha de aceptación: agosto de 2012

Introducción

La Argentina aparece como una de las economías más dinámicas de la década pasada, mostrando un crecimiento promedio del PIB del 7,75% anual entre 2003-2011, luego de la profunda caída mostrada durante la crisis de la convertibilidad. Este desempeño destacable se enmarca en un período de marcado crecimiento de la economía global durante el último decenio hasta el estallido de la crisis financiera en 2008. En particular, este crecimiento estuvo liderado por los países en desarrollo y en transición, cuyas economías crecieron a casi 4 veces del ritmo que mostraron los países industrializados.

El presente trabajo posee tres objetivos. Primero, se pasa revista a la evolución económica global y regional de la última década, enfatizando los acontecimientos en el plano comercial, de inversiones y financiero. Posteriormente, se contrastan las implicancias de los desarrollos globales y regionales sobre el desempeño de la economía argentina durante el período, procurando identificar similitudes y diferencias con el desempeño de las principales economías vecinas. Finalmente, se analizan las oportunidades y desafíos que plantea el nuevo escenario internacional y regional para la inserción económica de nuestro país. En este último punto se destacan los condicionantes que supone la creciente influencia china en América del Sur, la cual se ha reflejado a través de dos vertientes: en forma indirecta, mediante el aumento del precio de los *commodities* en el mercado mundial y, directamente, como resultado del crecimiento excepcional del comercio internacional entre Sudamérica y la región asiática. En conjunto estas tendencias suponen una transformación muy profunda del orden económico internacional en tanto y en cuanto cambian los pesos relativos de las diferentes regiones en la economía global al mismo tiempo que la composición de la demanda internacional.

Cuadro N° 1. Variación promedio del PIB real, en dólares de 2005. Mundo y regiones seleccionadas

	2000-2010
Mundo	2.76
Países desarrollados	1.59
Países en transición	5.69
Países en desarrollo	6.05
América Latina y Caribe	3.59
Asia (en desarrollo)	7.15

Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

Crecimiento y crisis

Durante la década de los 2000 la economía mundial atravesó por un período de intenso crecimiento. A pesar de haber sido afectada por la crisis económica más profunda desde el *crash* de 1929, entre 2000 y 2010 se registró un incremento de 28,5% del producto bruto real global. Uno de los datos más significativos de este período es que el crecimiento estuvo liderado por los países en desarrollo y en transición, con la consiguiente disminución de la participación de los países centrales en el PIB mundial. En el **cuadro N° 1** se observa que en el período 2000-2010, el crecimiento promedio de los países en desarrollo y en transición fue casi cuatro veces superior al de los desarrollados, y más que duplicó al del mundo. Esto llevó a que se acentuara la disminución de la participación de los países desarrollados en el PIB mundial y se incrementara la de los países en desarrollo, en especial los asiáticos, alentados por el crecimiento veloz de China e India. En efecto, la participación de los países en desarrollo de Asia sobre el PIB mundial en los últimos veinte años más que se duplicó, pasando del 9,48% en 1990 al 19,72% en 2010. Paralelamente, en ese mismo período las naciones desarrolladas vieron disminuida su participación en una proporción casi semejante, cayendo del 78,45% al 68,83% del producto mundial. Finalmente, América latina tuvo un leve incremento de casi 0,6 puntos porcentuales, mientras que el resto de los países en desarrollo y en transición cayó 1.2 puntos (**cuadro N° 2**).

Aunque sin alcanzar la magnitud de Asia, América latina vivió en la última década un período de acelerado crecimiento. El lustro 2003-2007 concentró el *boom* de la expansión en la región, la cual creció a un 5,6% promedio, un registro alto sobre todo tomando en cuenta que fue muy afectado por el bajo crecimiento del Brasil y México. En ese período, la Argentina fue el país que más creció en la región a una tasa

Cuadro N° 2. Participación en el PIB mundial. Países y regiones seleccionadas, PIB en dólares a precios y tipo de cambio de 2005. En porcentajes

	1990	2000	2010
Países desarrollados	78,45	76,87	68,83
Asia (en desarrollo)	9,48	13,10	19,72
América Latina y Caribe	5,77	5,96	6,36
Resto de PED y en transición	6,28	4,04	5,08
Total	100	100	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

del 8,83% promedio anual¹. Si bien ese registro se comprende por la combinación de un tipo de cambio competitivo, el aumento de la demanda doméstica y externa y la mejora de los términos de intercambio, no debe perderse de vista que el país partió de un piso muy bajo como consecuencia de la recesión que había afectado a la economía en los cuatro años previos.

De acuerdo a Ocampo (2009), el *boom* de crecimiento experimentado por la región se explica por el aumento del comercio internacional estimulado por el incremento en el precio de los *commodities*, la alta liquidez internacional alentada por la política de bajas tasas de interés en los países centrales, y las crecientes remesas, en especial hacia América Central y el Caribe, Perú y Ecuador. Debido a que son los más relevantes para la Argentina, a continuación se analizan las particularidades de los cambios recientes en la dinámica comercial y los flujos de inversión y financieros, enfatizando sus implicancias para América latina.

Transformaciones en el comercio internacional

En línea con lo sucedido en el nivel global, el volumen del comercio de América latina creció al 9,3% por año entre 2003 y 2006, más del doble que la tasa de crecimiento del PIB a precios de mercado (Ocampo, 2009). El proceso estuvo liderado principalmente por el *boom* de *commodities* que alcanzó a los metales, el petróleo, y -en menor medida- los productos agrarios; así, los países del Cono Sur especializados en bienes primarios fueron los más beneficiados, mientras que las economías orientadas a la exportación de servicios quedaron rezagadas. Esto se reflejó en un aumento de la participación de América del Sur en las exportaciones mundiales, que compensó en términos regionales la caída de América Central y el Caribe (**cuadro N° 3**). Aunque destacable, el desempeño de América latina quedó lejos del mostrado por Asia, la región más dinámica en este sentido.

Los diferentes desempeños de América Central y el Caribe por un lado, y América del Sur por otro, reflejan dos patrones de integración económica diferenciados para cada subregión. Los países que integran el primer grupo, que poseen una inserción complementaria a la economía de EUA, se han especializado en confecciones, algunos rubros electrónicos y la provisión de servicios (en especial turísticos, financieros, y *call-centers*); en cambio, los países que integran el segundo grupo son esencialmente economías exportadoras de recursos natura-

¹ Sólo es superado por Trinidad y Tobago, cuya economía creció a una tasa promedio de 9,31% anual en el mismo período.

Cuadro N° 3. América latina y Caribe, y Asia (en desarrollo). Participación en las exportaciones mundiales y saldo comercial en millones de dólares. 2001 y 2011.

	2001		2011	
	% Expo globales	Saldo comercial	% Expo globales	Saldo comercial
América del Sur	2,57	10.148	3,64	85.779
América Central	2,81	-28.807	2,19	-49.836
Caribe	0,29	-13.365	0,18	-29.301
ALyC	5,68	-32.024	6,02	6.642
Asia (en desarrollo)	23,07	113.426	31,06	508.071

Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

les, que en los últimos años lograron reorientar su producción a China y al resto de Asia². Esto explica el aumento de la importancia de los países en desarrollo como destino de las exportaciones de América latina en general y América del Sur en especial: si se excluye a México, país que destina más del 80% de sus exportaciones a EUA, los países en desarrollo son el destino de más del 50% de las exportaciones de la región. De este modo, la CEPAL plantea que *“en las próximas décadas la calidad de la inserción económica internacional de la región estará fuertemente determinada por su vinculación con las demás economías emergentes. El principal canal a través del cual opera hoy esta vinculación es el comercio entre la región y otros países en desarrollo (comercio Sur-Sur)”*. (CEPAL, 2011a: 112).

En este marco, pueden señalarse tres activos estratégicos que posee la región: a) un mercado interno en crecimiento debido a la mejora en la distribución del ingreso y de indicadores sociales observada en la última década; b) una abundante dotación de recursos naturales y reservas de agua dulce; c) un gran potencial para la expansión de la superficie cultivable. Sin embargo, las transformaciones de la última década también acentuaron dos restricciones estructurales al desarrollo: a) la primarización de la estructura productiva, y b) la tendencia al deterioro de la balanza de pagos. En primer lugar, a diferencia de los países en desarrollo asiáticos, el crecimiento de las exportaciones en América latina no ha conllevado cambios significativos en la clase de productos exportados, aún centrados en productos en los cuales se cuenta con ventajas

² Debe mencionarse el carácter estilizado de la distinción, en tanto el primer grupo incluye a algunos países andinos (Colombia y Perú) y no toma en cuenta Costa Rica y Cuba; mientras que en el segundo grupo el patrón de inserción es más claro en los países que integran el Mercosur (CEPAL, 2011).

comparativas estáticas como materias primas y energía³. En segundo lugar, dado el fuerte componente importado del consumo y la inversión, el crecimiento conlleva un creciente desequilibrio en la balanza comercial, agravado por el envío de utilidades y el pago de intereses del financiamiento externo (Arceo, 2011). En efecto, desde el año 2008 la cuenta corriente de la región muestra un saldo deficitario de entre el 0,75% y el 1,15% del producto⁴.

El boom de los *commodities*

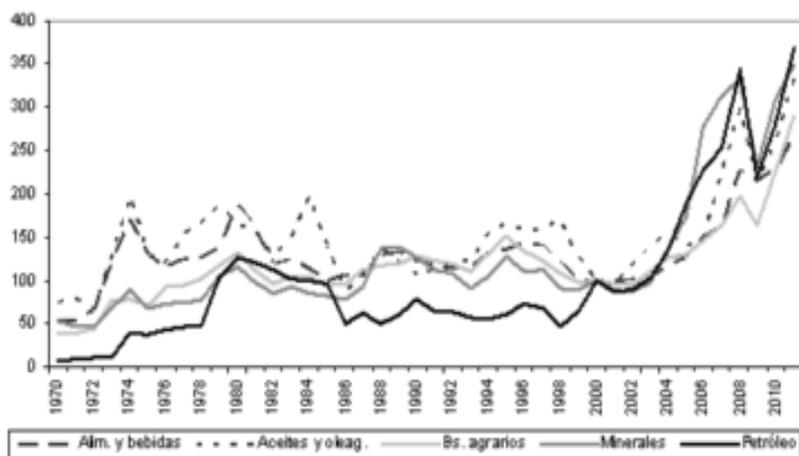
Alentado tanto por la demanda de materias primas por parte de China como por la progresiva intervención del capital financiero en los mercados de futuros de estos bienes (Mayer, 2010), entre 2003 y 2007 los precios de las materias primas tuvieron un notable incremento en términos históricos. No sólo se superó al pico registrado a comienzos de la década de los '70 durante la crisis del petróleo (**gráfico N° 1**) sino que el período de precios elevados es más sostenido. La mejora de los términos de intercambio benefició con mayor claridad a los exportadores de energía y metales. Los exportadores de productos agrarios también tuvieron una mejora, aunque menor, y las menos beneficiadas fueron las economías orientadas a la exportación de servicios y manufacturas basadas sobre maquilas. En general, los países de América del Sur se encuentran en el primer y segundo grupo, y los de América Central y el Caribe en el segundo y el tercero⁵.

Los precios de las materias primas acompañaron en gran parte la evolución de la economía internacional. Así como mostraron una importante alza en los años de crecimiento económico, en 2008 tuvieron una fuerte retracción en el marco del estallido de la crisis financiera global a partir de la caída del banco de inversión *Lehman Brothers*. La caída afectó en especial al petróleo, los minerales y las oleaginosas (los productos que más habían aumentado), cuyo precio se contrajo en promedio el 31% respecto del año anterior. En este marco, el temor a una profundización de la crisis, la erosionada legitimidad de las instituciones encargadas de gestionar la gobernanza a nivel global y la certeza de que cualquier compromiso sustentable debía incluir a los nuevos poderes emergentes, alentó a las potencias centrales a reactivar el G20 y transformarlo de un foro técnico de bancos centrales a un proceso de cumbres presidenciales, y como tal, como principal foro de consulta y

³ La excepción es el caso de Costa Rica, debido a la instalación de la planta de Intel.

⁴ Datos de UNCTADstat.

⁵ Existen algunos casos que matizan la distinción. Los más acentuados son Uruguay, que es importador de energía, y México que exporta petróleo.

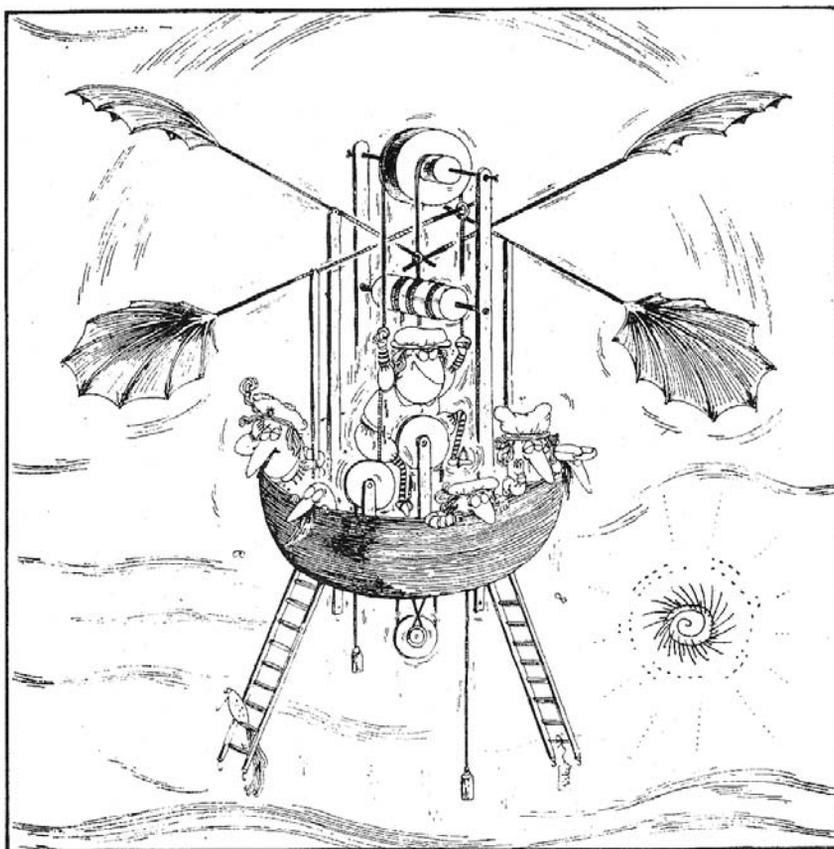
Gráfico N° 1. Índice de precios de materias primas, 1970-2011 (2000 = 100).

Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTAD.

cooperación para coordinar una respuesta económica global (Botto, 2010).

La respuesta inicial del G20 promovió la rápida implementación de políticas contracíclicas en el nivel monetario y -en menor medida- fiscal. Esto contribuyó a una leve recuperación de la actividad global que se reflejó en una recomposición de los precios de las materias primas. De todas maneras, es probable que la especulación financiera sobre los mercados de *commodities*, fogueada por la alta liquidez y las bajas tasas de interés globales, haya tenido un papel preponderante en el salto de los precios de los últimos dos años (**gráfico N° 1**).

No obstante, dos factores establecen incertidumbre sobre la continuidad de los beneficiosos términos de intercambio para gran parte de América latina. Primero, una probable disminución del comercio global debido al interés de los países por proteger el empleo dentro de sus fronteras para evitar una caída mayor de la actividad económica y la profundización de los conflictos sociales. Segundo, el deterioro fiscal que afecta en especial a los países centrales debido a los gastos en que incurrieron para evitar el colapso de sus sistemas financieros. Estas tensiones se desarrollan en el marco de la pérdida de la impronta relativamente *keynesiana* que habían tenido las primeras reuniones del G20 luego del estallido de la crisis (Washington 2008 y, en especial, Londres 2009), *vis à vis* la reaparición de gran parte del repertorio de recomendaciones ortodoxas en materia de diagnóstico y recomendaciones de política (Abeles y Kiper, 2010: 27). De manera semejante a lo sucedido



Oski - Nave voladora proyectada por Leonardo

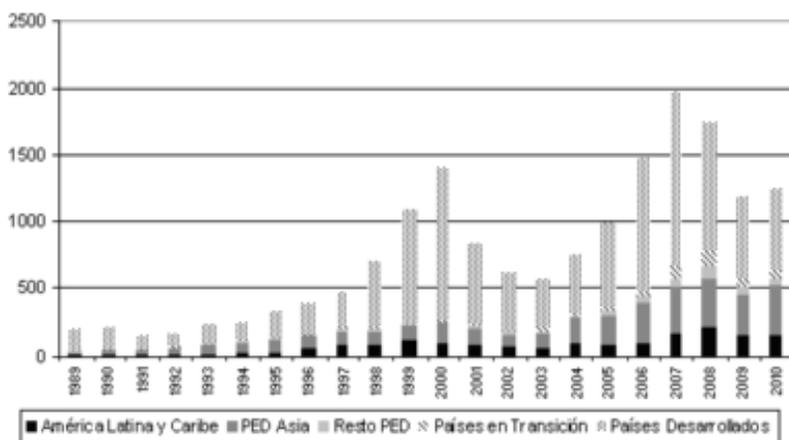
en América latina con el Consenso de Washington, la tecnocracia europea y el Banco Central Europeo al frente de la crisis, promueven la receta ortodoxa a través del Consenso de Bruselas.

Reactivación de la Inversión Extranjera

En línea con el marcado incremento de los flujos de capital en el nivel general, en especial las inversiones de portafolio, luego de una caída durante el trienio 2001-2003 la IED en el nivel mundial tuvo un notable crecimiento hasta alcanzar los 1.970 billones de dólares en 2007 (un 3,54% del PIB mundial). Si bien la IED sigue mostrando una alta concentración en los países centrales, una de las novedades de la última década es el incremento en la inversión dirigida a los países en desarrollo y, en menor medida, en transición. Éstos concentraban el 46,1% -573 mil millones de dólares- y el 5,5% -68 mil millones- del total respectivamente a finales de 2010. El incremento de la IED en términos nominales orientada a las naciones emergentes se fundamenta sobre las mayores tasas de crecimiento ostentadas por este grupo de países.

China y el resto de la región asiática mantuvieron una participación destacada en el total de la IED dirigida a países en desarrollo; entre 2001 y 2010 recibieron el 60% del total de la inversión dirigida a ese grupo de países, mientras que América latina y el Caribe, ubicada en segundo lugar, recibió poco más de los 29% en promedio durante el

Gráfico N° 2. Evolución de la IED receptiva, regiones seleccionadas, en millones de dólares, 1989-2010.



Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

Cuadro N° 4. Participación porcentual en el total de la IED hacia América latina y el Caribe, promedios 1991-2000 y 2001-2010.

	1991-2000	2001-2010
América del Sur	60,5	46,6
Caribe	11,1	25,0
México y América Central	28,4	28,4
Total	100	100

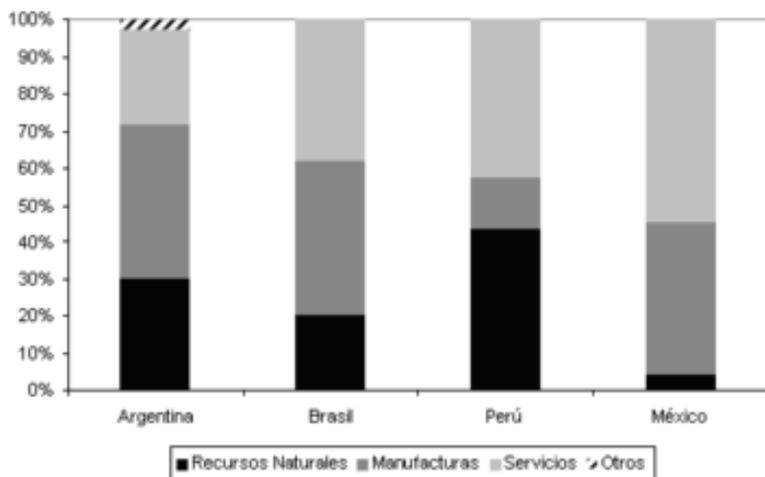
Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

mismo período. La distribución es similar a la observada durante la década de los '90, a excepción de la breve caída de la IED dirigida a Asia durante el estallido de la crisis financiera en esa región a finales de la década.

Casi la mitad de la IED dirigida a América latina y el Caribe se concentra en América del Sur. Sin embargo, un dato significativo de la última década consiste en el aumento de la participación del Caribe sobre el total de la IED dirigida a la región, *vis à vis* la disminución de participación de América del Sur, mientras América Central -esencialmente México- mantiene su nivel (**cuadro N° 4**). Cabe señalar que el 90% de la inversión orientada al Caribe se concentra en las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán, reconocidos “paraísos fiscales”, lo cual establece un serio interrogante sobre la orientación productiva de esos capitales. Asimismo, a diferencia de la década de los '90 cuando las fusiones y adquisiciones lideraban los flujos hacia la región, en los últimos años ésta estuvo vinculada fundamentalmente con nuevas inversiones y expansión de existentes, denominadas comúnmente *green-field investments*. (Espora, López Monti y Rozenberg, 2008).

Respecto del destino sectorial de estas inversiones, en el caso de la mayoría de los países de América del Sur especializados en la explotación de recursos naturales, una parte importante de la IED se dirige a ese sector. No obstante, esa proporción es menos acentuada en países con desarrollos industriales más complejos como el Brasil y la Argentina. Por otra parte, en México, América Central y el Caribe, el grueso de la inversión se dirige a los servicios y, en menor medida, a las manufacturas (CEPAL, 2011b). El **gráfico N° 3** presenta el promedio de inversión extranjera por sector de destino para el decenio 2001-2010 en las economías más representativas de la región. A partir de los casos del Brasil, la Argentina y el Perú, nótese cómo se incrementa la proporción de la IED dirigida a la explotación de recursos naturales a medida que se trata de economías con estructuras industriales más simples; asimismo, se destaca el peso de los servicios y las manufac-

Gráfico N° 3. Argentina, Brasil, México y Perú: IED entrante por sector de destino, promedio 2001-2010, en % sobre el total.



Fuente: elaboración propia sobre datos de CEPAL (2007, 2011b).

turas como destino de la IED entrante a México, caso paradigmático del segundo grupo de países señalado al comienzo del párrafo. Finalmente, el Perú aparece como un caso intermedio, ya que la inversión se concentra fuertemente en la explotación de recursos naturales y en el sector servicios, esto último reflejando su mayor integración al área comercial de EUA mediante el TLC firmado en 2006.

Por último, cabe destacar que un fenómeno reciente y de creciente relevancia es el incremento de la inversión productiva que realizan empresas de origen latinoamericano en el extranjero, comúnmente denominadas *translatinas*. Mientras que la IED saliente desde América latina y el Caribe equivalía al 29% a la entrante en el promedio 1991-2000, ese valor aumentó al 40% en la década de los 2000. En este sentido, el Brasil, México y Chile se encuentran entre los principales emisores de IED, la cual en 2008 alcanzó un pico de 80.580 millones de dólares (datos de la UNCTAD).

Condiciones financieras de la región

Durante la última década hubo dos factores que contribuyeron a mejorar notablemente la relación entre activos y pasivos en América latina: primero, un proceso sostenido de acumulación de activos, en especial en forma de reservas, pero también en inversiones directas y de porta-

Cuadro N° 5. Resumen de hoja de balance externa de las siete principales economías de América latina, como % del PIB, 2001 y 2007.

	2001	2007
Activos Totales	26,5	37,5
Reservas	6,6	12,3
Pasivos Totales	62,4	65,6
<i>Inversión de Portafolio</i>	19,8	28,0
Deuda externa	14,3	11,1
Activos – Pasivos	-35,8	-28,1

Fuente: elaboración propia sobre Ocampo (2009).

folio; segundo, un cambio en la composición de los pasivos externos, reflejado en una reducción de las deudas externas compensado por un mayor *stock* de inversiones de portafolio (**cuadro N° 5**). Esta mejora en la hoja de balance externa constituye sin dudas el mejor activo que posee la región para administrar la actual crisis financiera con un limitado impacto sobre las economías domésticas (Ocampo, 2009).

Apoyados en superávits de la cuenta corriente resultantes de la mejora de los términos de intercambio, los países de la región avanzaron en un proceso de acumulación de reservas con el doble objetivo de morigerar el impacto de las crisis externas y disminuir la volatilidad de los tipos de cambio. Así, las reservas totales de la región pasaron de 159 mil millones de dólares en 2001 a 638 mil millones en 2010. Cabe señalar que el incremento de las reservas estuvo en línea con lo sucedido en el resto de los países en desarrollo y en transición -con especial énfasis en Asia- en detrimento de los países centrales, como resultado de los desbalances globales comerciales y financieros (Eichengreen and Park, 2006; Kregel, 2006).

Por otra parte, la bonanza económica incrementó las recaudaciones y permitió alcanzar superávits fiscales. Esto redujo la necesidad de recurrir al endeudamiento y permitió disminuir el *stock* de deuda externa de los países de la región del 36,1% sobre el PIB en 2001 al 18,9% en 2010 (datos de CEPAL). Paralelamente, la alta liquidez externa y las mayores tasas de interés de la región -respecto de las vigentes en los países centrales- se reflejaron en un aumento del ingreso de capital externo en la forma de inversión productiva y de portafolio. Así, en 2007 ingresaron capitales privados por casi 150 mil millones de dólares, equi-

⁶ Datos del Banco Mundial (World Development Indicators y Global Development Finance),

valentes a un 7,25% del PIB de la región⁶. El ingreso de capitales de origen financiero sumado a los superávits comerciales presionó por la apreciación nominal de los tipos de cambio, que diversos países procuraron limitar mediante intervenciones en los mercados de cambio. Si bien ello permitió evitar la aparición del fenómeno de enfermedad holandesa (aunque el Brasil experimentó una apreciación cambiaria del 45% nominal, que llevó el real desde 2.9 por dólar a fines de 2003 a 1.57 meses antes de la caída de *Lehman Brothers*), disparó tensiones inflacionarias debido al crecimiento del circulante.

La mejora en la hoja de balance externa, la disminución de la deuda externa y el incremento de reservas dieron espacio para implementar políticas contracíclicas durante la primera etapa de la crisis (2008-2009), en línea con el consenso alcanzado con las potencias centrales en las reuniones poscrisis iniciales del G20. Asimismo, la intervención en los mercados de divisas fue clave para evitar la profundización del ciclo contractivo. No obstante, la región está mostrando algunos límites a la capacidad de sostener el crecimiento en caso de agravarse las condiciones externas. Dado el fuerte componente importado del consumo y la inversión, el crecimiento conlleva un creciente desequilibrio en la balanza comercial, agravado por el envío de utilidades y el pago de intereses del financiamiento externo. De hecho, la cuenta corriente de América latina y el Caribe ha tenido un déficit promedio entre 2008 y 2010 del 0,81% del producto de la región. Esto resulta de una estructura productiva desequilibrada, donde para cierto nivel de producto, las importaciones superan a las exportaciones. Asimismo, no es independiente del efecto de una desigual distribución del ingreso y el elevado componente importado del consumo de los sectores más favorecidos (Arceo, 2011).

En este sentido, la crisis contribuye a la construcción de una estructura financiera más heterogénea en América latina, con mucho más énfasis en el Cono Sur, reflejada en iniciativas regionales o bilaterales orientadas a reducir la utilización del dólar como medio de intercambio o desarrollar medios alternativos de financiamiento para reducir la vulnerabilidad externa. Entre las primeras aparecen tres: a) el Sistema de Pagos en Moneda Local entre la Argentina y el Brasil, que desde 2008 permite pagar importaciones en moneda local; b) el SUCRE, entre los países miembros del ALBA, que al estilo del *Bancor* keynesiano establece una moneda virtual gestionada por el Banco Central del ALBA que funciona como medio de intercambio comercial y unidad de cuenta; c) el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI, que en los últimos años ha tenido un renovado interés, el cual permite financiar por cuatro meses las importaciones entre países miembro del bloque. Entre las alternativas de financiamiento externo se destacan cuatro: el

Banco del Sur, una iniciativa que procura ofrecer alternativas para el financiamiento de proyectos de infraestructura, aunque aún no está operativo; el Fondo Latinoamericano de Reservas y la Corporación Andina de Fomento, dos instituciones -en especial la segunda- que en los últimos años han tenido una actuación renovada como alternativa al financiamiento tradicional de los organismos multilaterales; y los recientes *swaps* bilaterales entre el Banco Central de China y la FED con los Bancos Centrales de diversos países de América latina, entre ellos la Argentina, el Brasil y México⁷ (Trucco, 2012).

En la siguiente sección, se pasa revista a la evolución argentina durante la última década, destacando las similitudes y diferencias con la trayectoria de la economía regional y global.

Evolución de la economía argentina

El caso argentino posee puntos en común y divergentes con lo señalado hasta aquí. Alentadas por la mejora de los términos de intercambio, el sostenimiento de un tipo de cambio multilateral competitivo, y el aumento de la demanda asiática, las exportaciones del país crecieron más de un 200% en la última década, pasando de 26.543 a 82.131 millones de dólares. Pero si bien han mostrado un notable dinamismo, una década después de la salida de la convertibilidad siguen concentradas en productos primarios y *commodities* industriales (**cuadro N° 6**). En efecto, casi la mitad del total de las ventas externas de productos manufacturados corresponde a bienes de baja tecnología (casi exclusivamente alimentos), cerca del 30% a manufacturas de media y baja tecnología (energía y metales básicos), casi el 20% a manufacturas de medio-alto contenido tecnológico (automóviles y químicos), y una fracción marginal a manufacturas de alta tecnología (fármacos) (CENDA, 2010: 145; también ver Schorr, 2012). Respecto del destino de las exportaciones, China y el resto han aumentado su participación en detrimento de EUA y Canadá, la Unión Europea y América del Sur (**cuadro N° 7**).

⁷ Cabe señalar el carácter incipiente y heterogéneo de este proceso, por dos motivos, primero, muchas de las transformaciones indicadas aún no están operativas o tienen un alcance muy limitado (por caso, el Sistema de Pagos en Moneda Local alcanza sólo al 1% del comercio entre la Argentina y el Brasil), segundo, estas iniciativas conviven con los mecanismos tradicionales de la estructura de gobernanza global unipolar. Por ejemplo, el FMI ha resurgido con mayores recursos financieros y ha desempeñado un rol significativo en la gestión de la crisis en Europa y también -aunque en menor medida- en América Central y el Caribe, este último mediante el otorgamiento de créditos a México, Colombia, El Salvador, República Dominicana (de carácter precautorio), Jamaica, Guatemala y Costa Rica por 83 mil millones de dólares (Grabel, 2010; Nemiña, 2011; datos del FMI).

Cuadro N° 6. Argentina, exportaciones FOB en millones de dólares, por tipo de producto. 2001 y 2011.

	2001		2011	
	Expo FOB	% del total	Expo FOB	% del total
Productos Primarios	6.053	22,80	19.629	23,95
Manufacturas de Origen Agropecuario	7.460	28,10	27.547	33,61
Manufacturas de Origen Industrial	8.306	31,29	28.414	34,67
Combustibles y Energía	4.725	17,80	6.368	7,77
Total	26.543	100	82.131	100

Fuente: elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía.

A diferencia con lo observado en el resto de la región desde el estallido de la crisis, el Gobierno ha implementado denodados esfuerzos, hasta ahora exitosos, con el fin de sostener el superávit comercial. Mientras que el país tuvo un superávit comercial promedio de 12.600 millones de dólares entre 2004 y 2010, en 2011 el saldo cayó a 8.209 millones de dólares. La disminución se explica principalmente por el incremento de las importaciones en el rubro energía, que pasaron de

Cuadro N° 7. Argentina, exportaciones FOB en millones de dólares, por destino. 2001 y 2011.

	2001		2011	
	Expo FOB	% del total	Expo FOB	% del total
Brasil	6.188	23,31	17.251	21,00
Resto Mercosur	1.227	4,62	3.342	4,07
Resto Aladi	4.572	17,22	12.347	15,03
China	1.124	4,24	6.024	7,33
EE.UU. y Canadá	3.109	11,71	6.654	8,10
Unión Europea	4.677	17,62	13.788	16,79
Resto del Mundo	5.646	21,27	22.727	27,67
Total	26.543	100	82.131	100

Fuente: elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía.

4.400 a 9.400 millones de dólares en el último año, como consecuencia de la caída de la producción nacional y el incremento de los precios internacionales.

El sostenimiento del superávit comercial vía promoción de las exportaciones y sustitución de las importaciones aparece como una política de Estado para apuntalar las bases estructurales externas del proceso de crecimiento, en especial en el marco de un limitado ingreso de divisas por otras fuentes, esto es, IED, inversiones de portafolio o endeudamiento externo. Mientras promueve la intensificación de los controles fiscales sobre la adquisición de divisas; en el ámbito comercial más inmediato, el Gobierno se muestra decidido a regular con énfasis la utilización de las divisas a través de un intenso control de importaciones que incluye licencias no automáticas, precios de referencia y derechos antidumping dirigidos principalmente a regular el creciente flujo de importaciones con China y el Brasil (Dalle y Lavopa, 2010). Junto con estos instrumentos de protección tradicionales, la implementación de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación desembocó en una queja formal de la Unión Europea ante la OMC.

Respecto de la evolución de la IED receptiva, la Argentina vio disminuida notablemente su participación regional cayendo del 15,1% en promedio durante los '90 a sólo el 4,2% durante la década de los 2000. En relación con las seis principales economías receptoras de IED en la región (sin contar la dirigida a los "paraísos fiscales" del Caribe), también cayó, aunque en mucho menor medida, la participación brasileña. Paralelamente, Chile, Colombia y el Perú, entre otros países, vieron incrementado el flujo de inversión extranjera (**cuadro N° 8**).

Es interesante comparar la situación de la Argentina con la del Brasil, su principal socio comercial. Si bien la evolución de los flujos de IED en términos nominales muestra trayectorias disímiles, estas diferencias deben matizarse cuando se toma en cuenta la proporción de IED sobre el PIB. El promedio de inversión extranjera durante los 2000 fue de 2,08% del producto para la Argentina (2,23% si se considera el período 2003-2010), poco menos de 40 centésimas porcentuales menos de lo que fue para el Brasil. Así, el aporte al crecimiento del capital extranjero en nuestro país es, aún con una sensible baja en relación con la década anterior, similar al que ostenta la nación que más inversión recibió durante el período y que suele ser ponderada como ejemplo en el tratamiento al capital extranjero. Por eso suele argumentarse que tanto en función del PIB nacional como del total dirigido a la región, los datos resaltan la existencia de un amplio potencial para el incremento de la entrada de inversiones extranjeras a la Argentina.

Cuadro N° 8. IED hacia América latina y el Caribe y países seleccionados. (Totales y % sobre el PIB. Promedios 1991-2000 y 2001-2010)

	1991-2000			2001-2010		
	IED	% IED ALyC	% PIB	IED	% IED ALyC	% PIB
Argentina	7.671	15,1	2,82	4.745	4,2	2,08
Brasil	13.101	25,8	1,90	25.526	22,5	2,46
Chile	3.667	7,2	5,20	8.816	7,8	6,58
Colombia	2.001	3,9	2,02	5.986	5,3	3,50
México	10.080	19,8	2,26	22.890	20,2	2,72
Perú	1.652	3,2	3,20	3.760	3,3	3,69
Total ALyC	50.867	100	2,63	113.401	100	3,49

Fuente: elaboración propia sobre datos de la UNCTADstat.

De todos modos, la evidencia muestra que un mayor ingreso de IED no garantiza *per se* una propensión al desarrollo. A pesar de contar con niveles de productividad y desarrollo tecnológico mucho mayores que las empresas locales, las filiales de empresas extranjeras en la Argentina durante los '90 no generaron derrames positivos para sus competidores o proveedores, no contribuyeron a la diversificación productiva ni a la mejora del patrón de comercio obteniendo acceso a nuevos mercados en países desarrollados, y reservaron las actividades de investigación y desarrollo en sus casas matrices (López, 2010: 336). Respecto de su inserción sectorial, el 90% del crecimiento del *stock* de IED entre 2004 y 2009 se concentró en el procesamiento de recursos naturales y el sector automotriz, reforzando la tendencia a la reprimarización del entramado productivo (Manzanelli y Schorr, 2011: 10). Por lo tanto, la contribución al desarrollo de los ingresos de capital *per se* dista de ser un hecho y es deseable establecer tanto criterios de selección riguroso a la hora de promover la entrada de capitales como de condiciones de *performance* (UNCTAD, 2012).

Finalmente, en términos financieros el contexto actual también presenta tensiones. Aunque en estos años la Argentina redujo el peso de la deuda pública en la economía, que de equivaler casi el 150% del PIB en 2003 ahora alcanza el 42,8% y continúa su tendencia descendente, mientras que el pago de intereses oscila entre el 1,5% y el 2% del PIB, factores nacionales y externos plantean desafíos a la consolidación de los mayores grados de autonomía alcanzados. Entre los primeros aparece la erosión de la posición fiscal por un incremento del gasto que no sea acompañado de aumentos correspondientes en los ingresos. Entre los factores externos resaltan dos. Primero, una probable caída del

comercio internacional que disminuya la recaudación y la actividad económica por efecto de la caída de los precios de las materias primas o los volúmenes exportados. Segundo, una persistente dolarización de los ahorros argentinos y/o remisión de utilidades de un sector industrial que aún muestra elevados niveles de extranjerización (Manzanelli y Schorr, 2011). No obstante, el Gobierno procura reducir la vulnerabilidad externa mediante la intensificación de los controles fiscales sobre la adquisición de divisas, la regulación creciente de las importaciones, y más a largo plazo, las conversaciones en el ámbito de la UNASUR para la desdolarización paulatina del comercio intrarregional.

En este aspecto, el caso argentino también posee puntos en común y divergentes con lo sucedido en el nivel regional. Por un lado, hasta 2008 vio incrementada sus reservas debido a los persistentes saldos comerciales positivos, pero la combinación de tasas de interés reales negativas y la disposición a limitar las emisiones de deuda en los mercados de capital internacional, limitaron los ingresos de capital por vía financiera⁸. Con todo, el Gobierno encontró financiamiento externo alternativo en Venezuela (entre 2005 y 2006 suscribió títulos por 3.590 millones de dólares), la Corporación Andina de Fomento (el *stock* de deuda con ese organismo pasó de 421 millones de dólares en 2007 a 1.913 millones en 2011) y, desde 2010, las reservas del Banco Central, de las cuales tomó prestadas 14.065 millones de dólares desde 2010 (Nemiña, 2012; *Cronista*, 26/6/12).

Reflexiones finales: oportunidades y desafíos para la Argentina

Pueden mencionarse tres implicancias en el nivel regional de las transformaciones económicas de la última década. Primero, se observa con preocupación una reprimarización de la estructura productiva, como consecuencia de la creciente reorientación comercial hacia la provisión de materias primas a China y el resto de Asia. Segundo, la disminución de la centralidad del Mercosur *vis à vis* la mayor importancia de China, para el sostenimiento del proceso de acumulación en los países del Cono Sur. Tercero y último, una ampliación del espacio regional, a través de la articulación de diversas estrategias financieras y comerciales para hacer frente a la crisis económica. Respecto del último punto,

⁸ Si bien la Argentina logró regularizar más del 92% del *stock* de deuda que había entrado en default a finales de 2001, aún siguen en situación de mora 11.218 millones de dólares a valor nominal. Además, están pendientes de reestructuración unos 6.500 millones de dólares (sin intereses ni punitivos) con el Club de París (datos de la Secretaría de Financiamiento, 3er. trimestre de 2011).

se destaca la mayor participación de la Corporación Andina de Fomento como prestamista, y las iniciativas como el Banco del Sur para sumar grados de autonomía frente a las redes financieras globales. En relación con la dimensión comercial, en términos generales contribuiría a lograr una producción de más valor y diversificada, y permitiría generar economías de escala. En particular, para América del Sur alentaría la diversificación de la demanda de Asia, reduciendo la exposición a la volatilidad de los precios de las materias primas y alentando el desarrollo de sectores exportadores de mayor sofisticación. En tanto para el resto de la región, permitiría diversificar el destino de sus manufacturas, algo central tomando en cuenta la creciente competencia asiática en su principal mercado (EUA), que además hoy demuestra bajas tasas de crecimiento.

Ahora bien, ¿qué opciones de inserción plantea el escenario internacional para la Argentina y cuáles son sus ventajas y limitaciones? Brevemente y en términos estilizados, en la actualidad pueden identificarse tres alternativas definidas: a) la reactivación (en un nivel más acotado) del proyecto del ALCA, liderado por Estados Unidos, b) la profundización de la integración con China y el espacio Asia-Pacífico; y c) la revitalización de la integración sudamericana mediante el Mercosur, y su ampliación a Venezuela y Ecuador, o de forma más extendida, la Unasur. Veamos a continuación las implicancias de cada una de ellas.

Desde mediados de la década de los '90, EUA ha alentado la liberalización comercial en toda América. Si bien ello permitiría a la Argentina obtener un mejor acceso para la producción de acero y alimentos en el mercado estadounidense y canadiense, debería afrontar una mayor competencia de manufacturas provenientes de esos países. Esto tendría un impacto ciertamente negativo sobre la actividad industrial de nuestro país, en especial en sectores poco competitivos como calzado, textiles, juguetes y bienes informáticos, entre otros. Asimismo, es poco probable que los empleos que se pierdan en el sector manufacturero se compensen con un aumento de la demanda de trabajo en el sector primario por dos motivos, primero, el sector primario demanda menos mano de obra que el manufacturero, y segundo, no debería esperarse un incremento muy marcado de la demanda de bienes primarios (salvo limones o ampliación de cupos para productos particulares) por parte de EUA y Canadá, toda vez que esos países son productores de dichos bienes. Finalmente, la Argentina podría procurar mantener cierta actividad industrial mediante la estructura de la maquila; pero la experiencia mexicana ha demostrado que se trata de un mecanismo que genera bajo valor agregado por tratarse meramente de una ensambladura, es generador de empleos poco calificados y usualmente en condiciones

precarias de contratación, y supone aumentar la dependencia del ciclo económico de Estados Unidos.

Aunque en la Cumbre de las Américas de Mar del Plata en 2005 el proyecto del ALCA sufrió un serio revés de parte del Mercosur y Venezuela, ello no debe llevar a concluir apresuradamente su fracaso. En estos años, EUA ha establecido acuerdos bilaterales de libre comercio con Chile, Perú y Colombia (además de otro pendiente de aprobación con Panamá). Más aún, estos países junto con México y Costa Rica -como observador- anunciaron recientemente la creación de la Alianza del Pacífico, un bloque comercial que se presenta como un contrapeso del Mercosur, retomando la idea de una América unida en términos comerciales contenida tanto en el ALCA como abierta al Pacífico.

Si la disminución de las exportaciones hacia EUA y Canadá manifiesta la baja integración de la Argentina a la red norteamericana, el aumento del comercio con China destaca la creciente integración de nuestro país -y buena parte de los países del Cono Sur- a la red asiática. Tal como fue comentado en las secciones precedentes, China se ha convertido en uno de los principales socios de nuestro país (en 2011 ocupó el 2º lugar en el *ranking* de importadores de y exportadores hacia nuestro país, detrás del Brasil), lo cual llevó el intercambio comercial de 2.190 millones de dólares en 2001 a 16.597 millones en 2011. Sin embargo, el saldo comercial pasó de un superávit de 58 millones de dólares para la Argentina en 2001 a un déficit de 4.549 millones de la misma moneda en 2011, a pesar del incremento del precio de las materias primas. La relación comercial con China alienta la primarización de la economía, dado que este país demanda principalmente bienes primarios y exporta manufacturas, en las cuales es altamente competitivo por la combinación de alta tecnología de producción y bajos salarios. Este fenómeno atañe también al resto de los países del Cono Sur con los cuales China ha aumentado su comercio; por ejemplo, los derivados de soja y el petróleo constituyen más del 84% de las exportaciones totales argentinas a China, mientras que el cobre y la pulpa de madera concentran el 85% de las exportaciones chilenas al gigante asiático. La concentración también impacta en China, donde el 60% de sus importaciones de soja y despojos de aves troceados vienen del Brasil y la Argentina, y el 81% de harina de pescado provienen del Perú y Chile (Rosales y Kuwayama, 2007: 93; ver también Abramovich, 2008).

Si la influencia de China en América del Sur se ha dado en los últimos diez años a través de dos vías (en forma indirecta, mediante el aumento del precio de los *commodities*, y directamente, como resultado del crecimiento excepcional del comercio entre Sudamérica y la región asiática), recientemente se han manifestado indicios de una tercera

etapa, con eje en el aumento de las inversiones en infraestructura de las empresas privadas y públicas de la República Popular en América del Sur, como parte de un salto hacia el exterior de sus empresas. Una pieza clave de la inversión china en la Argentina es el programa de modernización del ferrocarril Belgrano Cargas por 2.400 millones de dólares, cuyo financiamiento corresponde en un 85% a la República Popular y el 15% restante a la Argentina (*Mercado*, 26/6/12). Se trata de una inversión directamente vinculada a la producción agroalimentaria y al comercio con China, a través de los puertos chilenos sobre el Pacífico. En el mismo sentido, China ha propuesto una inversión en ferrocarriles que una la costa Pacífica y Atlántica de Colombia, el llamado canal seco, que correría paralelo al canal de Panamá. En breve, la realización de inversiones orientadas a agilizar el traslado de materias primas desde el interior donde es producida a los puertos donde se exporta, y la consolidación de un intercambio comercial asimétrico que supone garantizarse el abastecimiento de materias primas y alimentos y la exportación de bienes manufacturados, contribuye a que China avance en la construcción de una relación de dependencia con nuestro país en el siglo XXI, comparable con la que estableció Inglaterra dos siglos atrás (ver en este sentido, Nacht, 2012).

Tal como enseñaron los pioneros del estructuralismo latinoamericano y demostraron los “tigres” asiáticos, la industrialización es condición necesaria para superar la inserción internacional dependiente y ganar márgenes de autonomía en la definición de la política económica. No obstante, debido al reducido tamaño del mercado doméstico de muchas de las economías del continente, un proceso industrializador sostenible requeriría la integración regional de los mercados sudamericanos, lo cual permitiría aumentar la escala de producción a una población de 350 millones de habitantes. Este camino refleja la tercera alternativa para nuestro país, la cual implica profundizar la integración sudamericana a través del Mercosur y, de forma más extendida, la Unasur.

Los países que integran el Mercosur son algunas de las pocas naciones que no están integradas completamente a ninguna de las tres redes comerciales establecidas en el nivel global: la estadounidense, la europea y la asiática, con eje entre el Japón y China (Arceo, 2011). Las potencias articuladoras de estas redes procuran desde hace años integrar a las naciones del Cono Sur a sus redes a través de diversos proyectos de liberalización, como el ALCA, la liberalización comercial entre la UE y el Mercosur (una iniciativa paralizada), y la creciente integración con China. A pesar de estos proyectos, durante las últimas dos décadas el bloque ha mantenido una posición ambivalente entre el acoplamiento a alguna de estas tres redes y la integración en la región. La gran

ventaja de la profundización de la integración regional consiste en que otorgaría más espacio para mantener un desarrollo industrial, sostenible a través de una combinación de limitación de la competencia externa al bloque y mayor escala de producción por acceso a un mercado regional ampliado. Sin embargo, la consolidación de esta vía que aparece como la alternativa más coherente para que la región aumente sus márgenes de autonomía y profundice el desarrollo, ha encontrado diversos obstáculos, entre los cuales pueden señalarse tres: primero, gran parte de la producción industrial del bloque es llevada adelante por empresas extranjeras, las cuales no necesariamente están dispuestas a aumentar la inversión requerida para satisfacer una demanda ampliada y prefieren desempeñarse en un mercado nacional reducido y protegido. Segundo, la tendencia sistemática a la remisión de ahorros y utilidades al extranjero por parte de los estratos altos y las grandes empresas, aspecto especialmente destacado en la Argentina. Tercero, desde el comienzo existieron diferencias entre los países del bloque respecto del rumbo que debía tomar la integración. Por ejemplo, el Paraguay y el Uruguay han manifestado su disconformidad con lo que entienden un aprovechamiento de la situación de desigualdad por parte de los vecinos más grandes. De hecho, Uruguay ha planteado su interés en negociar un acuerdo comercial con EUA. Asimismo, el Brasil y la Argentina se han debatido históricamente entre promover la integración y proteger a sus industrias, conflicto que puede verse el día de hoy.

Por cierto, estas tres lógicas de integración son distinguibles analíticamente, ya que muchas veces en la práctica las encontramos superpuestas. Por ejemplo, Colombia, Chile y el Perú han suscripto acuerdos con EUA, mientras participan de la Unasur y amplían sus intercambios con el Mercosur. Asimismo, los países de este bloque recientemente han aumentado los aranceles externos para proteger a sus industrias, al tiempo que han manifestado su interés en aumentar la cooperación comercial, de inversión y financiera con China. Finalmente, Venezuela ha ingresado recientemente al Mercosur mientras su comercio exterior muestra una dependencia de las compras de combustible por parte de Estados Unidos.

En síntesis, las tres vías de integración poseen costos y beneficios. La profundización de la integración en el Cono Sur aparece como la vía deseable en vistas del potencial industrializador, no obstante, la sostenibilidad de esta alternativa requiere la compleja construcción colectiva de recursos e incentivos políticos y económicos concretos en pos de convertirla en un sendero común para Estados, empresas y trabajadores de la región.

Bibliografía

- Abeles, Martín y Kiper, Esteban (2010) "El G20 y el rol de la Argentina", *Serie Aportes*, N° 9, Fundación Friedrich Ebert, CEPES, Aeda.
- Abramovich, Ana Luz (2008) "Intercambio comercial América Latina – China", **Realidad Económica**, N° 239, pp. 46-70.
- Arceo, Enrique (2011) *El largo camino a la crisis: centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*, Buenos Aires: Cara o ceca.
- Botto, Mercedes (2010) "El g-20 y la gobernanza global: ¿un cambio en la arquitectura o en los procedimientos?. Una mirada desde América Latina", *Nueva Sociedad*, N° 229, pp. 26-40.
- CENDA (2010) "Inserción internacional y régimen macroeconómico (2002-2009). Una mirada a través del balance de pagos", en CENDA *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010)*, Buenos Aires: Cara o ceca, pp. 123-178.
- CEPAL (2011a) *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- CEPAL (2011b) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- CEPAL (2007) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- Cronista (26/6/12) "El Gobierno dispuso cancelación de deuda con reservas del BCRA", en http://www.cronista.com/contenidos/2012/06/26/noticia_0077.html
- Dalle, Demián y Lavopa, Federico (2010) "In case of fire, break the glass: Argentina's border emergency-kit in times of global crisis", *Serie Brief*, N° 65, Latin American Trade Network.
- Eichengreen, Barry and Park, Yung Chul (2006) "Global Imbalances and Emerging Markets", in Teunissen, J. J. and Akkerman, A. (eds.) *Global Imbalances and the US Debt Problem - Should Developing Countries Support the US Dollar?*, The Hague: FONDAD.
- Espora, Alejo, López Monti, Rafael y Rozenberg, Ricardo (2008) "Impacto de la crisis internacional sobre la inversión extranjera directa en América Latina" *Serie Brief*, N° 45, Latin American Trade Network.
- Grabel, Ilene (2010) "Not Your Grandfather's IMF: Global Crisis, 'Productive Incoherence' a and Developmental Policy Space", *PERI Working Paper Series*, N° 214, UMASS.
- Kregel, Jan (2006) "Understanding Imbalances in a Globalised International Economic System", in Teunissen, J. J. and Akkerman, A. (eds.) *Op. Cit.*
- López, Andrés (2010) "La inversión extranjera directa en Argentina. Tendencias, determinantes y estrategias", en Berlinsky, J. y Stancanelli, N. (eds.) *Los*

- acuerdos comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino*, Buenos Aires: CARI-CEI-Siglo XXI, pp. 307-340.
- Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2011) "La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar", *Industrializar Argentina*, N° 14, pp. 9-18.
- Mayer, Jör (2010) "The Financialization of Commodity Markets and Commodity Price Volatility", Dullien, S. et al. (Eds.) *The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries*, UNCTAD: New York and Geneva, pp. 73-98.
- Mercado (26/6/12) "China financiará la reconstrucción del Belgrano Cargas", en <http://www.mercado.com.ar/nota.php?id=372679>
- Nacht, Pablo Alejandro (2012) "China y Argentina: 'Oportunidades y desafíos' o cristalización de una asociación dependiente", en *Relaciones Internacionales*, N° 20, GERI-UAM.
- Nemiña, Pablo (2012) "Argentina: camino del desendeudamiento (1991-2011)", *Ola Financiera*, Vol. 2, N° 12, UNAM, México, pp. 70-88.
- Nemiña, Pablo (2010) "Alcances de la reforma de la política de financiamiento y condicionalidad del FMI", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 41, N° 160, UNAM, México, pp. 39-66.
- Ocampo, José Antonio (2009) "Latin America and the global financial crisis", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 33, N° 4, pp. 703-724.
- Rosales, Osvaldo y Kuwayama, Mikio (2007) "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión", *Revista de la Cepal*, N° 93, pp. 85-108.
- Schorr, Martín (2012) "Argentina: ¿nuevo modelo o «viento de cola»? Una caracterización en clave comparativa", *Nueva Sociedad*, N° 237, pp. 114-127.
- Trucco, Pablo (2012) "The rise of monetary agreements in South America", en Ruggirozzi, P. and Tussie, D. (eds.) *The rise of post-hegemonic regionalism. The case of Latin America*, London: Springer.
- UNCTAD (2012) *World Investment Report*, New York and Geneva: United Nations.

Fuentes

<http://unctadstat.unctad.org>

<http://databank.worldbank.org/>

<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp>

http://www.mecon.gov.ar/finanzas/sfinan/deuda_ultimo.htm

Los suplementos “del campo”

Instrumentos estratégicos en la disputa de la renta agraria

*Alejandro Balazote**

El objetivo de este trabajo consiste en analizar desde la óptica de la Antropología Social los lineamientos discursivos de los medios hegemónicos en relación con la cuestión rural. Nos proponemos trabajar básicamente con el suplemento "Rural" del diario *Clarín* y el suplemento "Campo" del diario *La Nación*.

Analizamos los distintos actores sociales representados, las narrativas desarrolladas y las fuentes de financiación y sustento de dichos suplementos. Es nuestra intención enmarcar la construcción simbólica desarrollada y el sesgo interpretativo de dichas publicaciones en las tensiones originadas por la disputa ocasionada por la apropiación de ganancias extraordinarias y la distribución de la renta agraria.

Rescatamos la sobrerrepresentación de ciertos agentes financieros y productivos en contraposición con la invisibilización de otros actores sociales del ámbito rural.

Examinamos la disputa de sentidos que se proponen desde las líneas editoriales de dichos suplementos al presentar intereses sectoriales como beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

Palabras clave: Renta agraria - conflicto político - apropiación de ganancias extraordinarias.

* UBA - UNLu. Correo electrónico: abalazote336@gmail.com

Agrarian reviews. Strategic instruments in the dispute over agrarian income in Argentina

The main objective of this work is to analyse, from an anthropological scope, the discursive outlines of hegemonic media related to the rural question in Argentina. Our proposal is to work basically with "Rural" and "Campo", agrarian reviews of "Clarín" and "La Nación" newspapers from Buenos Aires city. We analyse the different social actors represented in the news, the narratives developed, and the financial support of such reviews. Our intention is to frame symbolic constructions and interpretations of such publications, in the struggle based on the appropriation of extraordinary profits and the distribution of the agrarian income.

We underline the overwhelming weight given to several productive and financial agents in contrast with the misrepresentation of other social actors from the rural sector.

We also examine the sense based dispute proposed by the editorial staffs of such reviews, in the representation of particular interests as a benefit for the whole society.

Keywords: Agrarian income - Political conflict - Extraordinary profits appropriation.

Fecha de recepción: agosto de 2012

Fecha de aceptación: agosto de 2012

“No es el hambre en el mundo el motor de la demanda.
Es el dinero de los asiáticos ...”

Héctor Huergo, *Clarín*, 28.01.2012

A partir de los sucesos del año 2008 la relación entre el gobierno y las entidades patronales rurales adquirió una gran visibilidad. La derrota sufrida por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner con el rechazo de la Resolución 125 por parte del Congreso Nacional fue interpretada como el principio del fin. La euforia de los dirigentes “del campo” y de los partidos opositores fue generosamente difundida por los medios hegemónicos que interpretaron esta victoria, no sin razón, como propia. La línea editorial de los periódicos *Clarín* y *La Nación* confluía en sus aspectos centrales replicando la asociación que aún mantienen en el control de la empresa Papel Prensa y en la organización del evento anual Expoagro.

El objetivo de este trabajo consiste en estudiar desde la óptica de la Antropología Social los lineamientos discursivos de los medios hegemónicos en relación con la cuestión rural desarrollados en los suplementos “Rural” del diario *Clarín* y “Campo” del periódico *La Nación*.

Analizamos los distintos actores sociales representados, las narrativas desarrolladas y las fuentes de financiación y sustento de dichos suplementos. Es nuestra intención enmarcar la construcción simbólica desarrollada y el sesgo interpretativo de dichas publicaciones en las tensiones originadas por el conflicto ocasionado por la apropiación de ganancias extraordinarias y la distribución de la renta agraria¹. Estudiamos la disputa de sentido que proponen dichos suplementos al presentar intereses sectoriales como beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

Hemos trabajado con las ediciones publicadas entre los meses de enero y mayo de 2012 procurando no abordar temas coyunturales tales como la sequía ocasionada por La Niña y el desarrollo exitoso de la exposición Expoagro 2012 para centrarnos preferentemente sobre temáticas que son de tratamiento permanente en estas publicaciones.

Los suplementos

El compromiso y representatividad de los suplementos analizados (y de los periódicos *Clarín* y *La Nación* en general) con determinados intereses económicos y políticos es muy evidente.

¹ La renta agraria es una magnitud de riqueza extraordinaria de la que se apropia el sector agrario argentino en virtud de producir con precios de producción marcadamente inferiores a los precios internacionales. (Mercatante 2010)

La tapa del suplemento Rural del diario *Clarín*² presenta una estética muy cuidada que incluye en su espacio central, una foto predominantemente verde, replicando el color de los zócalos de TN Agro³ (que en su programación habitual son azules). La elección de este color asociado con la naturaleza y por tanto con el cuidado medioambiental contrasta con el tipo de producción promocionada. En el tercio inferior encontramos la publicidad de Nidera, uno de los principales productores de semillas genéticamente modificadas, que en las ediciones del 10 y 17 de marzo de 2012 promociona su producto Maíz Inteligente con el siguiente texto “la genética con el mayor potencial de rinde. Y la tecnología que realmente necesitas”. En ediciones posteriores (31-03, 07-04 y 14-04-12) promociona sus productos con la leyenda “la genética más avanzada y las últimas tecnologías se fusionan en cada una de nuestras semillas”.

Por su parte, la tapa del suplemento “Campo” del diario *La Nación* replica, en un tamaño de página mayor, las mismas características de la tapa de Rural, observándose la predominancia de fotos en verde. También las barras y títulos son de este color. Al igual que en el suplemento de *Clarín* los anuncios publicitarios de Nidera ocupan una tercera parte del centrimetrage. El espacio destinado a publicidad de ambos suplementos es muy importante y los anunciantes en gran medida coinciden.

“Rural” contiene 12 hojas de 28 x 37 cm, por lo que dispone de 12.432 cm², de los cuales 5.857 son asignados a publicidad, lo que representa el 47,11 % del total del suplemento.

La edición del sábado 14 de abril de 2012 contiene las siguientes publicaciones:

1. New Holland Agriculture (maquinaria agrícola) 15 cm² (Tapa).
2. Nidera Semillas (hay otra empresa Nidera fertilizantes) 294 cm² (Tapa).
3. Admite (programa de entrenamiento para que contratistas y productores se capaciten) 495 cm².
4. Massey Ferguson (maquinaria agrícola) 82,5 cm².
5. Syngenta (defensivos agrícolas, fertilizantes, seguros de resiembra y semillas) 495 cm².
6. Mercoláctea (exposición del sector lácteo que se realiza un vez por año en el mes de mayo desde 2001) 1036 cm².

² Este periódico presenta de manera permanente en su tapa del cuerpo principal la siguiente frase “Un toque de atención para la solución argentina de los problemas argentinos”.

³ Dicho programa se emite diariamente por el Canal Todo Noticias a las 6 am.

7. Sure Rain 82,5 cm².
8. Mercoláctea forrajes (auspiciantes varios) 504 cm².
9. Du Pont (defensivos agrícolas, fertilizantes y semillas) 84 cm².
10. Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca. Instituto Nacional de semillas 84 cm².
11. Revista *Clarín Rural* 1036 cm².
12. Taesa (remates de ganado) 187 cm².
13. Roscan (remates de ganado) 272 cm².
14. Hugo Ruesca (remates de ganado) 77 cm².
15. Todo Chacra SRL (remates de ganado) 77 cm².
16. Clasificados *Clarín* (rubros rurales) 252 cm².
17. Maquinas y accesorios (varios avisos agrupados) 448 cm².
18. Argenprop (empresa inmobiliaria) 336 cm².

Las vinculaciones del grupo Clarín con las empresas vinculadas con la siembra directa son muy claras. Las publicidades de Nidera (en tapa en todos los suplementos de los meses de enero, febrero, marzo, abril, mayo y junio de 2012), Syngenta, Monsanto, Don Mario, etc. ocupan una considerable porción del centrimetraje consignado en el párrafo precedentemente.

En el suplemento "Campo" del diario *La Nación* también es relevante el espacio destinado a publicidad. Contiene 10 hojas de 34 x 56 cm, por lo que dispone de 19.040 cm² de los cuales 8.106 son destinados a publicidad, lo que representa el 42,57 % del total de la publicación.

La edición del sábado 21 de abril de 2012 contiene las siguientes publicidades:

1. Maestría en Genética Vegetal Fundación Ciencias Agrarias-Facultad de Ciencias Agrarias UNR NIDERA Semillas 629 cm² (Tapa).
2. Rizobacter (microbiología agrícola) 510 cm².
3. Don Mario (semillas) 605 cm².
4. Varios 166 cm².
5. Syngenta (defensivos agrícolas, fertilizantes, seguros de resiembra y semillas) 612 cm².
6. Radio Continental (la hora del campo) 221 cm².
7. Chevrolet S 10 modelo rural 918 cm².
8. Clasificados y agrupados *La Nación* (incluye rubro inmobiliario y remates de ganado) 3.493 cm².

9. La Nación Ganadera (remates de ganado, asesoramiento de pasturas, exposiciones) 952 cm².

Al igual que en el suplemento de *Clarín* notamos en “Campo” una fuerte presencia de empresas ligadas a la siembra directa, pero en este caso se observa una mayor ponderación de publicidad relacionada con la actividad ganadera.

En dichas publicaciones es notable la vinculación entre la publicidad de ciertas empresas y la abundancia de notas que describen los beneficios de sus nuevos productos y los eventos en los cuales son promocionados. A veces, ambas expresiones coinciden en la misma página y la información técnica de las segundas no hace más que ampliar la información brindada en las primeras.

En defensa de la soja (y de la siembra directa)

La práctica militante de los suplementos en defensa de la Siembra Directa (SD) excede la simple descripción de sus logros. En ocasiones trascienden esta particularidad para refutar abiertamente cualquier cuestionamiento a dicha modalidad productiva.

“... la imagen pujante de un sector que pese a las exacciones, las diatribas y el discurso de los “intelectuales progresistas”, le siguen metiendo a la soja. Para beneficio de todos, en especial de los que viven de los dineros públicos.” (*Clarín* 21-01-2012)

La defensa de la siembra directa es general y sin excepciones. Aun las cuestiones medioambientales que constituyen un aspecto central en los cuestionamientos a dicha práctica productiva son tratadas de manera sesgada y militante. Sobre una multiplicidad de variables e indicadores que constelan la dimensión ambiental, solo reparan en las “ventajas” de la siembra directa por sobre el laboreo mecánico en términos de “conservación de suelos” y “eficiencia hídrica”.

“... el productor argentino hizo los deberes. Con la siembra directa, se ha convertido en el que produce más toneladas de alimento básico por milímetro de agua caído. El salto tecnológico de la SD fue facilitado por el uso de herbicidas (como el glifosato) que sustituyeron el laboreo mecánico. Este destruía la materia orgánica de los suelos, afectando la infiltración de agua. No solo ahorramos energía, también ahorramos agua.” (*Clarín* 24-03-2012)

“Ensayos por tomografía que midieron la resistividad de los suelos ratifica que la siembra directa con buenas rotaciones y alto aporte de rastrojos es la mejor condición y que no convendría realizar ninguna labranza.” (*La Nación* 7-07-2012)

No se repara que el modelo trae “... aparejada una serie de consecuencias en la biodiversidad, en los ecosistemas naturales y en las

especies vegetales y animales que son parte de ellos, todos esenciales para sustentar la vida humana y su calidad” (Teubal 78-79: 2006).

El carácter revolucionario y transformador de la siembra directa y la configuración de un nuevo paradigma productivo son exaltados. Nada se dice de los costos ambientales que tiene el nuevo modelo⁴, ni de las consecuencias sociales que conlleva. Se hace referencia a “los productores” sin distinguir las diferentes capacidades productivas, las disímiles relaciones económicas y sociales que mantienen, las desiguales potencialidades de acumulación y la ubicación específica en la cadena productiva y de comercialización. En definitiva se incluye en una misma categoría tanto a un pequeño productor minifundista como a un *pool* de siembra. Homogeneizar lo heterogéneo es una manera de invisibilizar las dificultades y limitaciones de un sector y los beneficios y superganancias de otro.

No se diferencia a propietarios de arrendatarios, ni aquellos agentes económicos que demandan fuerza de trabajo, de aquellos que la ofrecen: los trabajadores. A su vez, “los proveedores” adquieren gran relevancia en el proceso al punto de constituirse en actores principales cuya participación es imprescindible para realizar los cambios técnicos, productivos y económicos que requiere el nuevo modelo de acumulación.

La innovación es una característica relevante de la siembra directa. El “desarrollo” (con toda la polisemia del término), según la línea editorial de los suplementos analizados llega a partir de la incorporación de las nuevas tecnologías. La siembra directa es una de las vías de acceso a la modernidad y a la eficiencia de un mundo globalizado. En la construcción de esta narrativa ocupa un lugar privilegiado la exaltación del “orgullo nacional”, no por casualidad vinculado con lo “campesino”, dado que desde ese lugar de la “Argentina profunda” se construye un “liderazgo mundial” en términos productivos.

“Estos muchachos del campo, y sus proveedores de tecnología, hicieron una profunda revolución. La Argentina, se ve en Expoagro, se convirtió en líder mundial de la nueva agricultura. La de la siembra directa, la biotecnología y la maquinaria eficiente, nacionales e importadas.” (*Clarín*, 10-03-2012)

Si se considera que más del 90% de la producción sojera tiene destino en el exterior es notable la dependencia de todo el sistema productivo vinculado a los agronegocios de la cotización de este *commodity* en los mercados internacionales. Las fluctuaciones de los valores negociados en la Bolsa de Chicago inciden marcadamente en las estrategias de los agentes económicos participantes involucrados en la cadena de producción y comercialización. En línea con lo señalado, la suba del

⁴ Para ampliar este tema ver el trabajo Carrasco y otros (2010).

precio de la soja acaecida en los meses de marzo, abril y mayo de 2012 fue recibida con entusiasmo por el autor de las notas de opinión del suplemento “Rural”.

“Es una gran noticia. Para los productores en primer lugar, que de esta forma compensarán en buena medida los pobres rindes que se esperan como consecuencia de la sequía. Y también para el gobierno, socio principal de un negocio vapuleado absurdamente desde el discurso oficial (...) pero los intelectuales K siguen castigándola [a la soja] con fluidez e ignorancia. No importa. El maná sigue cayendo, para beneficio de todos.” (*Clarín Rural* 17-03-12).

Esta última frase motiva ciertos interrogantes. ¿Cuales serán los mecanismos de distribución “del maná”? ¿Cómo llegará el beneficio económico a todos, más cuando la línea editorial del diario propicia la reducción/eliminación de las retenciones? La concepción del derrame de la riqueza ha sido refutada ampliamente y nuestra historia reciente nos muestra que la concentración económica no se revierte sin una acción rápida y efectiva del Estado. Por otra parte, la referencia bíblica hace alusión a dones que caen del cielo, a una existencia en la cual sin esfuerzo se obtiene lo necesario para vivir, el trabajo está invisibilizado y la distribución no requiere ninguna intervención en particular dado que simplemente la caída del maná garantiza el “beneficio de todos”. No por casualidad, la creación de riqueza, su distribución y la reproducción de la desigualdad no tienen cabida dentro de esta figura.

Nuevos negocios: alimentos versus energía

La Argentina con una cosecha próxima a los 100 millones de toneladas de granos posee un gran potencial bioenergético. Los cultivos energéticos compiten con los cultivos destinados a la alimentación provocando la escasez de alimentos y el encarecimiento del precio de los mismos. La utilización de maíz o de soja para producir biocombustibles implica que una parte de la cosecha no se destina a la producción de alimentos. El costo de oportunidad de esta opción es alto dado que esta configuración económica impulsa el incremento del precio de los alimentos afectando regresivamente la distribución del ingreso.

El compromiso editorial de los suplementos “Campo” y “Rural” con los sectores beneficiados por la valorización de dichos *commodities* trasciende el apoyo brindado para la realización de los negocios clásicos de la producción agrícola vinculada con la alimentación. Las argumentaciones esgrimidas por estos medios en el marco de la polémica “alimentos versus energía” interpelan las prácticas desempeñadas por distintos sectores productores de alimentos. Ambas publicaciones brindan un sólido respaldo a los agentes económicos que pujan por ampliar el

campo de los agronegocios incorporando la producción y comercialización de biocombustibles.

“El petróleo subió, en los últimos diez años de 20 a 100 dólares el barril. Así, habilitó la posibilidad de utilizar los granos para sustituir la nafta. Esto se está realizando ya en condiciones de mercado.” (*Clarín Rural* 7-01-12).

“La producción de biodiésel a nivel local muestra un vigoroso incremento de 240,8% en sólo cuatro años, ya que aumentó de las 712.000 toneladas en 2008 a 2.40 millones de toneladas en 2011”. (*La Nación* 5-05-2012)

La correlación entre el precio del petróleo y el de los alimentos resulta evidente y la “justificación” de destinar parte de la cosecha de maíz y soja para elaborar biocombustibles enfatiza la conveniencia de la utilización de biocombustibles reparando en razones ambientales. La sustentabilidad de esta práctica constituye un argumento fuerte que encubre la intención de obtener superganancias por parte de los agentes económicos involucrados. De igual manera se procede a considerar la “eficiencia” de la transformación de granos en biocombustibles.

“Los procesos de transformación de granos en carnes son estructuralmente ineficientes (...) Es tan ético usar el maíz para producir combustible como convertirlo en pollo...” (*Clarín Rural* 11-02-12).

Si se considera a ambos productos como *commodities*, el argumento resulta inobjetable. El costo de oportunidad define qué se produce; en este caso el precio del barril de petróleo vuelca a la producción de biocombustibles millones de toneladas de cereales y oleaginosas. Con lógica similar, en algún momento se pontificó que “el mercado decidirá si producimos acero o caramelos” con las consecuencias que supimos sufrir durante décadas.

La interrelación entre ambas opciones del destino de la producción de soja y maíz incide visiblemente en el proceso de la formación de precios. Así, queda claro que el aumento del corte en los combustibles con biodiésel y etanol influye directamente en el precio de la soja y el maíz. La exitosa experimentación de cortes del 10 con biodiésel (B10) amplía las posibilidades de su comercialización y tiene incidencia directa en la balanza comercial en la medida que permite la sustitución de importaciones de hidrocarburos si el destino final es el mercado interno y la ampliación del volumen de exportaciones si las ventas se realizan en el mercado internacional⁵. Los biocombustibles son presentados como una opción más dentro del campo de comercialización de la producción agraria, como una extensión natural en el espacio de los agronegocios tanto en los mercados locales como en los internacionales.

⁵ Las restricciones implementadas en el año 2011 por China para la compra de aceites de soja fueron absorbidas convirtiendo el aceite en biodiésel y volcadas al mercado local incrementado en corte del 5 al 7 por ciento

“El B10 se convertirá en un importante soporte del precio de la soja” (*Clarín Rural* 7-01-12).

La polémica “alimentos versus energía” denominada acertadamente por el presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas como “comida versus nafta” (Suplemento *Clarín Rural*, 18-02-2012) moviliza distintos intereses. Al respecto, el editorial del suplemento de *Clarín* fija posición:

“Pues bien, esta semana el crudo subió un 10%, llegando a los 107 dólares en NY. A este precio del petróleo, el maíz vale 220 dólares, le guste o no a los criadores de cerdos, los lecheros, los avícolas o los feedloteros.” (*Clarín Rural* 25-02-12).

La referencia hace mención a los productores de alimentos y remite a los costos y por lo tanto a la rentabilidad que tiene su actividad, nada dice de los precios que deberán pagar los consumidores, de la calidad de la alimentación de la población y menos aún discurre sobre la soberanía alimentaria.

En su afán de justificar la producción de biodiésel y etanol, se afirma en el mismo editorial “...la Argentina no es maicera, sino sojera. Entonces por qué esta cuestión del etanol va a influir aquí...”. Contrariando lo señalado, en otras editoriales se señala: “El maíz, la soja y el trigo bailaron toda la semana con los pronósticos climáticos de la Argentina. Es el único rubro en el que el país es formador de precios (*Clarín* 21-01-2012). Resumiendo: ¿no es maicera pero es una formadora del precio internacional del maíz? Por si hiciera falta abundar en las inconsistencias citamos: “... de no ser por el etanol, sobrarían 130 millones de toneladas de maíz [en la escala mundial]. Son como 6 cosechas argentinas completas” (*Clarín* 5-05-2012). Recordemos que la Argentina es el segundo exportador mundial de este grano.

La carga impositiva y la política cambiaria

En los primeros meses del año 2012 los suplementos analizados expusieron con generosidad los reclamos sectoriales concentrándose en dos temas específicos: la política cambiaria y la carga impositiva. En relación con el primer tópico, el ingeniero Héctor Huergo, director del suplemento “Rural”, planteaba uno de los reclamos más sentidos por los productores sojeros: “el atraso cambiario”

“La soja no sólo está sobreviviendo a la sequía climática sino también al atraso cambiario.” (*Clarín Rural* 17-03-12).

Por su parte desde *La Nación* también se reclamaba por la implementación de una política cambiaria que favoreciera a los exportadores del campo:

“... las retenciones son realmente un impuesto desde todos los ángulos y en estos momentos en que la paridad dólar/peso ya está más devaluada aún que en la convertibilidad.” (*La Nación* 21-04-2012).

El impacto de las variables macroeconómicas en los restantes sectores productivos y agentes económicos no es considerado y sólo se expone un reclamo sectorial de agentes sociales que han mostrado una larga tradición de victimización. Se omite que “...el actual ciclo de precios internacionales relativamente elevados para las materias primas y los alimentos empuja hacia arriba los precios internos de los transables, mientras que la tasa de devaluación los multiplica” (Kicillof 2010). No se señala el papel de las retenciones para reducir el precio de los alimentos y garantizar el poder de compra de los salarios. La proyección de un productor expoliado por la voracidad estatal es una figura constante:

“El campo no pudo hacer reservas. En la época de las vacas gordas, los excedentes se esfumaron. En consumo, una parte, y esta bien: es efecto difusión del agro en la economía y la sociedad: también en las inversiones, la construcción. Pero una parte sustancial de la renta fue capturada por el Estado. Retenciones del 35% para la soja implican un impuesto a las ganancias del 75%”. (*Clarín Rural* 7-01-12).

El “aporte” de “los productores” al fisco es reiterado permanentemente:

“No es sólo la macro [economía]. No son los 10.000 millones de dólares en retenciones, ni los 25.000 que liquidaron los exportadores en 2011, récord absoluto, 10% más que el año anterior. Es mucha plata, necesaria para sostener el dólar en niveles razonables, o para garantizar la solvencia fiscal”. (*Clarín Rural* 7-01-12).

“El campo no puede contribuir realmente al crecimiento del país si el productor no logra planificar los gastos de la próxima campaña. Tal vez, si el gobierno nacional dejara de considerar al sector agropecuario como una caja de donde obtener financiamiento y pensara en términos del potencial que el sector tiene, las cosas serían muy distintas.” (*La Nación* 7-04-2012)

Por su parte en el suplemento “Campo” se reiteran los argumentos sobre presión impositiva:

“Los productores soportan una significativa quita del excedente neto de su explotación debido a un cóctel impositivo que no deja de crecer y establece un futuro incierto para la actividad”. (*La Nación* 21-04-2012).

“Hay un patrón de conflicto que se repite: necesidades fiscales extremas y acuciantes y productores que muestran signos de agotamiento para seguir soportando aumentos en la carga fiscal.” (*La Nación* 7-04-2012)

Es importante aclarar que una parte muy significativa de la presión tributaria consiste en derechos de importación, que técnicamente no constituyen un impuesto, y que toda la producción destinada al merca-

do interno, no paga dicha imposición al fisco. Las retenciones junto con el impuesto a las ganancias son los aportes más significativos y constituyen gravámenes de alta progresividad. A su vez, las quejas por la carga impositiva global que incluye tributos nacionales, provinciales y municipales son permanentes en ambos suplementos. Los voceros que cuestionan la conformación de esta estructura impositiva son economistas y tributaristas de Fundaciones afines a las Cámaras patronales (Sociedad Rural Argentina, CONINAGRO, Federación Agraria Argentina, Confederaciones Rurales Argentinas) tales como FIEL o Mediterránea o bien ligados directamente con dichas corporaciones.

Las líneas discursivas replican el abc del neoliberalismo en cuya concepción toda carga impositiva “...quita estímulos a los emprendedores para aumentar la producción, innovar o invertir en nuevos negocios que crean más trabajo e impuestos a pagar.” (*La Nación* 21-04-2012)

Los planteos argumentan confiscatoriedad y tributación múltiple sobre un mismo bien. Así, se mezclan gravámenes de muy distinto tipo, que no necesariamente afectan a los mismos actores sociales; el impuesto a los bienes personales, impuestos inmobiliarios, impuestos a la herencia y a las donaciones se yuxtaponen y confunden en un mismo formato de queja que victimiza a los agentes “del campo” y se resume en un “enunciado de consigna”: la confiscatoria presión tributaria que soportan los productores⁶ por parte del Estado.

A raíz de la implementación del revaluó de los valores fiscales propuesto por el gobierno de la provincia de Buenos Aires en el mes de mayo de 2012, las patronales agrarias que conforman la Mesa de Enlace se movilizaron a la Legislatura bonaerense y contaron con el respaldo de los diarios *La Nación* y *Clarín*. Dichas publicaciones, no sólo dieron amplia cobertura a los hechos, que impidieron el funcionamiento de la Legislatura, sino que los editoriales de ambos suplementos caracterizaron el revaluó propuesto por el Gobierno de la provincia como una medida catastrófica.

“... entre las retenciones, el impuesto a las ganancias y otras gabelas, la rentabilidad viaja del campo a la ciudad. Y en la ciudad, sobre todo en el conurbano bonaerense, ya no alcanza con capturar la renta agropecuaria. Ahora necesitan ir por el capital.” (*Clarín* 19-05-2012)

“La dirigencia rural, particularmente la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (Carbap) y la Sociedad Rural Argentina (SRA),

⁶ Esta afirmación no es neutra dado que homogeneiza a agentes económicos de diferente matriz productiva, que desarrollan procesos productivos sobre la base de disímiles relaciones de producción, que se insertan de distinta manera en la estructura de comercialización y fundamentalmente que cuentan con desiguales capacidades de acumulación de capital.

vienen advirtiendo a los funcionarios de Daniel Scioli y a los legisladores que el aumento impositivo será especialmente grave para el campo. Explican que el revalúo de la tierra modifica el criterio instrumentado por la provincia desde 2006 que consideraba la capacidad contributiva según el nivel de producción y no por el valor en sí de la tierra.” (*La Nación* 5-05-12)

Reflotar el escenario conflictivo de 2008 motivado por la Resolución 125 es un clásico reiterado en cada ocasión que se plantean medidas que afectan las superganancias del sector. La configuración de cualquier situación controversial implica la enunciación de una velada (y a veces explicitada) amenaza al funcionamiento institucional.

“Como si el conflicto por la 125 no hubiera dejando ninguna lección, productores y dirigentes rurales salieron otra vez a las plazas y a las rutas para reclamar diálogo e impedir que un aumento de impuestos los deje fuera de carrera. El revalúo de las tierras bonaerenses provoca no sólo un aumento del inmobiliario rural -que no es el incremento más significativo- sino que impacta sobre bienes personales y ganancia mínima presunta (...) El aumento impositivo bonaerense se suma a una carga tributaria que dista de ser equitativa.” (*La Nación* 19-05-2012)

No se repara en esta argumentación que el revalúo propuesto consiste en la actualización (después de más de quince años de mantener inamovible el monto sobre el cual se paga el impuesto inmobiliario) de valuaciones fiscales irrisorias y que no contar con el precio relativo de las propiedades impide una buena política de recaudación que distribuya equitativamente la carga tributaria entre todos los sectores de la sociedad.

“Un país agrodependiente”: la violencia discursiva aplicada a la implementación de un proyecto económico de exclusión

La proyección de un país agrodependiente es una constante de la línea editorial del suplemento “Rural”. Esta idea también es planteada desde el suplemento “Campo” aunque de manera más difusa.

“Lo esencial es que todo el país, incluyendo al propio kirchnerismo, ahora sabe que el agro es fundamental. (...) alguno, aferrado a la vieja visión de la industrialización bajo techo, meneaba la cabeza mientras piensa que “no puede ser” que el modelo dependa de la lluvia en la pampa húmeda.” (*Clarín Rural* 4-02-12).

Más agresiva es la argumentación desarrollada en el suplemento “Campo”. Al reseñar una investigación realizada por investigadores del Instituto de Agrobiotecnología del Litoral que permite el desarrollo de plantas de soja, maíz y trigo resistentes a la sequía y la salinidad se señala:

“Este exitoso desarrollo científico ocurre mientras las políticas de gobierno siguen estimulando, con un alto grado de empecinamiento, la puesta en escena de simulacros de agregado de valor en sectores de la economía que no son competitivos. La historia económica demuestra que la industria ensambladora puede vender fantasías de modernidad por un tiempo, pero que a la larga termina generando una cuenta más cara que la pagan los consumidores locales.” (*La Nación* 03-03-2012).

A raíz de la sequía de inicios de 2012 y las proyecciones a la baja de la cosecha de soja se enfatizaba el impacto en los mercados internacionales y la dimensión de las pérdidas que tendrían los operadores de la bolsa de Chicago:

“Pero será nada al lado de lo que sufrirán los argentinos. Desde los intelectuales “progresistas”, que encontrarán un motivo más para denostar a la soja, esta vez por esquivada. Hasta el común de la gente, que es agrodependiente sin saberlo”. (*Clarín* 7-01-2012)

Incluso el comportamiento reciente de la industria automotriz es interpretado como una externalidad a un potente modelo de acumulación sustentado sobre las características de los agronegocios.

“La industria automotriz, aunque duela, también es agro dependiente.” (*Clarín* 02-01-2012)

La instalación de un cuerpo social, económico y productivo amorfo y parasitario, carente de un proyecto propio que sólo subsiste por el empuje y laboriosidad del sector agrario es una idea que subyace las notas “de opinión”. Un país sin explotados, sin clases y sin trabajadores que permiten la implementación de mecanismos de acumulación le arranca los frutos de la tierra “al campo”. Una visión oblicuamente fisiocrática de la economía parece permear las concepciones desarrolladas en los suplementos analizados.

De esta manera, “el campo” tiene un tipo particular de relacionamiento con el gobierno (construido como un enemigo) y con el Estado concebido como un ámbito de disputa de clase. Los buenos gobiernos son, de acuerdo con su caracterización, aquellos “que no gobiernan”, que no interfieren en sus negocios, que no ponen límites a su acumulación pero que, paradójicamente, deben correr en su auxilio cuando las cosas no salen bien como quedó evidenciado en los meses de la sequía estival de 2012.

“... [en] 2011 la sociedad gozó a pleno de la bonanza de una gran cosecha con altos precios internacionales, habrá que digerir una producción 10% menor⁷ y precios seguramente algo inferiores.” (*Clarín* 04-02-2012)

⁷ Se refiere a la disminución en la producción acaecida en los primeros meses del año 2012 fruto de la sequía ya mencionada.

A su vez, construye un llamativo vínculo con “la sociedad”.

“La alianza entre el agro y la sociedad. Amasada en la crisis de la 125, luego de la sensación de abundancia diluyó el acercamiento campo-ciudad crucial para un tratamiento más benévolo y comprensivo hacia el sector” (*Clarín* 21-01-2012)

“La sociedad y el gobierno necesitan convencerse del potencial del agro.” (*Clarín* 4-02-2012)

La idea de un sector que necesita construir un vínculo con “la sociedad” implica reconocerse como una “externalidad social”. Esto que parece un disparate, una contradicción, cobra sentido cuando uno analiza el discurso de las patronales agrarias y sus representantes mediáticos. En realidad, la demanda consiste en reclamar que “la sociedad” acepte las imposiciones de un sector que históricamente ha definido las características de un modelo de acumulación y que supo instrumentar las condiciones políticas que permitieron el disciplinamiento de otros sectores sociales a fin de llevar a cabo su proyecto económico.

Consideraciones finales

Una primera comparación entre los suplementos “Campo” y “Rural” muestra que las coincidencias son muy amplias. Ambos representan intereses económicos concentrados y enfrentan cualquier “interferencia” del accionar estatal en sus prácticas económicas. En este sentido, los cuestionamientos a la dimensión de la “carga impositiva” aplicada resultan reveladores. Las acusaciones de confiscatoriedad y la victimización del sector son constantes.

A su vez, las utilidades percibidas por la publicidad de los suplementos no sólo son relevantes en cuanto a los montos que ingresan a los diarios⁸ sino que evidencian que las empresas que publicitan en sus páginas cuentan con un poder económico superlativo y una gran capacidad de agencia. Los anunciantes, resultan agentes económicos significativos para el desarrollo de los agronegocios y constituyen actores centrales del modelo de acumulación.

Tanto en “Campo” como en “Rural” se destaca la importancia de las empresas vinculadas con la práctica de siembra directa. En el suplemento del diario *Clarín* se observa una práctica militante por la defensa de la modalidad de siembra directa y el uso de agrotóxicos tales como el glifosato. Por su parte, en el suplemento de *La Nación* es más significativa la presencia de anunciantes relacionados con la explotación

⁸ Recordemos que el 47,11 % del centimetrage del suplemento “Rural” de *Clarín* y el 42,57 % del suplemento “Campo” de *La Nación* están destinados a publicidad.

ganadera. Este periódico se caracteriza por su histórica vinculación con la Sociedad Rural Argentina y los sectores más conservadores del país hecho que explica, en parte, el tratamiento privilegiado de la actividad pecuaria.

Estas diferencias resultan menores y ambos diarios se encuentran asociados como ya señaláramos en la organización de Expoagro⁹, evento donde se realizan cada año jugosos negocios vinculados con la comercialización de productos transgénicos, agroquímicos y maquinaria agrícola.

Finalmente queremos señalar que en ambos suplementos observamos la sobrerrepresentación de ciertos agentes financieros y productivos en contraposición a la invisibilización de otros actores sociales del ámbito rural tales como campesinos y proletarios rurales. En el período estudiado, no hemos encontrado prácticamente ninguna mención a los trabajadores excepto una pintoresca nota del diario *La Nación* titulada “El arte de reprender a un empleado” (*La Nación* 28-01-2012) que nos exime de mayores comentarios acerca de los intereses representados por este periódico.

⁹ Expoagro es una muestra agropecuaria a campo abierto que se realiza una vez por año y dura cuatro días. Se emplaza siempre en diferentes campos de las zonas agrícolas con mayor potencial productivo. Allí se acondiciona el predio para la exposición donde casi un millar de stands de diferentes empresas exponen los bienes, insumos y servicios necesarios para la producción agropecuaria.

Bibliografía

- Balazote, Alejandro y Piccinini, Daniel. (2010). “Los efectos de la crisis global en la Argentina de la posconvertibilidad. La racionalidad económica en discusión”. En: *Política e Sociedade. Revista de Sociologia Política*. Programa de Pós-graduação em Sociologia Política. UFSC. Nº 16.
- Carrasco, A., Paganelli, A, Gnazzo, V., Acosta, H. y López, S. (2010) “Glyphosate-Based herbicides produce teratogenic effects on vertebrates by impairing acid signaling”. *Chemical Research in toxicology*. Nº 23. Pp. 1586-1595.
- Forlani, Mauro. (2012). “Tres enfoques teóricos-ideológicos para analizar el lock-out del sector agrario al gobierno de Cristina Fernández durante el año 2008”. *Revista electrónica de Psicología Política* Año 9 Nº 27
- Gras, Carla (2009). “El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y los dilemas de sus organizaciones”, en Carla Gras y Valeria Hernández (coords.) *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*. Editorial Biblos, Buenos Aires.

Kicillof, Axel. (2010). Teorema cambiario. *Página 12*. 19-10-2010.

Mercatante, Esteban. (2010). La naturaleza de la renta agraria en Argentina. Los efectos de su apropiación parcial vía retenciones. IPS Blog de debate.

Teubal, Miguel. (2006). "Expansión de la soja transgénica en la Argentina" S. **Realidad Económica** N° 220

Sector industrial

La cadena del cuero en la Argentina. Tensiones estructurales, problemas de coyuntura y dilemas de política en la posconvertibilidad*

*Esteban Ferreira ***
*Martín Schorr****

El comportamiento de la cadena de valor del cuero en la Argentina ha sido determinado por la rigidez estructural de su oferta y la legislación sectorial. Ambos aspectos tendieron a fortalecer el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* destinadas a la exportación, resultando en un segmento de manufacturas poco relevante. El sistema de incentivos sumado a la protección actual del mercado interno tiende a la sustitución en los bienes finales del cuero por otras materias primas que no gozan de ventajas comparativas y a la especialización en bienes de menor valor agregado en curtiembres. Sin embargo, es posible poner en marcha una serie de medidas de política que reviertan esta tendencia en pos del valor agregado y el empleo con orientación al mercado externo.

Palabras clave: Argentina, industria, industria del cuero, posconvertibilidad, perfil de especialización

* En este trabajo se presentan los principales resultados de una investigación en curso, que se está llevando a cabo en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 "La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector" bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

** UBA

***FLACSO-CONICET

The leather chain in Argentina

The behavior of the leather value chain in Argentina has been determined by the structural rigidity of its supply and the sectorial legislation. Both aspects have tended to strengthen the intensive intermediate link in capital and producer of commodities mostly for export, resulting in a small manufacturing segment with little relevance. The incentive system and the current protection of the domestic market tend to replace leather substitution with other raw materials in the final goods without comparative advantages and the specialization in lesser value added goods in tanneries. However, it is possible to start some policies to reverse this trend towards value added and employment orientated to the foreign market.

Keywords: Argentina, industry, leather, posconvertibilidad, specialization path

Fecha de recepción: julio 2012

Fecha de aceptación: agosto 2012

Introducción

La generación de empleo, diversificación productiva, mejora en el balance comercial de la industria manufacturera y la autonomía en la política económica están relacionadas con el desarrollo de las cadenas de valor, es decir con la elaboración de bienes finales de alto valor agregado, intensivos en mano de obra y/o con alto contenido tecnológico, para vender tanto en el mercado interno, compitiendo con importaciones, como en el mercado externo.

La cadena de valor del cuero es un ejemplo, observable también en otras cadenas, donde el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* es un factor determinante para el desarrollo del resto de los eslabones. En este caso, las curtiembres grandes son la fracción dominante que, a partir de su poderío económico fruto del alto grado de concentración teniendo como destino primordial el mercado externo, motiva el estancamiento del sector de bienes finales que, consecuentemente, avanza en un proceso de especialización en bienes intensivos en insumos textiles y vinílicos con claras desventajas competitivas en desmedro del aprovechamiento del cuero, materia prima con ventaja competitiva.

La particularidad de esta cadena radica en que su materia prima es un residuo del mercado de carnes, por lo cual la demanda de cueros no impacta sobre su oferta. En el caso argentino el estancamiento del *stock* ganadero y su faena desde hace casi 40 años deja inamovible la oferta de cueros.¹ Un mercado con oferta prácticamente inelástica tiene como condición necesaria, aunque no suficiente, para la expansión de la cadena de valor asegurar su provisión para la industria.

Los países desarrollados, que son productores minoritarios de la materia prima (excepto Estados Unidos), pujan por obtener los escasos cueros en estado bruto y los denominados *wet-blue* dejando las etapas “sucias” a los países en desarrollo. Los países productores, a su vez, recurren a mecanismos para retener sus cueros y desarrollar su industria curtidora y de manufacturas. En algunos casos como India, Indonesia o Pakistán, existen restricciones a la exportación de cueros crudos. En el caso de la India, inclusive, se limita la exportación de cuero en cualquier estado de terminación para asegurarle el abastecimiento a la industria manufacturera local. Esta misma problemática se refleja dentro del MERCOSUR donde el Brasil y el Uruguay gravan la salida de los cueros crudos y *wet-blue*.

La Argentina también ha llevado adelante una política tendiente a retener cueros que posibilitó el desarrollo de la industria curtidora. Sin embargo, al no prolongarse el abastecimiento hacia los bienes finales, el eslabón intermedio se acomodó dentro de la segmentación internacional de la producción como proveedor de materia prima para fabricantes de manufacturas de cuero en países con bajo costo de mano de obra, en línea con las estrategias de las empresas transnacionales.

¹ Según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP), la faena de 2011 es la más baja desde 1974, mientras que el *stock* es 14% inferior a ese año. Entre los años señalados la faena por habitante cayó un 33% mientras que el *stock* un 46 por ciento.

Con la materia prima asegurada, por cierto inferior a la capacidad instalada local y a la demanda mundial, la industria curtidora nacional adecuó su estructura tecnológica y de mano de obra para insertarse en el mercado global de acuerdo con sus requerimientos, es decir *commodities* para transnacionales fabricantes de manufacturas. La política pública se alineó a la demanda del “mercado” resultando en un escaso desarrollo de los bienes finales de la cadena y una tendencia creciente, profundizada en los últimos años a partir de las medidas de protección al mercado interno para manufacturas textiles y de plástico, a su especialización en segmentos que no gozan de ventajas comparativas ni competitivas.

De este modo, la problemática de la cadena de valor del cuero gira en torno de la legislación vigente para el sector y la rigidez de oferta de la materia prima.

Ambos aspectos han estructurado una cadena de valor que se puede definir de acuerdo con su orientación por tipo de mercado. Por un lado, un reducido número de curtiembres de gran porte, algunas de las más importantes de capitales transnacionales, insertas en el mercado mundial como proveedoras de *commodities* principalmente de cuero semiterminado y, por el otro, una buena cantidad de curtiembres pequeñas y fabricantes de manufacturas (marroquinería, calzado, indumentaria, etc.) que destinan su producción esencialmente al mercado interno.

El primer grupo altamente concentrado tiene el poder de compra de la materia prima determinando, en buena medida, la rentabilidad del sector frigorífico y de las manufacturas. Esto implica un factor de poder que ha asegurado su crecimiento con muy buenos resultados: capacidad instalada para procesar todos los cueros del país, tecnología de primera línea, escala de producción global y exportaciones que alcanzan al 80 – 90% de la producción.²

Por su parte, el sector orientado básicamente al mercado interno queda conformado por un gran número de empresas pequeñas y medianas intensivas en trabajo y de alto valor agregado con escasa disponibilidad de materia prima, de baja calidad y alto precio, aspectos que truncan su desarrollo y potencial inserción competitiva en el mercado externo. Dentro de este esquema, las curtiembres pequeñas tienden a desaparecer y las manufacturas vienen mutando su producción hacia bienes de otros materiales perdiendo la ventaja generada por el cuero local de alta calidad. La necesaria protección de la materia prima asegura la continuidad de la industria curtidora exportadora pero no alcanza a estimular el eslabón de bienes finales intensivos en mano de obra y de alto valor agregado. Así, la ausencia de desarrollo de las manufacturas debe entenderse como resultado de las políticas económicas para la cadena de valor. Este segmento se mantiene en pequeñas y medianas empresas con escasa tecnología y métodos productivos tradicionales pese a los cuales todavía mantiene, aun-

² SADESA, líder del mercado, tiene 10 plantas industriales distribuidas en la Argentina, el Uruguay, el Paraguay, Tailandia y China. Además cuenta con una red comercial extendida en 18 países; ARLEI cuenta con 3 plantas en la Argentina y oficinas comerciales en 8 países; LA HISPANO posee 3 fábricas en la Argentina y 1 en China junto a 3 oficinas comerciales en el exterior. Las principales multinacionales son FONSECA y TOREDO con una planta cada una en el país. Sólo SADESA y LA HISPANO venden regularmente en el mercado interno.

Cuadro N° 1. Características estilizadas de la cadena del cuero

Origen del cuero	Uso	Procesos	Destino	Proceso Manufacturas	Productos	Destino
Frigorífico	Curtiembres grandes	<i>Wet-blue</i> Semi-terminado Terminado	85% exportación (básicamente semi-terminado)			
	Curtiembres chicas		15% mercado interno (terminado)	Diseño, corte, aparado, armado	Calzado de cuero	Mercado interno (3% exportación)
				Diseño, corte y rebajado, preparado y confección, armado y terminación	Marroquinería y otras manuf. de cuero	Mercado interno (10% exportación)

Fuente: elaboración propia.

que decreciente, cierta inserción internacional a partir del conocimiento del oficio en productos de valor agregado, alto precio y calidad.

El **cuadro N° 1** resume las características de la cadena de valor. La inelástica oferta de cueros trunca la expansión del sector curtidor y tiende a su concentración en pocas firmas exportadoras, además de generar un reducido impacto sobre el sector manufacturero local. En el resto de la cadena, básicamente pymes, su crecimiento está limitado por la escasa materia prima en el mercado interno que ha derivado en una orientación creciente hacia productos no competitivos en el mercado mundial, sólo viables para un mercado interno protegido.

Las características de la oferta de cuero y las políticas públicas han moldeado una cadena de valor desequilibrada con escaso valor agregado y tendencia hacia su primarización, induciendo en los últimos años una sustitución de manufacturas de cuero por otras intensivas en materiales textiles y sintéticos.

El resto del trabajo está organizado en cuatro partes. La primera describe el proceso productivo de la cadena considerando su agregación de valor por etapas y la legislación vigente, ambos aspectos determinantes de la estructura productiva. En segundo término se analizan los datos estructurales a partir de los dos últimos censos económicos (CNE 1994 y CNE 04/05) agrupando las actividades en dos grupos de acuerdo con su orientación de modo de observar sus diferencias orgánicas. Posteriormente se indaga acerca de su comportamiento reciente y los cambios estructurales generados y, finalmente, las alternativas de política económica para revertir el grado de especialización regresiva actual.

1. Características productivas de la cadena de valor y marco normativo

De la cadena productiva se deriva una serie de subproductos con distinta agregación de valor que son tenidos en cuenta en el marco normativo sectorial, particularmente en los Derechos y Reintegros a la exportación. En este sentido, es apropiado describir las etapas productivas y luego su correlato en términos de incentivos a la producción y exportación.

1.1. Características productivas de la cadena de valor

El sector curtidor, transformador de piel en cuero, es una industria madura con escasas innovaciones, únicamente en algunos procesos a partir de nuevos insumos químicos, de modo que su competitividad gira en torno de la disponibilidad de materia prima como condición necesaria exógena a la industria y a la tecnología y escala como condición interna a la misma.

La oferta de materia prima para la industria del cuero no depende de su demanda, sino de la faena de ganado que, a su vez, depende de su *stock*. Es decir, el mercado de carnes determina la cantidad de cueros producidos. La escasez de cueros, en relación con su demanda, es un fenómeno mundial de largo plazo derivado de la mayor rentabilidad de la agricultura respecto de la ganadería y el menor consumo de carne observado especialmente en los países centrales. En este contexto, el acceso a materia prima constituye una ventaja relevante e incide en la localización de la industria curtidora a nivel mundial.

El sector frigorífico es el que realiza las tareas de faena y desollado. La piel se puede conservar “en crudo” sólo 24 horas, por lo cual las ventas están pactadas con anterioridad, aspecto que permite a las cinco principales curtiembres compradoras arbitrar sobre el precio. El frigorífico puede salar el cuero para conservarlo por al menos seis meses, aunque requiere cierta infraestructura carente en la mayoría de los mismos.

Una vez en la curtiembre las pieles entran en una secuencia de procesos que las transforman en cuero. La actividad industrial que permite la obtención del cuero terminado se puede dividir en tres grandes etapas técnicas y subproductos derivados: la primera termina con el cuero curtido al cromo³ que genéricamente se conoce como *wet-blue* (flor, donde estaba inserto el pelo, y descarne, la parte pegada a la carne del animal); la segunda resulta en cueros semiterminados o secos y la tercera se extiende hasta su acabado. Posteriormente, el cuero terminado es utilizado para fabricar manufacturas.

La primera etapa tiene por objeto estabilizar la estructura de la piel, transformándola en material imputrescible y plegable. Es la etapa con menor valor agregado y requiere un riguroso tratamiento de los afluentes dado el alto grado de contaminación del cromo. Los cueros *wet-blue* flor pasan a la siguiente etapa, mientras que los cueros *wet-blue* descarne (sin la protección de los Derechos) son exportados casi en su totalidad privando al resto de la cadena de

³ Un porcentaje menor de cueros recibe curtido vegetal (tanino y otros ingredientes de ese origen) que no contamina el medio ambiente. Este proceso resulta más caro que el realizado al cromo.

valor de materia prima e incrementando el precio en el mercado interno del remanente.

En la segunda etapa, el producto final es un *commodity* muy demandada por los países fabricantes de manufacturas, ya que les permite ajustar rápidamente el tratamiento de su materia prima a los cambios en colores y terminaciones que sus productos finales demandan.⁴ La estructura de incentivos de nuestro país ha generado el aumento sistemático de las exportaciones de este subproducto, que se analiza en el próximo apartado. Estos cueros no alcanzan a convertirse en materia prima para las manufacturas de cuero.

La tercera etapa es el terminado, que consta de un sinnúmero de técnicas artesanales y/o industriales que le dan la calidad y característica final al producto, especialmente para pequeños lotes dirigidos al mercado interno.

En cuanto a las manufacturas, el proceso productivo comienza con el cuero terminado al que, de acuerdo con el producto final a obtener, se le realizan distintas operaciones. En todos los casos el corte, rebajado y preparación de partes tienen lugar para, con la incorporación de otros insumos (cierres, herrajes, otros materiales, etc.), iniciar el proceso de armado y aparado en el caso del calzado. Los productos finales son diversos e incluyen a la talabartería, marroquinería en general, calzado, indumentaria y tapicería para autos y muebles. Los cortes para tapicería (cortado en forma de sus componentes) también se incluyen en esta categoría.⁵

El grado de industrialización de cada etapa se refleja en el valor del cuero. De acuerdo con los precios de exportación de 2011, un cuero *wet-blue* flor oscila alrededor de los US\$ 3,5 por kg; el mismo cuero en descarné registra un valor de US\$ 1,5 por kg; un cuero flor semiterminado ronda los US\$ 23 por kg y un cuero flor terminado se encuentra aproximadamente en los US\$ 28 por kg. Por su parte, un cuero flor terminado transformado en manufacturas (calzado, carteras, etc.) alcanza un valor que gira en torno a los US\$ 70/80 por kg

1.2. Marco normativo

El marco normativo de la cadena de valor del cuero está conformado por su tratamiento al comercio exterior. Por un lado Derechos y Reintegros a las exportaciones y, por el otro, Licencias No Automáticas, Valores Criterio y Antidumping a las importaciones. La restricción a las exportaciones de cuero, práctica habitual en los países productores de manufacturas, tiene larga data en la Argentina. En 1967 se aplicó un cupo de exportación a los cueros crudos y salados que se amplió en 1972 con la total prohibición a las exportaciones de cueros no industrializados. La prohibición fue reemplazada en 1992 por un Derecho de Exportación del 15% para cueros crudos y *wet-blue* flor (no para el *wet-blue* descarné) que en 1994 se hicieron decrecientes alcanzando en 1998 al 5 por ciento. Desde ese año se mantiene el mismo porcentaje a través de su renovación periódica. Desde 2002, a este 5% se le adicionó otro 10% por los derechos

⁴ Sin embargo, el mercado mundial de cueros terminados más que duplica al de semiterminado. Para un análisis sobre el mercado mundial de cuero ver Ferreira (2011).

⁵ Un análisis de las etapas en la cadena de valor del cuero puede encontrarse en del Valle (2003).

Cuadro N° 2. Derechos de Exportación vigentes

Tipo de Cuero	Derechos de exportación específicos Res. 91/1999 y renovaciones (1)	Derecho de exportación generales Res. 11/2002 y modificatorias	Total
Crudo – Salado	5%	10%	15%
<i>Wet-blue</i> flor	5%	10%	15%
<i>Wet-blue</i> descarne		5%	5%
Semiterminado		5%	5%
Terminado		5%	5%
Cortes para tapicería		5%	5%
Tapicería		5%	5%
Manufacturas		5%	5%

Nota: La base imponible para el cuero Crudo - Salado y el *Wet-blue* flor es el precio en el mercado de Chicago, lo que implica un Derecho de Exportación Efectivo superior al 25% transformándose en una barrera prácticamente infranqueable para la exportación.

(1) La última renovación se realizó a través del decreto 7 de enero de 2012 y rige hasta el 31 de diciembre de 2015.

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

establecidos después de la devaluación para todas las materias primas, mientras que para el resto de la cadena de valor se estableció en el 5% igualando en el tratamiento a otras materias primas con los bienes finales.

Esta política generó la reconversión del sector curtidor: fuerte inversión en tecnología de punta para ampliar su capacidad instalada hasta cubrir con creces la oferta nacional de cueros y el desarrollo de planes de comercialización internacional que alcanza a más de 60 países y a cerca de US\$ 1.000 millones anuales. El estancamiento actual de la faena imposibilita utilizar la capacidad ociosa disponible que alcanza al 40% según la entidad empresaria representativa, es decir más de seis millones de cueros anuales.

La estructura de incentivos a la producción derivada de los Derechos de Exportación asegura el abastecimiento únicamente al primer eslabón de la cadena cuero-manufacturas que, lógicamente, es el que menos valor agrega (**cuadro N° 2**). Los Derechos vigentes, al no cumplir con la premisa de ser decrecientes a medida que aumenta el valor agregado, generan serias distorsiones en el mercado local en cuanto a disponibilidad y precios de la materia prima para la producción de manufacturas. Es decir, este esquema permite exportar los cueros descarnes en *wet-blue* y el resto de los cueros en semiterminado provocando el desabastecimiento del resto de la cadena de valor además de ser una señal que no diferencia entre precios internos e internacio-

Cuadro N° 3. Reintegros a la Exportación en porcentaje

Tipo de Cuero	2000-2001	2002	2003-2006	2007-2012
Crudo – Salado	0	0	0	0
<i>Wet-blue</i> flor	0	0	0	0
<i>Wet-blue</i> descarne	0	0	0	0
Semiterminado	2,3	1,15	2,5	2,5
Terminado	5,0	2,5	2,5	2,5
Cortes para tapicería	6,0	3,0	3,0	3,0
Tapicería para autos	12,0	6,0	2,5	6,0
Tapicería para sillones	12,0	6,0	2,5	3,5
Manufacturas	12,0	6,0	6,0	6,0

Nota: entre 1995 y 1999 los Reintegros fueron del 1,2 y 2,3% para cueros semiterminados y terminados respectivamente y del 10% para tapicería y manufacturas (Derechos 2275/94 y 998/95 y Resoluciones 56/02, 748/02 y 1029/06).

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

nales.

Los Reintegros a la Exportación no corrigen la distorsión, si bien presentan cierto escalonamiento no respetan la complejidad de cada etapa productiva y, por lo tanto, no llegan a estimular el valor agregado. Los niveles de Reintegros han sufrido importantes cambios durante los últimos años (**cuadro N° 3**) que han afectado los incentivos a la producción y exportación de los distintos eslabones de la cadena de valor del cuero. Por otra parte, la diferencia en valores absolutos marca el incentivo en cada etapa productiva. Actualmente los cueros semiterminados y terminados tienen el mismo nivel, los cortes para tapicería medio punto porcentual por encima y la tapicería para muebles otro medio punto.⁶ La tapicería para autos luego de cuatro años de tener el mismo nivel que el cuero semiterminados ha sido equiparado a las manufacturas. A su vez, la diferencia entre el semiterminado y el calzado y la marroquinería no es significativa: apenas 3,5% cuando en el 2001 era de 9,7% y en 2002 de 4,85 por ciento.

La estructura de incentivos generada por los Reintegros y Derechos de Exportación debe estimular la agregación de valor dentro de la cadena, por lo cual los Reintegros deberían aumentar a medida que se incrementa el valor agregado, mientras que los Derechos deberían ser decrecientes en relación con la suba del mismo. Sin embargo, la actual estructura de Derechos y Reintegros, como se desprende de los cuadros anteriores, no estimula la agregación de valor más allá de la etapa intermedia (curtiembres) y deriva en un porcentaje muy significativo y creciente de exportaciones de cuero semiterminado.

En cuanto a las importaciones, el marco regulatorio deviene de la aplicación

⁶ Entre 2003 y 2006 los Reintegros de los cortes superaban los de tapicería. La Res. 1029 de diciembre de 2006 aumentó en un punto porcentual los Reintegros de la tapicería para sillones.

de Valores Criterio y Licencias No Automáticas a las importaciones de marroquinería, materiales textiles y sintéticos, y para todo tipo de calzado, además del Antidumping para calzado con origen en China. El objetivo de estas medidas es regular los precios y defender el mercado interno ante la pérdida de competitividad, por aumento de costos internos por encima del incremento en el tipo de cambio, y el ingreso de importaciones procedentes de países asiáticos, acrecentada por la crisis internacional. Estas medidas resultaron efectivas generando un mercado interno ampliado para los bienes objeto de las medidas en el marco del crecimiento del consumo local que, ante las características señaladas en el mercado de cueros, han derivado en un proceso de sustitución de bienes finales de cuero por otros que utilizan como insumo materiales textiles y vinílicos.

2. Estructura de la cadena de valor

La rigidez en la oferta local de cueros y su creciente demanda internacional han producido cambios estructurales en la cadena de valor que atentan contra las ventajas naturales de su competitividad, en tanto los cueros se destinan básicamente al exterior y la fabricación de manufacturas de cuero viene cediendo espacio a la de otras materias primas alternativas que no gozan de la misma ventaja, perdiendo posibilidades de inserción internacional conjuntamente con una mayor competencia con el producto importado en el mercado interno. En efecto, el proceso de sustitución se inicia en la década de 1990, principalmente en el segmento de calzado, mientras que en los últimos años se ha extendido al resto de las manufacturas de cuero.

Los primeros cambios estructurales se pueden apreciar en la comparación de los últimos dos censos económicos en la confluencia de varios procesos simultáneos: (a) significativa reducción de locales productivos especialmente en marroquinería a la par de un aumento en calzado textil y plástico y sus partes; (b) disminución del empleo en calzado de cuero a prácticamente la mitad; (c) avance en la participación en el Valor Bruto de Producción (VBP) de las curtiembres a casi las dos terceras partes del total y, como consecuencia de lo anterior y (d) baja importante en el nivel de integración, particularmente en curtiembres (**cuadro N° 4**). La resultante es una cadena de valor donde el primer eslabón pasa a ser el más relevante en lo productivo, las manufacturas pierden 19 puntos porcentuales en el total de la producción de la cadena y el sector de bienes finales de cuero pierde significación en términos de fábricas y ocupados.

Por otra parte, se visualiza un cambio estructural en la composición del eslabón calzado donde el de cuero pierde participación en todas las variables y deja de ser el más importante en materia de empleo y producción, el segmento más relevante pasa a ser el de materiales textiles y de plástico. En este sentido, en un estudio reciente se confirma una estructura productiva liderada por la fabricación de artículos de materiales textiles y de plástico (INDEC, 2006).

En el mismo orden, el contraste dentro del sector curtidor en términos de producción y valor agregado denota una mayor especialización en *commodities* exportables en detrimento de bienes terminados para las industrias de manu-

Cuadro N° 4. Comparación intercensal, 1993-2003 en porcentaje

Rama de actividad	Variación entre 1993 y 2003		Cambios en la estructura							
			Locales		Ocupados		VBP		Grado de Integración	
	Locales	Ocupados	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003
Curtiembres	-24	-3	13	13	28	32	44	63	25	19
Marroquinería	-32	8	33	29	11	14	10	13	34	30
Calzado cuero	-28	-48	35	32	32	20	25	11	35	40
Calzado textil y plástico	4	-2	19	25	30	35	21	13	43	47

Nota: Códigos CLAnae CNE 2004/05 por rama de actividad. Curtiembres 19110. Marroquinería 18120 y 19120. Calzado cuero 19201. Calzado textil y plástico 19202 y 19203. Grado de Integración=VA/VBP.

Fuente: elaboración propia sobre la base de CNE 94 y CNE 04/05.

facturas. Durante la década de 1990 y la crisis de 2001/2002 se acentúan las diferencias tanto en el grado de integración entre los segmentos productivos como en el nivel de sofisticación de la producción de cada sector: 19% en curtiembres, 30% en marroquinería y 40 y 47% en calzado de cuero y de otros materiales respectivamente.

En suma, primarización de la cadena de valor con menor grado de integración y mayor relevancia relativa del segmento de calzado textil y de plástico. La transformación productiva debe asociarse con el marco legal sectorial en un contexto de escasez de cueros en el mercado interno, incremento derivado de su precio relativo en los costos para manufacturas y creciente demanda en el mercado mundial. Pese a contar con una oferta de materia prima fija, aunque asegurada por la legislación para su proceso, el segmento que menos valor agregado genera, orientado crecientemente al mercado externo, se fortaleció en el transcurso del decenio de 1990; fenómeno que ha continuado durante la pos-convertibilidad. Es decir, la política pública permitió aprovechar el crecimiento de un nuevo mercado mundial de *commodities* profundizando la especialización en ese segmento en detrimento de fortalecer el segmento de manufacturas de cuero, intensivo en mano de obra y de alto valor agregado.

Ahondando en el análisis del último censo industrial, el **cuadro N° 5** resume las principales variables diferenciando por tamaño de empresas y eslabón productivo. En cuanto al tamaño de firmas, las empresas pequeñas y medianas alcanzan al 92% del total, determinan el 33% del empleo, el 27% del valor agregado y solo el 16% del valor bruto de producción, es decir fuerte predominio de empresas pymes con escasa preponderancia en la producción de bienes.

El funcionamiento de la cadena de valor invita a estructurarla de acuerdo con su orientación, por un lado las curtiembres grandes que destinan su producción al mercado externo y por el otro el resto de la cadena orientada al mercado

Cuadro N° 5. Principales variables por segmento y tamaño de locales, 2003

	Tipo de empresas	Locales	Ocupados	Valor agregado	VBP	Ocupados por local	Facturación por local (\$ miles 2003)	Grado de Integración
Curtiembres	Chicas	10,0	3,4	4,0	2,2	6	597	49%
	Grandes	3,0	28,3	41,4	60,7	175	56.116	18%
Marroquinería	Chicas	28,4	7,0	6,1	3,1	5	303	51%
	Grandes	0,9	7,0	8,0	9,4	141	28.570	23%
Calzado cuero	Chicas	30,6	12,4	8,8	5,7	7	513	41%
	Grandes	1,7	7,2	8,2	5,7	78	9.094	39%
Calzado textil y plástico	Chicas	23,1	10,7	8,0	4,7	8	558	45%
	Grandes	2,4	24,0	15,4	8,5	183	9.640	48%
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	18	2.738	26%

Nota: Tipo de empresas por facturación: Chicas hasta \$ 3 millones de 2003 y grandes más de \$ 3 millones de 2003. Grado de Integración=VA/VBP.

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

interno. El primer grupo explica el 3% de las empresas, 28,3% del empleo, 60,7% de la producción y 41,4% del valor agregado de la cadena; asimismo el 89% del empleo, 97% de la producción y casi la totalidad de las exportaciones del propio sector curtidor.⁷ Esto no quiere decir que las curtiembres grandes no vuelquen producción en el mercado interno, sólo que es un destino secundario, especialmente para las cinco primeras que centralizan la compra de cueros. Así, el grado de concentración en la cadena de valor queda claramente de manifiesto, mientras el análisis de la estructura de exportaciones por tipo de producto permitirá avanzar sobre el grado de sofisticación de los productos fabricados por este segmento.

El tamaño medio de los establecimientos en términos de ocupados y valor de producción amplía la comprensión de esta situación: las pymes en todos los segmentos tienen en promedio entre 5 y 8 ocupados,⁸ mientras las curtiembres exportadoras llegan a un empleo medio de 175 trabajadores superadas por los establecimientos de calzado de materiales diferentes al cuero. En facturación, variable *proxymy* de la escala media de producción, las curtiembres grandes duplican a las empresas marroquinerías de mayor porte y entre 5 y 6 veces a las de

⁷ De acuerdo con datos del INDEC, en 2004 las primeras cinco empresas determinaban el 60% de las exportaciones sectoriales. Según información de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA) el grado de concentración habría aumentando al 2009 ya que cinco empresas explicaron el 65% de las exportaciones.

⁸ Si se considera el trabajo tercerizado, los ocupados reales en las empresas pequeñas aumentarían entre un 50 y un 90% alcanzado a un rango de entre 9 y 12 trabajadores.

calzado. En suma, la oferta de cueros se concentra en grandes empresas, básicamente orientadas al mercado externo, siendo el interno un negocio marginal en el que las firmas dependientes del mismo no tienen poder de negociación respecto de la compra de cueros que queda sometida al remanente de la demanda externa, ya que la producción del sector curtidor pyme orientado al mercado local es insuficiente para abastecer la demanda del segmento de manufacturas.

Por su parte, el nivel de integración en cada segmento acrecienta las diferencias según el mercado de destino: la escasa agregación de valor de las grandes curtiembres indica la simpleza de los bienes producidos, básicamente cuero semiterminado, en grandes establecimientos intensivos en capital con alto valor de producción por local. Es decir, una industria concentrada en pocas empresas, pocos bienes, escaso valor agregado y casi absoluta orientación al mercado externo como proveedoras de *commodities* especialmente a China. Por otro lado, el resto de la cadena de valor orientada al mercado interno, productor de bienes finales, es mayoritariamente pyme y está subordinado al sector concentrado de curtiembres quedando supeditada la provisión de materia prima en cantidad, calidad y precio a la estrategia exportadora de las grandes firmas. La escasez comienza para las curtiembres medianas y chicas, orientadas principalmente al mercado interno, y se prolonga hacia los fabricantes de manufacturas.

Los niveles de productividad, salarios y su relación (variable *proxy* de tasa de explotación) terminan por caracterizar la estructura de la cadena de valor y amplían información respecto de sus problemáticas.⁹ En este sentido cabe destacar los principales resultados del **cuadro N° 6** obtenidos a partir de la información del CNE 2004/05: (a) la productividad promedio por ocupado es más elevada en los establecimientos de mayor tamaño con la excepción del calzado textil y de plástico, es decir la mayor tecnificación permite aumentar el rendimiento de la mano de obra y reducir su participación en los costos; (b) la productividad en las curtiembres es mayor a la del resto de la cadena, denotando la diferente intensidad en el uso de los factores de los distintos eslabones productivos; (c) la productividad en las curtiembres grandes respecto de la cadena orientada al mercado interno es un 79% más elevada y respecto de cada uno de los eslabones es superior entre un 26 y 130% y (d) en términos relativos, la productividad es más elevada en marroquinería que en calzado para cada rango de producción.

La remuneración a los asalariados sigue el mismo patrón, las diferencias en el salario promedio por segmento productivo y tamaño de empresa son aún mayores que las observadas en la productividad: (e) los establecimientos grandes pagan entre un 46 y 92% más que los chicos, registrándose la mayor diferencia en curtiembres; (f) a igual tamaño de firma, las remuneraciones en las curtiembres superan a las de manufacturas; (g) en marroquinería las remuneraciones son superiores a calzado y (h) la diferencia salarial entre el segmento

⁹ Para un análisis completo del censo económico y la concentración de la industria ver Azpiazu (2011). Asimismo, sus notas metodológicas aclaran el alcance de cada una de las variables aquí consideradas.

Cuadro N° 6. Productividad, remuneraciones y tasa de explotación, 2003

	Tipo de empresas	Productividad media por ocupado (\$ miles 2003)	Salario medio anual (\$ miles 2003)	Tasa de Explotación
Curtiembres	Grandes	57,9	19,2	3,0
	Chicas	45,9	10,0	4,6
Marroquinería	Grandes	45,5	14,2	3,2
	Chicas	34,6	9,1	3,8
Calzado cuero	Grandes	45,2	13,1	3,5
	Chicas	28,2	8,3	3,4
Calzado textil y plástico	Grandes	25,4	11,7	2,2
	Chicas	29,8	8,0	3,7
Mercado externo		57,9	19,2	3,0
Mercado interno		32,4	10,8	3,0

Nota: Productividad media por ocupado: valor agregado sobre puestos de trabajo ocupados. Salario medio anual: remuneración a los asalariados sobre cantidad de asalariados. Tasa de explotación: productividad sobre salario.

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

de la cadena de valor orientado al mercado externo y el orientado al mercado interno es igual a la diferencia de productividad, es decir del 79 por ciento.

Finalmente, la tasa de explotación denota ciertas peculiaridades: (i) es más elevada en los segmentos de empresas chicas que en las grandes, a excepción de calzado de cuero y (j) la tasa de explotación del mercado interno es igual a la del mercado externo.

Cabe señalar que el CNE 04/05, base de los resultados del **cuadro N° 6**, ha captado principalmente al sector formal de la cadena de valor, siendo para estos cálculos fundamental incluir el empleo informal a los efectos de no distorsionar los resultados de productividad del trabajo y tasa de explotación. Las características productivas en marroquinería y calzado generan un importante proceso de tercerización de etapas de la producción, básicamente en establecimientos pequeños, de actividades tales como cosido y confección en el primer caso y aparado en el segundo. En este sentido, es pertinente estimar el nivel de informalidad por sector y tamaño de empresa de modo de obtener una aproximación mayor al nivel de empleo total del sector incorporando el proveniente de los

¹⁰ La estimación del nivel de informalidad se realizó teniendo en cuenta la relación entre asalariados y no asalariados del censo resultando en niveles de trabajo no declarado en pequeñas empresas, realizado en talleres externos, del orden del 55 y 45% en marroquinería y calzado respectivamente. Cabe agregar que el INTI ha estimado un nivel de informalidad del 70% en el sector indumentaria que presenta aspectos productivos muy similares a los analizados en este trabajo.

Cuadro N° 7. Productividad, remuneraciones y tasa de explotación (ajustado por tasa de informalidad)

	Tipo de empresas	Productividad media por ocupado (\$ miles 2003)	Salario medio (\$ miles 2003)	Tasa de Explotación
Curtiembres	Grandes	57,6	19,2	3,0
	Chicas	28,9	10,0	2,9
Marroquinería	Grandes	45,2	14,2	3,2
	Chicas	17,7	9,1	1,9
Calzado cuero	Grandes	43,6	13,1	3,3
	Chicas	19,2	8,3	2,3
Calzado textil y plástico	Grandes	25,1	11,7	2,1
	Chicas	20,8	8,0	2,6
Mercado externo		57,6	19,2	3,0
Mercado interno		25,4	10,8	2,4

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

talleres informales que realizan las tareas tercerizadas.¹⁰

El cálculo ajustado por empleo informal afecta los niveles de productividad de las empresas chicas y, consecuentemente, la tasa de explotación en el mismo segmento. El **cuadro N° 7** muestra los nuevos resultados entre los que cabe destacar: (i) ampliación en el diferencial de productividad entre empresas grandes y chicas; (ii) similar nivel entre calzado de cuero y marroquinería por tipo de empresas; (iii) mayor productividad de estas respecto del calzado textil y de plástico en las grandes empresas y similar en las chicas y (iv) intensificación de la brecha de productividad de acuerdo a la orientación de la producción: la productividad del sector exportador es un 128% superior a la del mercado interno. En términos de tasa de explotación estos resultados denotan: (v) mayor tasa de explotación en grandes firmas con la excepción de calzado textil y de plástico y (vi) la tasa de explotación en las firmas orientadas al mercado externo es superior a la de las empresas orientadas al mercado interno.

Este comportamiento de la productividad, remuneraciones y su relación tiene su correlato con el valor agregado de los bienes fabricados en cada tipo de planta y la escala de producción; en el caso de las grandes empresas exportadoras que se especializan en bienes de bajo valor agregado, básicamente cuero semi-terminado, su escala de producción permite acelerar la rotación de los productos en fábrica, es decir acortar el tiempo desde que entran las pieles hasta que se exportan los cueros, reduciendo costos financieros y aumentando la tasa de ganancia. En suma, este panorama acredita los desiguales escenarios para la reproducción y acumulación de acuerdo con la orientación de la producción y el tamaño de firma.

Esta estructura de cadena de valor condiciona el desarrollo de las manufactu-

ras de cuero e invita a generar una estrategia para el conjunto orientado al mercado interno tanto en relación con la subordinación del sector curtidor chico al grande respecto de la disponibilidad de cueros como de las manufacturas al sector curtidor en general.

3. Dinámica productiva

El análisis de la evolución en los últimos años de las actividades productivas de acuerdo con su orientación sólo puede realizarse parcialmente a partir de las estadísticas oficiales tanto por la forma en que se agrupan los eslabones productivos como por el tipo de empresas relevadas,¹¹ de modo que se utilizarán las herramientas disponibles de distintas fuentes públicas y privadas que permitan alcanzar un mayor grado de certeza. Así, como variable *proxy* de nivel de actividad se tendrán en cuenta los datos aportados por las entidades empresariales complementados con estimaciones propias. Por su parte, como *proxy* del nivel de empleo se utilizarán los datos de empleo registrado del MTEySS que se aproximan a los recabados por los censos industriales para los mismos años. En cuanto al nivel de informalidad de los eslabones finales, se supone que el empleo informal sigue la tendencia del formal.

Inicialmente se analizarán los datos de comercio exterior que registran mayor certidumbre y desagregación y permiten dilucidar, particularmente para el sector curtidor, la estructura productiva por tipo de bien fabricado. Posteriormente el nivel de actividad y empleo por eslabón y finalmente la vinculación de ambas variables para los años censales y el 2011 de modo de conformar una visión de más largo alcance.

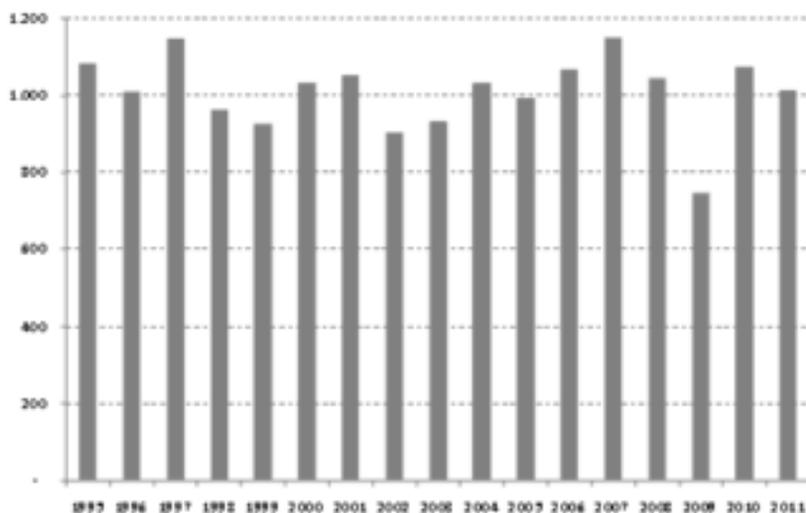
3.1. Composición de las exportaciones

Las exportaciones de la cadena de valor tienen un techo determinado por la cantidad de cueros faenados. Las curtiembres han profundizado su inserción externa alcanzando a más del 80% en los últimos años, por lo cual el abastecimiento interno para los eslabones “aguas abajo” queda supeditado a las variaciones de colocación de cueros en el mercado mundial. De este modo, los cambios en los montos exportados se explican por los vaivenes de la faena, las modificaciones en su composición por tipo de producto y las variaciones de los precios internacionales.

Las exportaciones totales de la cadena de valor del cuero se ubicaron en torno a los US\$ 1.000 millones en 2011, superando la caída de precios de 2009, año crítico para el sector en el marco de la crisis internacional. Sin embargo, desde una perspectiva más amplia se puede apreciar su estancamiento ya que el nivel alcanzado es el promedio anual de todo el período (**gráfico N° 1**). La dinámica de la crisis internacional y el comportamiento de la faena en los últimos años

¹¹ La Encuesta Industrial Mensual del INDEC comprende a empresas de más de 10 ocupados, por lo cual los resultados en cuanto a nivel de producción no son muy adecuados teniendo en cuenta la gran cantidad de micro y pequeñas firmas de esta cadena de valor, por lo cual para nivel de actividad se utilizan fuentes alternativas. Por su parte, las tasas de variación en el nivel de empleo de la misma encuesta coinciden con las del empleo registrado del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por lo cual se tiene en cuenta esta última fuente.

Gráfico N° 1. Exportaciones de la Cadena de Valor del Cuero, 1995-2011. Millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

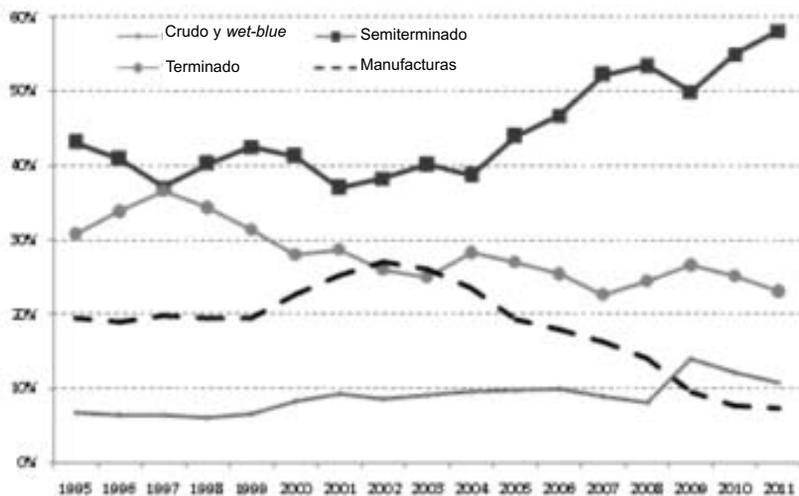
han desequilibrado el mercado interno de cueros y el marco regulatorio ha profundizado la tendencia a la primarización de las exportaciones.

El **gráfico N° 2** permite observar algunos de los cambios en la estructura de exportaciones al compás de las modificaciones en el esquema de incentivos y el tipo de cambio. La devaluación del peso a inicios de 2002 y la Res. 748/02 (modificación de Reintegros, ver **cuadro N° 3**) a fines del mismo año variaron la composición de las exportaciones iniciando el proceso de primarización. Mientras en 2001 el cuero semiterminado representaba el 37% del total, diez años después alcanzó al 58%. Este aumento fue en detrimento de los cueros terminados (pasaron del 29 al 23%) y especialmente de las manufacturas (del 25 al 7%). Incluso las ventas externas de cueros crudos y *wet-blue* superaron a la manufacturas los últimos años. Si bien el valor total de las exportaciones se mantuvo constante durante los últimos años, los cambios entre los distintos segmentos de la cadena se orientan a una reducción del valor agregado, estimándose actualmente por debajo de los exiguos guarismos registrados en el último censo industrial analizado anteriormente.¹²

Al interior del segmento manufacturas también se observan cambios sustanciales derivados, en gran medida, de las modificaciones en los Reintegros. En efecto, a fines de la década de 1990 el crecimiento de las manufacturas es explicado por el salto en Tapicería fruto del aumento de su Reintegro en el nivel

¹² La estructura de exportaciones cambia considerablemente si se analiza en toneladas, en efecto en 2011 el 60% correspondió a *wet-blue* descarnado, cerca del 25% a semiterminado y el 12% a cuero terminado.

Gráfico N° 2. Exportaciones por segmento, 1995-2011. Estructura porcentual



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

de los bienes industriales terminados (**gráfico N° 3**). En diciembre de 2002, la alteración de Reintegros (Res. 748/02) ha generado un proceso ininterrumpido de desindustrialización. La igualación de los incentivos para el cuero semiterminado, terminado y tapicería ha fomentado lógicamente la exportación del segmento con menos valor agregado.

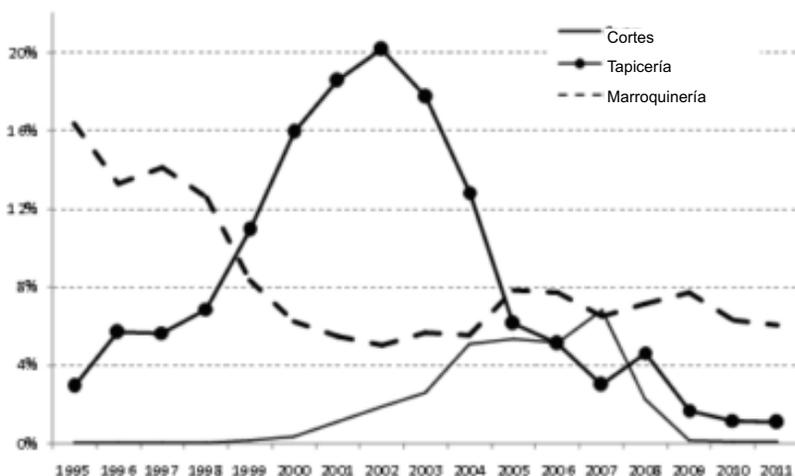
El incremento de las exportaciones de Cortes fue acorde con la modificación señalada: durante cuatro años su Reintegro estuvo por encima de la funda para tapicería (ver **cuadro N° 3**).¹³ Es decir, el Reintegro para los cortes era mayor al obtenido para el cocido de los mismos; resultando en más cortes y menos tapicería, en consecuencia menos valor agregado y empleo de mano de obra. Las ventas de marroquinería y calzado crecieron entre 2003 y 2005 para luego estancarse, arrojando en el último decenio valores muy inferiores al de 1990, representando en 2011 apenas el 6% del total de las exportaciones de la cadena de valor.¹⁴

En suma, la actual estructura de los Derechos de Exportación permite la provisión de materias primas para la industria curtidora (cueros crudos, salados y

¹³ La Res. 1029/06 aumentó un punto porcentual el Reintegro de la tapicería para sillones, ahora medio punto por encima de los cortes. Sin embargo, el correspondiente a tapicería para autos se mantuvo por debajo del correspondiente a cortes.

¹⁴ Un análisis sobre el mercado mundial de marroquinería se puede encontrar en EEM (2008a). Para el caso de calzado ver MRECIC (2010) y ProArgentina (2005).

¹⁵ Una propuesta de estrategia para las exportaciones de marroquinería se encuentra en EEM (2008b).

Gráfico N° 3. Exportaciones de Manufacturas, 1995-2011. Estructura porcentual

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

wet-blue flor) mientras que los Reintegros han generado una especialización creciente en cuero semiterminado. Dado que la materia prima indispensable de esta cadena de valor tiene una oferta inelástica, este esquema no permite un acceso razonable a los fabricantes de manufacturas para su desarrollo.¹⁵

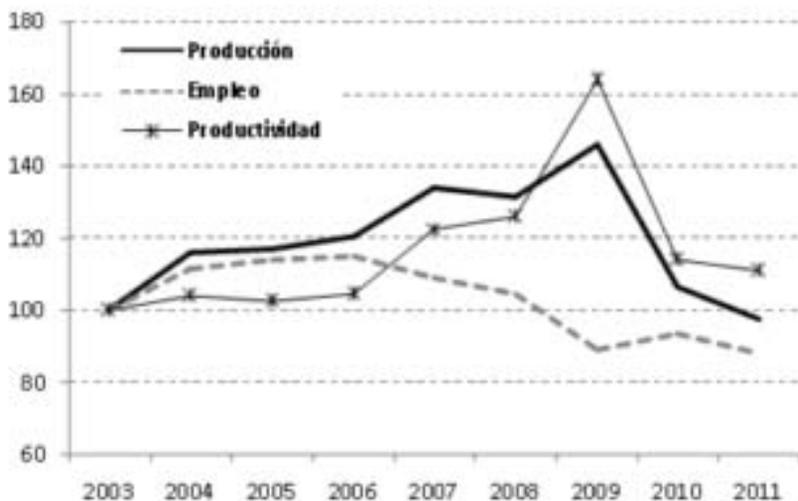
3.2. Evolución de la producción y el empleo

En el segmento curtiembres la cantidad de cueros procesados se corresponde con la faena de ganado vacuno, la variación de *stocks* y las exiguas importaciones. Sin embargo, el nivel de actividad no se puede determinar ya que depende de la composición por tipo de producto; es decir si el nivel de complejidad de los productos aumenta, el nivel de actividad crece y viceversa. El análisis anterior de las exportaciones, principal destino de la producción, hecha luz sobre la composición por tipo de productos de este segmento.

La evolución de la faena, y la acumulación de *stocks* entre 2007 y 2009, permitió el aumento de la producción de cueros hasta ese año con un marcado decaimiento posterior hasta un nivel inferior al del inicio de la serie. Por su parte, el nivel de empleo creció hasta 2006 para caer por debajo del nivel inicial desde 2009 siendo un indicador del estancamiento general de la actividad (**gráfico N° 4**). En consecuencia, la productividad de la mano de obra fue en ascenso hasta 2009, en línea con la fabricación de bienes menos intensivos en mano de obra, evolucionando al compás de la producción en los últimos años.

En el caso de las manufacturas de cueros, ya sea marroquinería, indumentaria, calzado, etc., las posibilidades de expansión están asociadas con una mayor disponibilidad de cueros en el mercado interno, aspecto que se ha complicado en los últimos años por la baja en la faena y las exportaciones de cue-

Gráfico N° 4. Producción, empleo y productividad. Curtiembres, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos de CICA y MTEySS.

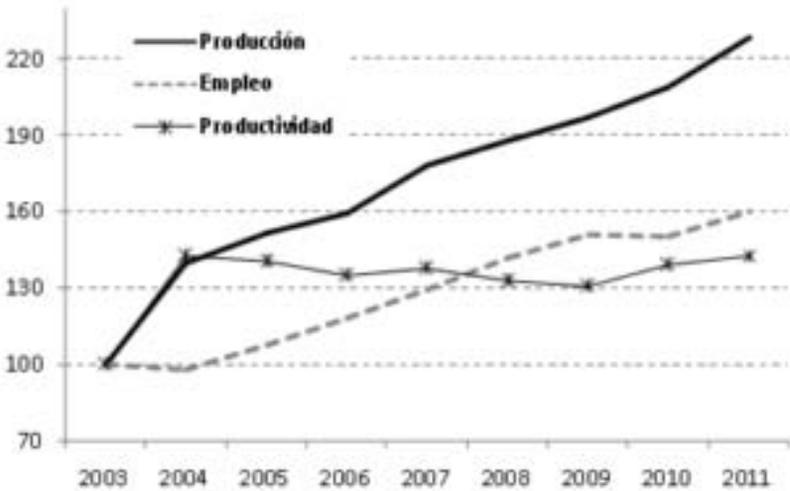
ros semiterminados. En este sentido, la crisis internacional está operando a favor de mantener abastecido el mercado local, es decir la fuerte reducción de la demanda externa opera en contra de una baja mayor en la disponibilidad interna de cueros en un contexto de escasa faena. La recuperación del mercado mundial jugaría en contra del abastecimiento del mercado interno de cueros.

En este contexto, el aumento de la producción de calzado en los últimos años respondería especialmente al segmento textil y plástico, apoyado por inversiones brasileñas, que se encuentra protegido por medidas de política comercial. Por otra parte, el nivel de empleo registra un fuerte incremento en línea con el nivel de producción arrojando un nivel de productividad relativamente estable desde 2004 (**gráfico N° 5**).¹⁶

Por su parte, el nivel de actividad en marroquinería es el más difícil de dilucidar por la ausencia de indicadores oficiales y privados y el nivel de informalidad de la mano de obra. A partir de esta base, se ha estimado en función de la disponibilidad de cueros en el mercado interno y suponiendo que el empleo informal siguió la tendencia del formal. En este sentido, la producción habría crecido hasta 2006, recuperándose en 2008 y registrado un baja importante en 2009, fruto de la crisis en la provisión de cueros, estabilizándose posteriormente a partir del incremento en la producción de bienes textiles y de plástico con un nivel de productividad constante. Por su parte el empleo habría crecido hasta 2008

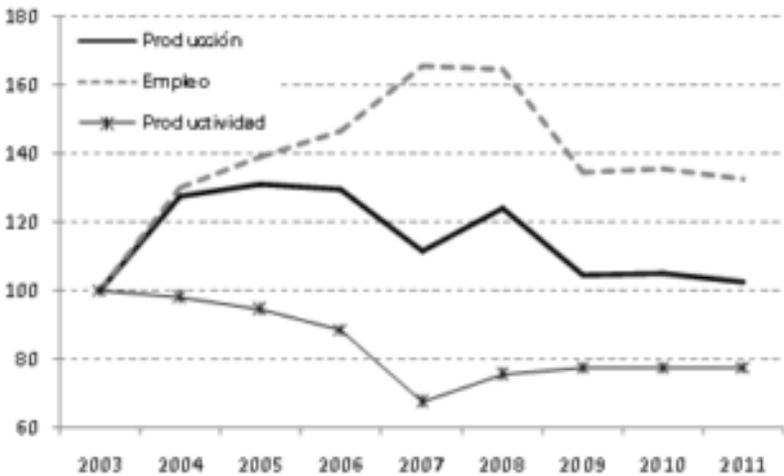
¹⁶ El repentino salto de productividad de 2004 debería relativizarse por un incremento esperado en el empleo informal al inicio de la recuperación de la actividad y la capacidad ociosa inicial, sin embargo las nuevas plantas industriales de capital brasileño son de un nivel de tecnificación superior a la media del sector originando un incremento de la productividad.

Gráfico N° 5. Producción, empleo y productividad. Calzado, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos de CIC y MTEySS.

Gráfico N° 6. Producción, empleo y productividad. Marroquinería, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos del MTEySS y estimaciones propias.

reduciéndose posteriormente por la menor disponibilidad de cuero y manteniéndose luego a expensas del cambio en la composición interna de la producción (**gráfico N° 6**). En este esquema, la productividad de la mano de obra se habría reducido, estabilizándose en un nivel inferior al del inicio de la serie, aspecto que podría relativizarse en la medida que el proceso de sustitución en la producción se haya iniciado con anterioridad al 2009, incluso considerando la falta de registro del empleo informal del sector en su carácter de intensivo en mano de obra.

Por último, considerando la información censal, las exportaciones por sector y las estimaciones en cuanto a nivel de actividad de los últimos años, se puede realizar una comparación entre los años puntuales del censo y 2011 a los efectos de confrontar la evolución de la producción e inserción externa por segmento de la producción (**cuadro N° 8**). El valor de la producción de las curtiembres se ha mantenido estable en los últimos 20 años en respuesta al comportamiento de la faena vacuna, mientras que en marroquinería la mejora en 2011 respecto 2003 responde más a un aumento de precios que de cantidades. Los cambios en el valor de la producción de la cadena responden a las variaciones sufridas por el segmento calzado, mientras en 1993 superaba a curtiembres, en 2003 no llegaba a la mitad, recuperando su nivel en 2011 aunque con una estructura productiva orientada a los productos textiles y de plástico.

En cuanto a las exportaciones los comportamientos sectoriales son marcadamente disímiles denotando las transformaciones señaladas anteriormente. Las curtiembres a principios del decenio de 1990 abastecían el mercado interno de manufacturas que, a su vez, mostraban coeficientes de exportación significativos, particularmente en el caso de marroquinería. Desde esa década la disociación entre los sectores productivos es creciente: las curtiembres volcadas plenamente a la exportación y las manufacturas en notable decaimiento de las mismas. Si bien las exportaciones han aumentado, su grado de complejidad se ha reducido al mismo tiempo que la disponibilidad de cueros para ser manufacturados internamente.¹⁷ En este contexto, la especialización de los bienes finales hacia materiales distintos al cuero se hace inevitable como así también su vulnerabilidad respecto de la competencia con los países asiáticos, particularmente China.

En suma, la información permite inferir que el desempeño ha sido magro en curtiembres y manufacturas de cuero a expensas de la escasez de materia prima, mientras que el segmento de calzado de material textil y plástico se ha expandido considerablemente en los últimos años.

3.3. Tendencias en la especialización productiva

En los últimos años se ha profundizado la primarización de la cadena de valor del cuero y las dificultades para los fabricantes de manufacturas en los mercados internacionales por la crisis en el plano externo y por la creciente escasez

¹⁷ Dado que los cueros destinados al mercado interno son terminados y al mercado externo principalmente semiterminados, en términos de volumen el porcentaje de disponibilidad local se reduce en aproximadamente cinco puntos porcentuales resultando en torno al 20% en 2003 y 10% en 2011.

Cuadro N° 8. Producción y exportaciones, 1993, 2003 y 2011. Millones de dólares y porcentajes

	Valor de Producción			Exportaciones			Coeficiente de exportación		
	1993	2003	2011*	1993	2003	2011	1993	2003	2011*
Curtiembres	993	1.163	1.108	598	879	943	60%	76%	85%
Marroquinería	237	232	369	88	35	37	37%	15%	10%
Calzado	1.046	455	1.191	92	18	33	9%	4%	3%
Total	2.275	1.850	2.630	778	932	1.013	34%	50%	38%

* Estimado sobre la base de nivel de producción, precios mayoristas y tipo de cambio.

Fuente: elaboración propia con datos del de los CNE 94 y 2004/05, INDEC y estimaciones propias.

de cueros, aumento de su precio y deterioro de su calidad en el remanente disponible para el mercado interno.

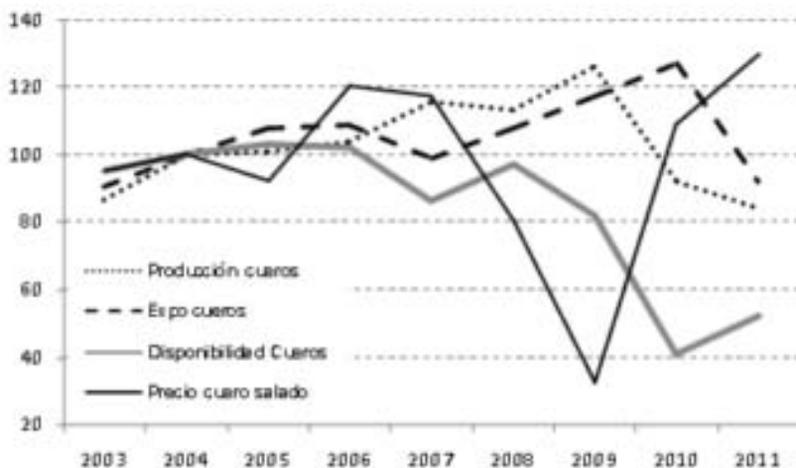
La compleja situación actual se puede analizar con la ayuda del **gráfico N° 7**. Luego de cierta estabilidad en el mercado desde 2003, se produce la primera crisis en 2006 con la fuerte suba en el precio del cuero salado (precio de referencia para la materia prima de manufacturas) generada por la reducción temporaria del derecho de exportación con el objeto de atemperar el aumento en el precio de la carne.¹⁸ En 2007 aumenta la producción nacional al compás de la faena y se inicia un período de tres años de acumulación de *stocks* por parte de las curtiembres que superó la reducción de la demanda mundial, ocasionando una disminución en la disponibilidad de cuero en el mercado interno.

La segunda crisis se inicia en 2009 y perdura hasta el presente. El aumento de la faena, por liquidación de vientres, en medio de la crisis internacional desplomó el precio interno del cuero pero no aumentó su disponibilidad para los fabricantes de manufacturas ya que las curtiembres para sostener su rentabilidad incrementaron las cantidades exportadas, en un mercado externo con precios deprimidos, y acumularon el resto de la oferta en *stocks*. Finalmente, la marcada reducción de la faena en 2010 y 2011 generó un menor abastecimiento de cueros para el mercado interno, pese a la liquidación de *stocks*, que derivó en una importante suba de los precios; asimismo la calidad del remanente tam-

¹⁸ La Res. 655 de noviembre de 2005 redujo el derecho de exportación de los cueros crudos y *wet-blue* del 15 al 8% para forzar una suba del precio pagado a los frigoríficos y mejorar su rentabilidad. El objetivo de fondo era contener el incremento en el precio de la carne. Ante la ineficacia de la medida en el mercado cárnico y la presión de los integrantes de la cadena del cuero la Res. 655 fue derogada seis meses después.

¹⁹ Siempre de acuerdo con las mismas fuentes de información, durante los primeros meses de 2012, la faena aumentó levemente ubicándose en el mediocre promedio del período bajo análisis mientras la demanda mundial de cueros se mantuvo deprimida. En ese contexto, el precio del cuero inició un proceso de baja, los *stocks* en las curtiembres comenzaron a incrementarse y la disponibilidad interna para manufacturas aumentó ligeramente. Pese al mejor precio del cuero y

Gráfico N° 7. Producción y exportación de cueros, precio interno y disponibilidad para el mercado local, 2003-2011. 2004=100



Nota: las series de producción nacional y exportaciones de cuero corresponden a unidades. El precio del cuero salado es en dólares y la disponibilidad de cueros en unidades se construye a partir de su consumo aparente y las variaciones de *stocks*.

Fuente: elaboración propia con datos del mercado de cueros, INDEC y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

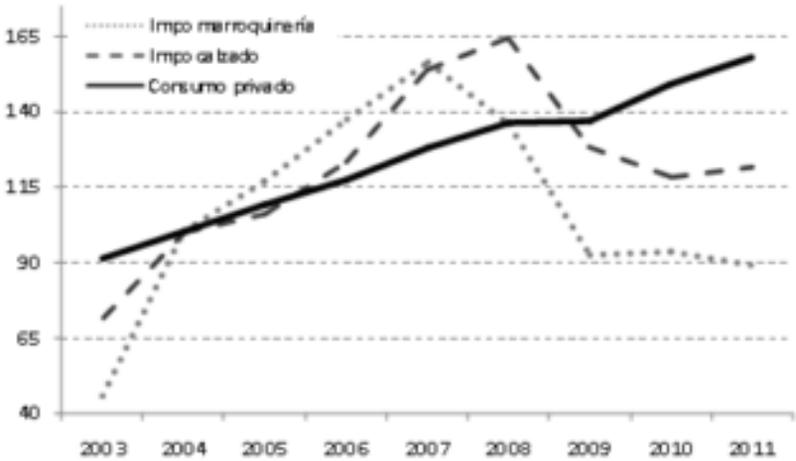
bién empeoró dado que los mejores cueros tienen destino externo aunque estas ventas hayan decrecido el último año por escasa demanda si bien se mantienen los precios altos. Como resultado, las posibilidades de mantener la producción interna de manufacturas en cantidad y precios competitivos se han truncado inhabilitando estas exportaciones casi por completo como se observó anteriormente.¹⁹

Las políticas aplicadas para el mercado local (Valores Criterio, Licencias No Automáticas y Antidumping) han resultado efectivas generando un mercado interno ampliado en el marco del crecimiento del consumo local. El **gráfico N° 8** muestra las diferencias en el comportamiento del consumo privado interno y las importaciones de marroquinería y calzado, durante los primeros años de la recuperación las importaciones crecían más que el consumo, proceso revertido en los últimos 3 años generándose un nuevo mercado para la producción local iniciando un proceso de sustitución de importaciones.

La otra cara de la sustitución de importaciones inducida por las medidas de política económica es el cambio en la estructura productiva de las manufacturas: su mayor disponibilidad, la producción de manufacturas se mantiene muy baja, su escasa demanda tanto interna como externa y su precio poco competitivo desalientan este segmento de la cadena de valor.

²⁰ Para un análisis sobre otros aspectos relevantes en la competitividad de la cadena de valor vinculados a las material primas, ver INTI (2011b).

Gráfico N° 8. Consumo privado interno e importaciones de marroquinería y calzado, 2003-2011. 2004=100



Nota: Consumo Privado: PIB a precios constantes. Importaciones de marroquinería y calzado: unidades y pares respectivamente.

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

ras: las dificultades para exportar productos de cuero (disponibilidad y precio de la materia prima más crisis mundial) y el mercado protegido para fabricar bienes de materiales textiles y sintéticos están induciendo a una reconversión en cuanto a productos y mercados: de un sector exportador de marroquinería y otras manufacturas de cuero hacia otro productor de mercaderías de materiales textiles y sintéticos para el mercado interno.²⁰ Es decir, una especialización en bienes con una desventaja competitiva manifiesta dada la oferta mundial de países con bajos costos laborales.

Es decir, un cambio estructural regresivo asociado con la orientación de la política pública (abastecimiento de materia prima únicamente para el primer eslabón y protección de mercado en bienes finales textiles y de plástico) y del comportamiento del mercado de cueros donde su baja disponibilidad y alto precio deja fuera de competencia a los fabricantes de manufacturas que se ven obligados a reorientarse hacia el mercado interno protegido con otro tipo de productos; un proceso de sustitución de bienes que competían en el mercado mundial por calidad y no por precio hacia una oferta destinada al mercado interno que compite por precio con mercadería del sudeste asiático.

En este contexto, en la actualidad los integrantes de la cadena de valor se encuentran transitando por situaciones diferentes:

Curtiembres. La rentabilidad es baja por unidad de producto, sobre todo en las empresas grandes especializadas en cuero semiterminado, de modo que la ganancia depende esencialmente de los precios internacionales y de la escala

de producción; en las curtiembres orientadas al mercado interno, más intensivas en mano de obra por los procesos de terminación, cabe agregar la variación interna de costos y la demanda del sector manufacturas. Los precios en el mercado mundial han mejorado superando el nivel previo a la crisis pero el volumen exportado, que había crecido entre 2008 y 2010, se ha reducido en 2011 por baja demanda. Por su parte, los costos internos aumentaron más que el tipo de cambio y el consumo de cueros curtidos del segmento manufacturas se ha reducido en los últimos años.

En este contexto, el sector curtidor está sobredimensionado. El ajuste se está realizando vía mayor concentración: si bien todo el segmento ha perdido rentabilidad, las grandes empresas exportadoras mantienen relativamente su producción y tasa de ganancias mientras que las medianas y chicas orientadas al mercado interno, con gran capacidad ociosa y problemas ambientales, están disminuyendo su producción registrándose reducción de empleo y cierre de plantas. El grueso de la compra del cuero crudo a los frigoríficos la realizan cinco empresas que luego distribuyen a otras de menor porte, determinando el nivel de actividad del resto del sector. Mientras la producción total varía al ritmo de la faena, su mercado de destino define al segmento que mejor se acomoda ante la crisis, el proceso de concentración se encamina hacia un sector curtidor más pequeño, orientado principalmente al mercado externo y especializado básicamente en cueros semiterminados; el peso de las curtiembres mercado internistas es cada vez menor.

Manufacturas. La exigua rentabilidad en el rubro cuero fruto del aumento de los costos internos deja fuera de competencia al sector en el mercado internacional: la caída del tipo de cambio real se suma al 37% de aumento en dólares en el precio del cuero respecto de 2003. También se ha reducido la demanda interna de productos de cuero, incluso por parte del turismo.

El segmento de materiales textiles y sintéticos, protegido por los Valores Criterio y las Licencias No Automáticas, se está convirtiendo en el resguardo sectorial con mayor rentabilidad a partir de los menores costos de materia prima y la posibilidad de fabricar volumen. En calzado el panorama es algo mejor dada la protección para la totalidad del sector, de modo que el segmento "deportivo", que contiene algunos productos de cuero, mantiene la producción, aunque sobresale el crecimiento del calzado de materiales textiles. La sustitución de productos de cuero por la de otros materiales se ha profundizado en los últimos años, aunque en el sector calzado viene de la década de 1990.

En suma, la tendencia en la especialización es hacia bienes de menor valor agregado en curtiembres y con desventaja competitiva en manufacturas. El actual sistema de incentivos no favorece el desarrollo de la cadena de valor del cuero.

4. Políticas públicas y mecanismos tentativos para revertir la primarización y especialización regresiva

La insuficiente faena en relación con la demanda de cuero no es coyuntural. El desplazamiento de la ganadería por la agricultura viene de larga data y la ten-

dencia no parece tender a revertirse. El “modelo sojero” y el *boom* de las materias primas agrícolas se mantendrán al menos en el mediano plazo. Por lo cual, se debe trabajar bajo el supuesto de que la oferta de cueros será reducida.

El mercado mundial es demandante excedente de cueros con tendencia de precios al alza, esto repercute en el plano interno sobre el precio del cuero salado, las exportaciones de cuero semiterminado y la disponibilidad de materia prima para el segmento de manufacturas. En este contexto, es la actual coyuntura de crisis internacional la que mantiene un mínimo de cueros para las manufacturas que, en las actuales circunstancias y estado de la política sectorial, sería el techo de cueros para transformar; sin embargo, la palidez del mercado externo y la ecuación de costos internos dificultan las exportaciones de bienes finales.

La ausencia de política sectorial inducirá a la continuidad de la tendencia actual, es decir primarización de la cadena de valor, mayor concentración en el sector curtidor (reducción del empleo y cierre de empresas mayoritariamente medianas y pequeñas abastecedoras del mercado interno) y especialización regresiva en manufacturas (menor producción de manufacturas de cuero exportables y creciente en bienes con desventajas competitivas).

Bajo este panorama debe analizarse el Plan Estratégico Industrial 2020 (Ministerio de Industria, 2011).²¹ El Plan reconoce la problemática de la materia prima: *“Es necesario consolidar una oferta de cuero de calidad y cantidad adecuada, ... permitir que el productor local acceda a esa oferta a un precio competitivo, diferente del precio internacional ... y efectuar una distribución de cantidades entre mercado interno y externo coordinada con los sectores de calzado y marroquinería”*. También el deterioro en la especialización productiva: *“... reducir el porcentaje de ventas de cuero con bajo nivel de procesamiento y aumentar el grado de elaboración del mismo”*. Incluso señala entre las propuestas que se debe *“Trabajar en la estructura existente de incentivos con el objeto de fomentar la exportación de productos con mayor valor agregado”*.

Sin embargo, a más de un año del lanzamiento del Plan, los enunciados generales referidos a acciones básicamente horizontales orientadas al sector primario, capacitación, formalización, innovación tecnológica, diseño, financiamiento, “marca argentina”, promoción de exportaciones, asistencia técnica y asociativismo, no diferencian estrategias por tamaño de empresas ni orientación de mercados, incluso indica que *“se requiere articular el esfuerzo de todos los integrantes de la cadena con el apoyo del Gobierno”*, premisa aplicada previsiblemente sin éxito en todos los Foros durante los últimos 15 años dada la disparidad manifiesta de intereses entre los mismos.

Dado este panorama, queda claro que los costos de no modificar la política sectorial superarían los de llevarla a cabo, pese a los inconvenientes e imperfecciones que ésta pueda tener. Las instancias anteriores de política sectorial han demostrado ser efectivas (modificaciones de Reintegros y Derechos), por lo cual no es descabellado alcanzar las alianzas mínimas, dada la actual situación de crisis extrema, que permitan llevar adelante una política sectorial de

²¹ Para un análisis de la cadena de valor del cuero y sus manufacturas en el marco del Plan 2020, ver INTI (2011a).

industrialización.

El objetivo general de una estrategia para la cadena de valor, sin descartar necesarias políticas horizontales como las señaladas anteriormente, gira en torno de modificar la ecuación de rentabilidad desde las *commodities* hacia los bienes terminados, para revertir el proceso de primarización en el sector curtidor, reducir el precio relativo del cuero para manufacturas y volver a insertar las mismas tanto en el mercado interno como externo. Los lineamientos sectoriales serían:

Sector curtidor. La agregación de valor, especialmente en pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno, permitirá la supervivencia de las mismas y oxigenará la oferta de cueros terminados para manufacturas. Este esquema se puede llevar a cabo por medio de tres mecanismos complementarios: (a) modificación de la estructura de Derechos y Reintegros para incentivar la agregación de valor, particularmente incrementar el Derecho de Exportación para cuero *wet-blue* descarnado en el nivel "efectivo" de su símil flor y escalonar ambos incentivos para cuero semiterminado y terminado, (b) cupo a la exportación de cueros para garantizar materia prima en el mercado interno y (c) tecnificación en procesos de terminado de cueros de baja escala.

Los dos primeros mecanismos apuntan a (i) avanzar en el proceso de industrialización del cuero, especialmente para el mercado interno pero también para la exportación, (ii) asegurar la disponibilidad y mejorar precio de cueros terminados para manufacturas y (iii) reducir el precio relativo interno de los cueros descarnados, materia prima subutilizada en manufacturas por baja disponibilidad y precio.²² La tecnificación de las curtiembres medianas y pequeñas es el complemento indispensable para llevar adelante un proceso que incluya cierta especialización en terminación de cueros con alta productividad. El objetivo es, al menos, mantener la rentabilidad final de las curtiembres en la medida que aumente su valor agregado.²³

Manufacturas. Los ejes transitan por (a) incremento en la productividad, es decir tecnificación y mejoras en procesos y escala de producción, (b) estímulo a la fabricación de productos de cuero y (c) promoción de exportaciones. El mayor acceso al cuero en cantidad y precio derivado de las medidas para el sector curtidor mejorará las condiciones de competitividad de las manufacturas pero no serán suficientes para insertarse adecuadamente en los mercados, especialmente externos. Por lo cual el acceso a tecnología en gestión y proce-

²² En 2011 el precio de exportación del cuero *wet-blue* descarnado fue el 45% del *wet-blue* flor (menor diferencia en los últimos años), mientras que en el mercado interno el cuero terminado descarnado es el 70% del flor. El incremento del Derecho tendería a ampliar la brecha, acercarla al nivel internacional, mejorar la competitividad de los fabricantes de manufacturas y disminuir el incentivo a migrar de la materia prima cuero hacia el plástico o textil.

²³ Las iniciativas tendientes a generar un acuerdo entre las curtiembres grandes y las terminales automotrices para incrementar las exportaciones de tapicería profundiza la tendencia a la concentración de las curtiembres mejorando su rentabilidad y estructura exportadora con impacto negativo sobre el resto de las curtiembres y los fabricantes de manufacturas por menor disponibilidad de cueros en el mercado interno; sin embargo es una buena noticia para las transnacionales automotrices ya que les permite compensar importaciones en el marco de la actual política comercial.

esos productivos se hace indispensable, lo cual impactará en un aumento de la escala de producción y, por lo tanto, en la rentabilidad.

Por otra parte, los productos de cuero pueden estimularse a través de un mecanismo adicional que premie la compra de cueros con un esquema tipo Bono (porcentaje de aportes patronales destinado a la compra de cueros) que permita el blanqueo de personal, otro de los inconvenientes del sector. De este modo se podría abaratar el cuero y motivar que la mano de obra no sea la variable de ajuste para mejorar de rentabilidad.

Sin embargo, el aspecto crucial será una potente penetración de exportaciones en los mercados de alta y media gama con productos de calidad y valor agregado. Para ello es indispensable la creación de una entidad promotora público/privada que brinde pre y pos-financiación de exportaciones, abarate y amplíe la participación en los principales eventos internacionales (ferias, misiones comerciales, etc.), posicione el "cuero argentino" en el mundo y promueva la creación de marcas; además de fomentar la innovación tecnológica, el diseño y la capacitación tanto de trabajadores como empresarios. En suma, una institución que genere estrategias para el desarrollo del sector a largo plazo.

Un proceso industrializador requiere necesariamente de medidas sectoriales que derriben las restricciones específicas al desarrollo en cada una de las actividades. El caso de la cadena del cuero es un ejemplo elocuente que, en mayor o menor medida, podría replicarse en el resto de las actividades industriales. En esta cadena de valor la puesta en marcha de un *set* de medidas es indispensable para revertir el actual proceso de primarización y la desaparición o especialización en segmentos claramente desfavorables que el actual sistema de incentivos genera en el segmento de manufacturas. La puesta en marcha de medidas de política económica de esta naturaleza será indefectiblemente menos costosa que las consecuencias de mantener el *statu quo* actual.

Bibliografía

- Azpiazu, D. (2011), *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Editorial Cara o Ceca.
- EEM (2008a), "Diagnóstico de la industria de la marroquinería argentina", Plan Piloto de Exportación, Programa BID 1206/OC-AR, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs.
- EEM (2008b), "Sector marroquinería. Estrategia sectorial de exportaciones", Plan Piloto de Exportación, Programa BID 1206/OC-AR, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs.
- Ferreira, E. (2011), "La Argentina en el mercado mundial de cueros", Revista CIMA, N° 91, febrero.
- INDEC (2006), "La industria del calzado en la Argentina", Informe sectorial, septiembre.
- INET (2011), "Cadena de valor del cuero, calzado y manufacturas", Instituto Nacional de Educación Tecnológica, Ministerio de Educación, enero.
- INTI (2011a), "Plan Estratégico Industrial – Argentina 2020: Sector Cuero-Calzado", INTI – Economía Industrial.
- INTI (2011b), "Una mirada sobre la cadena del cuero y sus manufacturas", Saber como N° 101, junio.

Ministerio de Industria (2011), *Plan Estratégico Industrial 2020*, Ministerio de Industria, septiembre.

MRECIC (2010), "Sector de la Industria del Calzado", Dirección de Oferta Exportable, Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior, Subsecretaría de Comercio Internacional.

ProArgentina (2005), "Manufacturas de cuero y calzado", Serie de Estudios Sectoriales, Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, Ministerio de la Producción, mayo.

Valle, M. (2003), "Cuero y Calzado. Primer informe de avance", Secretaría de Industria, Comercio y Minería, abril.

Economías regionales

Impactos de la expansión de la frontera agraria en la región del Chaco salteño (Noroeste argentino)*

*Sergio Pablo Colina
Miriam Adriana Barbera
Alfredo Luis Pais
Javier Yudi***

El proceso de avance de la frontera agropecuaria en el Chaco Salteño, se enmarca en la dinámica de un sistema agroalimentario global dominado por grandes corporaciones transnacionales, en el que la Argentina se destaca como productora de granos. La gran magnitud de los desmontes para encarar procesos de producción de cultivos en gran escala principalmente soja y para emprendimientos ganaderos empresariales que avanzan en la región, sumado a la concepción individualista con que son realizados, sin una visión global y regional tanto en lo ambiental, como en lo social y económico, provoca que los efectos acumulados causen fuertes impactos negativos. Así, los intereses particulares predominan sobre los de la sociedad en su conjunto.

Los autores plantean que las características del modelo tecnológico asociado con la expansión de la frontera agraria, lleva a un paisaje sin habitantes en el campo, con población pauperizada, asentada mayormente sobre centros urbanos, dependiente de la acción social del estado y agregan que como contracara aparece un pequeño sector empresarial, con alta concentración de capital y un sector de servicios relativamente próspero, asociado con las actividades cuasi industriales de la producción granaria y asentados sobre las grandes ciudades de la región o en los más importantes centros urbanos del país.

Palabras clave: desmontes, agronegocios, población local, conflictos

* Ponencia presentada al VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Porto de Galinhas, Brasil, 2010.

** S. Colina, M. Barbera y A. Pais son ingenieros agrónomos. J. Yudi es sociólogo y Doctor en Estudios sociales agrarios de la Universidad Nacional de Córdoba. Los autores son docentes de la Universidad Nacional de Salta y pertenecen al grupo de investigación del Instituto de Desarrollo Rural de la misma Universidad.

Impact of the expansion of the agricultural frontier in Chaco Salteño

The advance of the agricultural frontier in the Chaco region of Salta, is framed in the dynamic of a global agrifood system dominated by large transnational corporations, in which Argentina stands out as a producer of grains. The large size of deforestation to start large-scale crop production processes, mainly soybean, and livestock business ventures that advance in the region, together with the individualistic conception, without a global and regional vision both in environmental as in the social and economic subjects, accumulates effects with strong negative impacts. Thus, the particular interests prevail over those of society as a whole.

The authors pose that the characteristics of the technological model associated with the expansion of the agricultural frontier, lead to a landscape without people in the field, with impoverished population settled mostly in urban centers and dependent on state social action. They add that, as counterpart, appears a small enterprise sector with a high concentration of capital and a relatively prosperous service sector, associated with quasi-industrial grain production activities, settled in big cities of the region or in the most important urban centers of the country.

Keywords: deforestation, agribusiness, local population, conflicts

Fecha de recepción: abril 2012

Fecha de aceptación: mayo 2012

Introducción

Como consecuencia de la situación referida en el resumen se han disparado una serie de tensiones y conflictos entre los diversos actores. La movilización social y los consensos emergentes entre los sectores indígenas y campesinos, mediados por instituciones de apoyo, han obtenido algunos éxitos y podrían, tal vez, lograr imponer límites al proceso de avance de la frontera agraria. La capacidad de consensuar estrategias y de conformar identidades colectivas que unan, más allá de las diferencias circunstanciales o históricas, para enfrentar la amenaza común, es un aspecto clave para aspirar a lograr éxitos que vayan más allá de la detención momentánea de los desmontes. En la actualidad, lo que se puede comprobar en el terreno es el avance de la empresa agropecuaria sobre la vegetación nativa y la creciente marginación de los sectores campesinos e indígenas.

La irrupción de la soja en el paisaje agrario argentino a partir de los años '70, su consolidación como cultivo de gran importancia en la región pampeana en la década de los '80 y su impresionante difusión en el centro y norte del país a partir de la liberación comercial de las semillas transgénicas en la década de los '90, cambió drásticamente la configuración productiva del país. La transformación de sistemas productivos de la pampa húmeda tradicionalmente manejados con rotación de agricultura – ganadería a sistemas productivos netamente agrícolas con la soja como cultivo principal, impulsó el avance de las producciones desplazadas hacia otras zonas.

En el marco de la convertibilidad cambiaria (paridad 1 dólar = 1 peso) con un dólar poco competitivo para las exportaciones, se favoreció la concentración de la propiedad. Por lo tanto, se buscaron economías de escala con la aplicación de tecnologías productivas y organizacionales que permitían elevar notablemente la productividad del trabajo (Navarrete, 2005). A partir de la salida de la convertibilidad, se sumó al desarrollo tecnológico un tipo de cambio favorable a la exportación y una sostenida demanda internacional de soja que transformó a este cultivo en una alternativa altamente atractiva para el capital concentrado, que buscó expandirse. El bajo precio relativo de las tierras del Chaco semiárido completó la ecuación para empujar el avance de la frontera agraria sobre esta región, lo cual provocó una doble presión sobre su ambiente, el avance de los desmontes para agricultura en las zonas con registros hídricos y suelos más favorables, y la ganadería empresarial sobre las zonas aún consideradas marginales para la agricultura.

En este proceso, los pequeños productores ganaderos y los pueblos originarios son expulsados de sus territorios o arrinconados en las zonas más desfavorables, viéndose imposibilitados cada vez más, debido a la creciente fragmentación del paisaje provocada por el avance de los desmontes, de lograr su subsistencia mediante sus formas tradicionales de interactuar con la naturaleza.

Cuadro N° 1 Total de superficie implantada en Deptos. Anta y Gral. San Martín

Departamento	1988 ha	2002 ha	Nueva superficie ha	Dif %
Anta	119.539,4	302.595,5	183.056,1	253,1
Gral San Martín	45.626,5	90.500,4	44.873,9	198,4
Total	165.165,9	393.095,9	227.930,0	

Fuente: Elaboración sobre la base de los CNA 1988 y 2002.

La situación en la provincia de Salta

La provincia de Salta, se encuentra ubicada en el extremo noroeste de la Argentina, limitando con Bolivia, Chile y Paraguay. En ella, sobre los departamentos de Anta y General San Martín y más tardíamente también sobre el departamento Rivadavia, ha avanzado fuertemente el frente de desmonte en los espacios geográficos conocidos como Umbral al Chaco y Chaco Semiárido. En el período transcurrido entre los censos nacionales agropecuarios de 1988 y 2002 se incorporaron un cuarto de millón de hectáreas sólo en los departamentos Anta y General San Martín, más del doble en una década (**cuadro N° 1**).

En este período la soja triplicó su superficie, correspondiéndole el 75% de este crecimiento a los departamentos Anta y Gral. San Martín (**cuadro N° 2**).

La ganadería bovina empresarial es el otro rubro que muestra un importante crecimiento. Los planteos productivos implementados implican el desmonte total y la implantación de pasturas, provocando el desplazamiento de la ganadería de monte realizada por los pequeños productores que habitan en la región en calidad de ocupantes.

La expansión de la ganadería empresarial se basa principalmente sobre la utilización de *Gatton panic* como forraje perenne. En el Censo Agropecuario de 1988 sólo el 30% correspondía a esta pastura, situación que cambia drásticamente en 2002 cuando el *Gatton panic* pasa a constituir el 72% del forraje

Cuadro N° 2. Superficie implantada con soja en Deptos. Anta y Gral. San Martín

Departamento	Hectáreas implantadas		Hectáreas incorporadas	Dif. %
	1988	2002		
Total Provincial	94.192,0	296.981,5	202.789,5	315,3
Anta	54.362,0	190.635,5	136.273,5	350,7
Gral San Martín	9.819,0	26.417,0	16.598,0	269,0

Fuente: Elaboración sobre la base de los CNA 1988 y 2002

Cuadro N° 3. Superficie implantada con pasturas perennes

Departamento	CNA 1988			CNA 2002		
	Pasturas perennes ha	Gatton Panic ha	% GP	Pasturas perennes ha	Gatton Panic ha	% GP
Total Provincial	37.596,0	11.520,5	30,6	102.445,5	73.556,2	71,8
Anta	15.813,0	7.383,5	46,7	58.322,7	50.250,7	86,2
Gral. San Martín	2.830,0	2.815,0	99,5	5.773,5	5.445,5	94,3

Fuente: elaborado sobre la base de los CNA 1988 y 2002

Cuadro N° 4. Diferencia porcentual y en hectáreas de pasturas perennes implantadas entre 1988 y 2002.

Departamento	Ha incorporadas totales	Ha incorporadas de GP	% inter-censal pasturas perennes	% Intercensal GP
Total Provincial	64.849,5	62.035,7	272,5	638,5
Anta	42.509,7	42.867,2	368,8	680,6
Gral. San Martín	2.943,5	2.630,5	204,0	193,4

Fuente: Elaborado sobre la base de los CNA 1988 y 2002

perenne implantado en el nivel provincial (**cuadro N° 3**).

En los departamentos de referencia, la implantación de pasturas perennes en 2002 era tres veces superior a la de 1988 (**cuadro N° 4**).

En la última década el desmonte avanzó hacia las zonas más áridas de la región, impulsado por la ganadería y las pasturas perennes. En la actualidad, en Anta, las tierras aptas para la agricultura son muy escasas, por lo que el proceso de expansión tiende a ser netamente para fines ganaderos o mixtos. En este departamento es donde el avance de la frontera agrícola comenzó más tempranamente. El **cuadro N° 5** y el **gráfico N° 1** muestran esta tendencia entre los años 2004 – 2007.

En el **gráfico N° 1** se puede observar claramente la tendencia descendente de las solicitudes de desmonte para fines agrícolas en el período 2004-2007. Las solicitudes presentadas con fines mixtos representan el avance hacia las zonas con menores registros pluviales donde los planteos netamente agrícolas presentan un mayor riesgo. Los emprendimientos puramente ganaderos se ubican hacia el este del departamento, en la zona más seca.

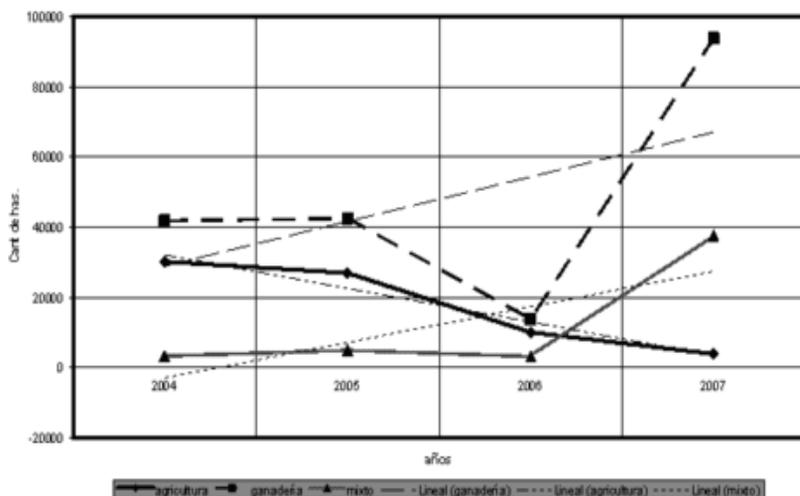
Cuadro N° 5. Solicitudes de desmontes en el departamento de Anta años 2004 - 2007

Año	Agricultura ha	Ganadería ha	Mixto ha
2004	30.225,39	41.905,20	3.300,00
2005	26.957,74	42.528,61	4.949,00
2006	10.050,00	13.801,18	3.182,00
2007	3.871,03	93.863,00	37.744,50
Total	71.104,16	192.097,99	49.175,50
Total desmontes 2004 - 2007			312.377,65

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Política Ambiental.

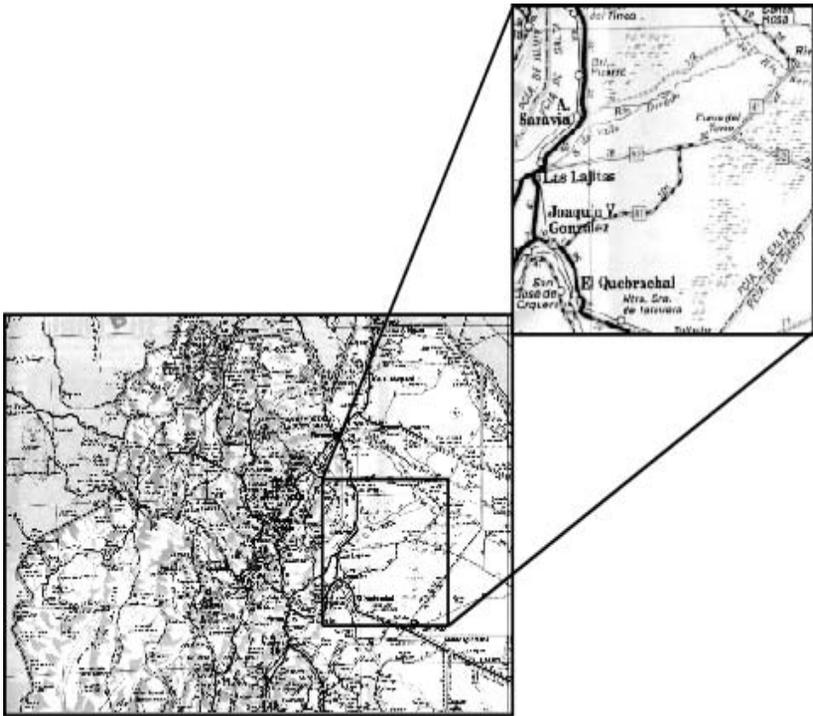
Las Lajitas: la visión empresarial del desarrollo sobre la base al modelo del agronegocio sojero y la ganadería

Las Lajitas, ciudad de unos 10.000 habitantes ubicada en el departamento Anta, es el centro de la zona más consolidada de la actividad sojera en la provincia. Las empresas de la zona, por lo general, realizan un esquema agrícola-ganadero. El sistema productivo agrícola tiene por actividad principal la soja; el maíz y sorgo se incluyen como rotación. La distribución de las áreas para agricultura, agricultura- ganadería y ganadería pura, está definida por las precipitaciones en primer lugar y, como segunda variable los suelos; si los suelos son muy buenos se destinan a la agricultura aunque la pluviometría no sea la más

Gráfico N° 1. Evolución desmontes en ANTA 2004 - 2007

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Política Ambiental

Mapa N° 1. Ubicación de Las Lajitas y otras localidades importantes del departamento Anta



adecuada. Para mantener una determinada escala de producción, la actividad agrícola avanza sobre áreas consideradas marginales por los propios productores.

El arriendo u otros tipos de arreglos, que entran más en el concepto de aparcería, son importantes en los esquemas de producción de las grandes empresas de la zona con el fin de aumentar la escala. Existe competencia entre los empresarios locales por acceder a las tierras disponibles y, en los años en los que las expectativas son muy favorables, la competencia se amplía a los *pooles* de siembra que aparecen en la zona, como ocurrió en la campaña 2007-2008.

La intensificación del cultivo y la escala necesaria para lograrlo llevó a muchos productores medianos a transformarse en rentistas o a vender sus tierras; incluso pequeños productores hortícolas, que coexisten en algunas zonas del departamento con la producción sojera, siguieron este camino. La salida de la producción de campos hortícolas para ser reemplazados por campos de soja, implica el reemplazo de sistemas intensivos altamente demandantes de mano de obra, por otros con muy baja demanda.

La organización de la producción y generación de trabajo

“Actualmente, el eje estratégico de la explotación agrícola no está tan centrado en la propiedad de la tierra como en la capacidad para organizar y coordinar una red de contratos” (Rabinovich y Torres, 2004, citados por Navarrete *et. al* 2005). En concordancia con esta afirmación, la organización de la producción de los sistemas empresariales de la región se basa cada vez más sobre la tercerización de gran parte de las actividades del ciclo productivo, se dan extremos en donde todas las actividades están tercerizadas siendo el productor netamente un organizador de contratos.

Las características del sistema de explotación hacen que los asalariados en relación de dependencia sean muy escasos. Los sistemas que tienen mayor número de empleados con algún tipo de relación de dependencia, son aquellos que incorporan fuertemente la actividad ganadera en su sistema productivo, sin embargo, aun en estos casos la demanda directa es escasa.

Las empresas de servicios generan cierta demanda de trabajo para la población local. Un equipo de tres máquinas que presta servicio de siembra directa, da trabajo a diez personas y en un equipo para pulverización se da la misma situación. La cosecha es realizada casi exclusivamente por contratistas llegados desde el sur del país, por lo que no requiere puestos de trabajo en el nivel local en la actividad directa, pero produce movimientos en el área de servicios del pueblo, restaurantes, hoteles, albergues, talleres, tornerías, etc. Asociado con la cosecha se produce un gran movimiento de camiones para el flete corto desde el campo hasta los lugares de acopio. En esta actividad hay una importante participación de pequeños transportistas locales.

Un análisis desde la estadística

Existe desde el sector empresarial la visión de que con la producción extensiva se genera mucho empleo, no en la actividad directa pero sí en los servicios que se mueven alrededor de la misma. Se reconoce como problema la estacionalidad del trabajo, pero se sostiene que hay 10.000 personas que pueden vivir de estas actividades productivas.

Al contrario de tal percepción, si se analizan comparativamente datos estadísticos de los censos de población 1991 y 2001 y de los censos agropecuarios 1988 y 2002, la situación que se refleja es muy distinta. Entre los censos de población 1991 y 2001, se puede notar una disminución importante de la población rural en la medida en que avanza el frente de desmonte. En los **cuadros N° 6 y N° 7** se puede observar esta situación para los departamentos Anta, San Martín y Rivadavia.

Si se toma Anta como caso avanzado del proceso de expansión de la frontera agropecuaria se puede observar que:

- Se registra una pérdida absoluta de la población rural dispersa de un 19,24 % entre ambos censos, notándose, además, una merma de diez puntos porcentuales en relación con la participación de la población rural dispersa en el total de la población departamental
- La población rural agrupada ha crecido un 18%, pero, a una tasa menor que la de la provincia mostrando, entonces, una pérdida relativa.

Cuadro N° 6. Población rural y urbana en los Deptos Anta, Gral San Martín y Rivadavia, año 1991

Rural o Urbano	Anta	%	Gral.S. Martín	%	Rivadavia	%	Total	%
Urbano (mayor o = a 2000hab)	20.015	51,04	83.634	78,4	2.467	11,8	106.116	63,6
Rural agrupada (- de 2000 hab)	7.180	18,3	9.772	9,2	4.367	20,8	21.319	12,8
Rural dispersa	12.018	30,6	13.282	12,4	14.158	67,4	39.458	23,6
TOTAL	39.213	100	106.688	100	20.992	100	16.689	100

Fuente: sobre la base del Censo de población 1991

Cuadro N° 7. Población rural y urbana en los Deptos. Anta, Gral. San Martín y Rivadavia Año 2001

Rural o Urbano	Anta	%	Gral.S. Martín	%	Rivadavia	%	TOTAL	%
Urbano (más o = a 2000 hab)	31.605	63,4	113.301	81,4	3.678	13,4	148.584	68,7
Rural agrupada (- 2000 hab)	8.530	17,1	13.122	9,4	7.807	28,5	29.459	13,6
Rural dispersa	9.706	19,5	12.781	9,2	15.885	58,0	38.372	17,7
TOTAL	49.841	100	139.204	100	27.370	100	216.415	100

Fuente: sobre la base del Censo de población 2001

- La población urbana ha crecido un 58%, superando el doble que la tasa provincial.

En las **tablas N° 1 y N° 2** se representa la “Categoría Ocupacional” de la población activa, relevada en ambos censos.

Se puede observar que:

- A pesar de las grandes transformaciones productivas la cantidad de empleados en el sector privado no ha variado, si bien la población activa ha crecido un 29% entre los censos.
- Tampoco la expansión de la frontera agropecuaria reactivó el trabajo informal o por cuenta propia, que también es menor en todos los departamentos.
- El desplazamiento de los antiguos pobladores del campo se ve reflejado en la drástica disminución de los trabajadores familiares que se redujeron casi a la mitad entre los dos censos.

Tabla Nº 1. Categoría ocupacional por departamento. Población activa 1991

Categoría ocupacional	Departamentos						Total	%
	Anta	%	GSMartín	%	Rivadavia	%		
Patrón	358	2,8	950	2,7	49	0,7	1.357	2,5
Empleado sector privado	4.554	36,1	8.588	24,6	241	3,5	13.383	24,6
Empleado sector público	2.225	17,6	8.246	23,7	931	13,5	11.402	21,0
Servicio doméstico	705	5,6	3.197	9,2	271	3,9	4.173	7,7
Cuenta propia	2.702	21,4	9.171	26,3	3.326	48,2	15.199	27,9
Trabajo familiar	1.523	12,1	2.402	6,9	1.686	24,4	5.611	10,3
Ignorado	43	0,4	130	0,4	13	0,2	186	0,3
Desocupados	505	4,0	2.175	6,2	389	5,6	3.069	5,6
Total	12.615	100	34.859	100	6.906	100	54.380	100

Fuente: sobre la base del Censo de población 1991.

- Finalmente se puede observar cómo se pasa de una desocupación de 5,6 %, a otra que ronda el 30% en 2001.

Por otro lado, los datos censales de la **tabla Nº 3** muestran el desplazamiento hacia los centros urbanos y el incremento de los niveles de desocupación en la zona.

Tabla Nº 2. Categoría ocupacional por departamento. Población activa 2001

Categoría Ocupacional	Departamentos						Total	%
	Anta	%	Gral San Martín	%	Rivadavia	%		
Patrón	283	1,8	941	2,0	49	0,7	1.273	1,8
Empleado sector privado	5.530	35,9	11.544	24,1	553	7,9	17.627	25,1
Empleado sector público	2.153	14,0	10.347	21,6	1.326	19,0	13.826	19,7
Cuenta propia	2.623	17,0	7.291	15,2	2191	31,4	12.105	17,2
Trabajo familiar	793	5,2	1.805	3,8	1138	16,3	3.736	5,3
Desocupados	4.005	26,0	16.024	33,4	1731	24,8	21.760	30,9
Total	15.387	100	47.952	100	6.988	100	70.327	100

Fuente: sobre la base del Censo de población 2001

Tabla Nº 3. Crecimiento poblacional y desocupación por localidades.

Zona Rural y Localidades	Año 1991	Año 2001	Crecimiento en %	Crecimiento en personas	% Desocupación en 1991	% Desocupación en 2001
Rural Dispersa	39.458	38.372	-2,8	-1.086	4,1	22,2
J. V. González	9.139	13.376	46,4	4.237	5,4	31,4
Las Lajitas	3.941	7.688	95,1	3.747	6,1	31,2
A. Saravia	3.877	5.596	44,3	1.719	5,6	24,1
El Quebrachal	3.058	4.945	61,7	1.887	2,9	32,7

Fuente: Sobre la base de los Censos Nacionales 1991 y 2001

El avance hacia zonas marginales para agricultura

A medida que la disponibilidad de tierras aptas para agricultura se fue haciendo más escasa, la presión de desmontes para planteos mixtos y principalmente ganaderos se desplazó a la zona netamente semiárida (precipitación media menor o igual a 550mm).

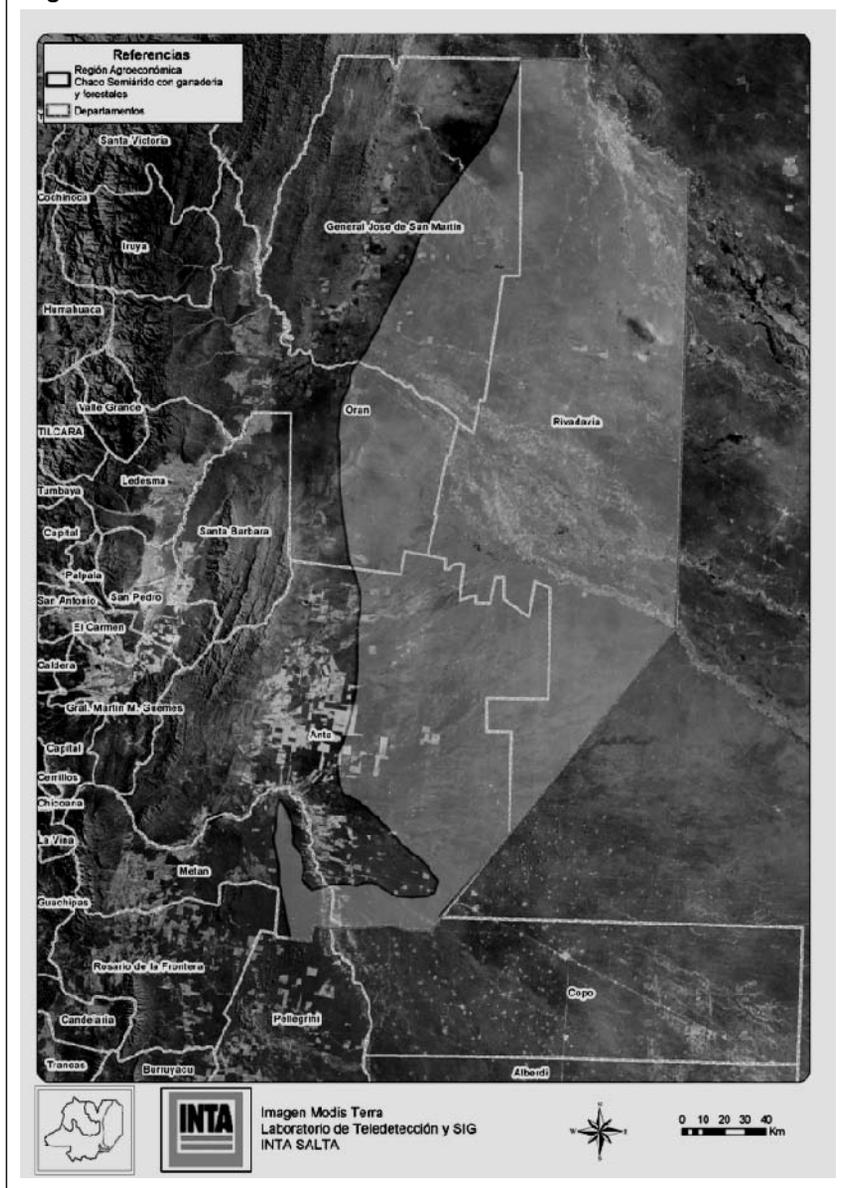
Para delimitar la zona semiárida y realizar su análisis, se tomaron los radios censales (CNA 2002) que abarcan lo que el INTA denomina Zona Agroeconómica Homogénea del Chaco Semiárido con Ganadería y Forestales (Píccolo *et al.*, 2008), denominación que se utilizará en adelante y se identificará con la sigla ZAHCHS. La ZAHCHS tiene una superficie aproximada de 47.844 km², y comprende parcialmente los departamentos salteños de Anta (66% de la superficie departamental), General San Martín (38% del total del departamento), Orán (24% de la superficie departamental), y la totalidad del departamento de Rivadavia (Píccolo *et al.*, 2008) y se encuentra resaltada en la **figura Nº 1**.

Para el análisis se realizó la siguiente consideración: todas las explotaciones agropecuarias (EAP) caracterizadas en el censo como sin límites definidos son de tipo familiar, entendidas como "aquellas explotaciones donde hay por lo menos dos trabajadores familiares por cada no familiar, excluyendo al productor" (Manzanal, 1997:107-108). La citada autora, señala: "esta decisión metodológica se fundamenta en que las EAP no definidas son: a) en su mayoría marginales y localizadas en las áreas más pobres de la provincia; y b) la cantidad de no familiares dentro del total de trabajadores permanentes (entre productores, familiares y no familiares) es irrelevante" (Manzanal, 1997:108, nota 3).

La ZAHCHS, posee un total de 1.143 EAPs (**Tabla Nº 4**)

En los tres departamentos, las EAP sin límites definidos superan el 60%. En el departamento Anta y en las explotaciones sin límites definidos, la relación

Figura N° 1. Delimitación de la ZAHCHS



entre trabajadores permanentes familiares y trabajadores permanentes no familiares es muy alta (14,64); en cambio, en las EAP con límites definidos la relación se invierte y hay más cantidad de trabajadores no familiares por cada familiar (1,7), **tabla N° 5**.

Tabla N° 4. Cantidad de EAP con límites definidos y sin límites definidos por departamento en la zona agroeconómica homogénea del Chaco semiárido año 2002

Departamento	Cantidad de EAP relevadas dentro de la ZAHCHS	EAP con límites definidos	%	EAP sin límites definidos	%
Anta	299	72	24	227	76
Gral. San Martín	140	47	34	93	66
Rivadavia	704	206	29	498	71
Total	1.143	325		818	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del CNA 2002

Tabla N° 5. Trabajo permanente en las EAP del departamento de Anta, fracción correspondiente a la zona agroeconómica homogénea del Chaco semiárido.

Explotaciones agropecuarias	Productor (N° personas)	Familiar (N° personas)	No familiar (N° personas)
Sin límites definidos	164	161	11
Con límites definidos	74	49	83
Total	238	210	94

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del CNA 2002

Las tareas realizadas por la mano de obra transitoria se detallan en la **tabla N° 6**. Como se observa, la actividad con mayor demanda es el manejo del ganado un 33%, seguida con un 25% por desmonte y otras actividades.

El trabajo transitorio en el área de la ZAHCHS correspondiente al departamento Anta se sintetiza en la **tabla N° 7**. Se observa que las EAP sin límites definidos (76%) ocupan el 16% de la mano de obra transitoria directa, mientras que el 84% restante es ocupada por las EAP con límites definidos (24%).

Según los criterios mencionados precedentemente, los datos del censo muestran una fuerte presencia de productores de tipo familiar en el área considerada como ZAHCHS del departamento de Anta, con una importante contención de

Tabla Nº 6 Distribución de la mano de obra transitoria directa – Zona agro-económica homogénea del Chaco semiárido ZAHCHS

Tarea	Nº jornales
Desmonte	12.625
Roturación/Siembra	730
Plantación	110
Mantenimiento del cultivo	1.820
Cosecha grano	4.715
Cosecha otros	695
Reserva forraje	30
Manejo bosque	10
Manejo ganado	17.526
Otros	12.580
Total	50.841

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del CNA 2002

Tabla Nº 7. Distribución de la mano de obra transitoria directa en la fracción correspondiente a la ZAHCHS del departamento de Anta.

EAP	Nº jornales/ año	%	Nº EAP	%
s/ límites definidos	780	16	227	76
c/ límites definidos	4.082	84	72	24
Total	4.862	100	299	100

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del CNA 2002

trabajo de tipo permanente de la familia y alguna generación de trabajo transitorio. Gran parte de estos sistemas productivos corresponden a los pequeños productores ganaderos (llamados en la zona *puesteros criollos*).

En la actualidad, esta situación ha cambiado notablemente y gran parte de estos sistemas productivos ya han sido desplazados. Esta afirmación se basa sobre los datos recogidos en las entrevistas realizadas y en la observación comparativa de imágenes satelitales posteriores al último censo considerado. Algunas de las expresiones de entrevistados en Salta Forestal y J.V.Gonzalez son muy elocuentes en relación con este proceso:

[...] Si. Nosotros tuvimos que vender los animales por que la finca Los Pozos cercó, también Guanini y desmontaron todo. Se nos achico el campo, no tenemos pasto. A nosotros nos prohibían que cortáramos un palo. Entre el gobierno y las empresas nos prohibían todo ahora ellos desmontan.

[...] Los han obligado a desalojar, no por la fuerza. Les mintieron, les dijeron que le iban a dar una parcela desmontada unas 200 hectáreas o desbajerar. Que podían tener unas 50 vacas, creo que tiene 20 pero se le van muriendo, lo metieron en un monte degradado, es terrible. Hay otros que les han cerrado el camino, clausuraron a la escuela y van avanzando con el desmonte.

[...]Tendrán obligadamente que salir, porque ¿cómo van a poder vivir ahí? Tendrán que vender e irse, en el invierno se le van a empezar a morir los animales.

Áreas desmontadas para agricultura y/o ganadería en el departamento Anta años 2000 y 2009

En la imagen correspondiente al año 2000 (**figura N° 2**, izquierda), se puede observar que casi toda el área desmontada se encuentra dentro de la región denominada por el INTA como Umbral al Chaco con producción extensiva a secano y Chaco con riego (Píccolo *et al.*, 2008), salvo algunos desmontes aislados ubicados en la zona central entre las isoyetas de 550 mm, correspondiente a la Zona Agroeconómica Homogénea del Chaco Semiárido ZAHCHS (la línea blanca marca el límite aproximado entre las dos regiones mencionadas). En la imagen del año 2009, se puede observar claramente el avance del desmonte sobre las áreas del semiárido sin riego ubicada en la zona central, entre las isoyetas anuales de 550 mm (**figura N° 2**, derecha).

Un gran número de los sistemas productivos caracterizados como familiares en la ZAHCHS a partir del censo 2002 se encontraban en “Salta Forestal”, un lote fiscal de 345.000 h transformado en empresa del estado en el año 1974, con el fin de hacer un aprovechamiento racional del monte y proveer carbón a los Altos Hornos Zapla. En la empresa llegaron a trabajar 700 personas que habitaron el poblado conocido como Centro 25 de Junio, creado para tal fin. Por

Figura N° 2. Imágenes satelitales del departamento Anta
año 2000

año 2009



licitación realizada a fines de 1998 se entregó la explotación de las tierras a manos privadas. La empresa favorecida, Ecodesarrollo S.A., es propiedad de uno de los mayores productores de soja del país. La concesión comenzó a partir de abril de 2000 mediante un contrato que le concede la explotación por 64 años por un canon ínfimo (0,28 \$/ha) que debe pagar recién a partir de los 20 años de pleno usufructo (ADE, 1999). En su extensa superficie existían aproximadamente 120 puestos ganaderos englobados en el censo como EAP sin límites definidos. La situación de acorralamiento y expulsión de estos pequeños productores familiares, que viven y producen en calidad de ocupantes del lote fiscal desde mucho antes de que se constituyera "Salta Forestal", se agrava a medida que la empresa avanza con el frente de desmonte. Los que resisten, viven sometidos a una constante presión por parte de la empresa. La pérdida de fuentes de trabajo, la expulsión de productores, la migración hacia los centros urbanos cercanos y hacia otras zonas en búsqueda de trabajo, es una realidad que golpea a la región. El caso de Salta Forestal es el más notorio por su magnitud y por lo irregular de la concesión¹ que se hizo a la empresa Ecodesarrollo, pero la presión de desmonte se da sobre toda la región, no solo sobre esta superficie fiscal concesionada

El avance de la frontera agraria en el departamento San

¹ Dados los cuestionamientos surgidos en los niveles institucional y político, la Auditoría General de Salta procedió a efectuar una auditoría en la empresa Salta Forestal SA a pedido de la Cámara de Diputados de la provincia de Salta. El informe analizó el período 2000 a 2008. Con fecha 13/04/99 se adjudicó a la empresa Ecodesarrollo S.A. la concesión de la explotación, formulación y ejecución de un proyecto integral: biológico, económico y social de los inmuebles de propiedad de la empresa Salta Forestal S.A. (ex lotes fiscales 35 y 36), correspondientes a la zona norte y sur, aprobándose los contratos de concesión. Con fecha 11/03/03 mediante contrato celebrado entre la empresa Ecodesarrollo Salta S.A. y Agropecuaria Cervera S.A., la primera cede a la segunda derechos emergentes del contrato de concesión de una parte de la concesión, así como también la obligación de realizar inversiones El Poder Ejecutivo provincial autorizó esta cesión mediante decretos 2292 y 2295 del año 2003. El informe concluye entre otras cuestiones: - no se realizaron auditorías ambientales periódicas por parte del Estado provincial como lo disponen los Pliegos de Bases y Condiciones correspondientes a Licitación Pública 84/98 y Licitación Pública Nº 58/98, que expresa: "El Estado deberá realizar auditorías ambientales periódicas como un instrumento de gestión ambiental.; - las empresas concesionarias realizaron inversiones en algunos rubros en exceso de lo pactado contractualmente, y en otros no se realizó ninguna inversión o se hizo por menor monto, sin modificar el monto total de inversiones. Lo expuesto se realizó sin la autorización de la provincia tal como lo marca el contrato de concesión; - no se efectuaron las inversiones previstas en los rubros relacionados con forestación; -la relación de los actuales pastajeros con los concesionarios es altamente conflictiva. La mayor parte de los conflictos, a la fecha, han sido judicializados por parte de los pastajeros; - los concesionarios no realizaron obras hidráulicas tendientes a maximizar el aprovechamiento de los excesos de agua de lluvia, tampoco se mejoró la infraestructura para el uso ganadero y de riego; - la Autoridad de Aplicación no proveyó a los auditores, documentación alguna relacionada con la obligación, que le compete, de ejercer el control y exigir el cumplimiento, por parte de los concesionarios, de la ejecución de estas obras; - los concesionarios, no realizaron las obligaciones respecto del desarrollo de actividades relacionadas con el ecoturismo; - en Zona Sur: No se obtuvieron evidencias que permitan establecer la realización de actividades relacionadas con el empleo de energía no convencional En: <http://www.agpsalta.gov.ar> Pueden consultarse también el periódico Página 12 fecha: 14/02/2011 "Una fortuna hecha de favores fiscales" y el dictamen del diputado Claudio del Plá, integrante de la Comisión Investigadora de la Legislatura en el caso Salta Forestal. <http://prensapo.blogspot.com.ar/2011/06/salta-forestal-dictamen-del-po-promueve.html>

Cuadro N° 8. Total de superficie implantada en los departamentos de Anta y Gral. San Martín

Departamento	1988	2002	Nueva superficie	Dif %
Anta	119.539,4	302.595,5	183.056,1	253,1
General José de San Martín	45.626,5	90.500,4	44.873,9	198,4
Total	165.165,9	393.095,9	227.930,0	

Fuente: CNA 1988 y 2002

Martín.

En esta zona habitan gran cantidad de comunidades indígenas a diferencia del departamento Anta donde no son numerosas. Hay también una muy importante cantidad de pequeños productores ganaderos del tipo familiar. El frente de desmonte avanza sobre las tierras que ocupan las comunidades y puesteros criollos que ven cada vez más afectados sus modos de vida. En este contexto se genera una situación muy conflictiva.

Si se compara los datos de los censos agropecuarios de 1988 y 2002, se puede observar la gran diferencia entre los departamentos Anta y San Martín en cuanto a superficie implantada, siendo notoriamente mayor la diferencia intercensal en Anta que, como fue mencionado, es el primer departamento en el que comenzó el avance de la frontera agraria en la década de los '70. En el departamento San Martín, sin embargo, ya se puede observar un importante incremento de la superficie implantada (**cuadro N° 8**).

En los **cuadros N° 9 y N° 10**, respectivamente, se muestra la magnitud de la evolución de la superficie sembrada con soja e implantada con *Gatton panic*, pastura que acompaña el avance de las empresas ganaderas sobre la zona semiárida.

La incorporación de tierras a la actividad productiva empresarial, en el departamento San Martín fue, en este período, fundamentalmente para la agricultura.

A continuación, en la **tabla N° 7 y gráfico N° 2**, se muestra cómo el proceso de avance de la frontera agraria se aceleró en los últimos años (período 2004 – 2007).

Se observa, en las líneas de tendencia, el predominio de planteos mixtos para agricultura y ganadería sobre los agrícolas puros. Estos últimos mantienen una tendencia positiva a diferencia de lo analizado para el departamento Anta, lo que marcaría la existencia aún de tierras consideradas aptas para agricultura. Por

Cuadro Nº 9. Superficie implantada con soja para Deptos. de Anta y Gral. San Martín

Departamento	Hectáreas implantadas		Hectáreas Incorporadas	Dif %
	1988	2002		
Total Provincial	94.192,0	296.981,5	202.789,5	315,3
Anta	54.362,0	190.635,5	136.273,5	350,7
General José de San Martín	9.819,0	26.417,0	16.598,0	269,0

Cuadro Nº 10. Superficie implantada con pasturas perennes 1988-2002

Departamento	CNA 1988			CNA 2002		
	Pasturas perennes en general	Gatton Panic	% GP del total	Pasturas perennes en General	Gatton Panic	% GP del total
Total Provincial	37.596,0	11.520,5	30,6	102.445,5	73.556,2	71,8
Anta	15.813,0	7.383,5	46,7	58.322,7	50.250,7	86,2
Gral José de San Martín	2.830,0	2.815,0	99,5	5.773,5	5.445,5	94,3

Fuente: CNA 1988 y 2002

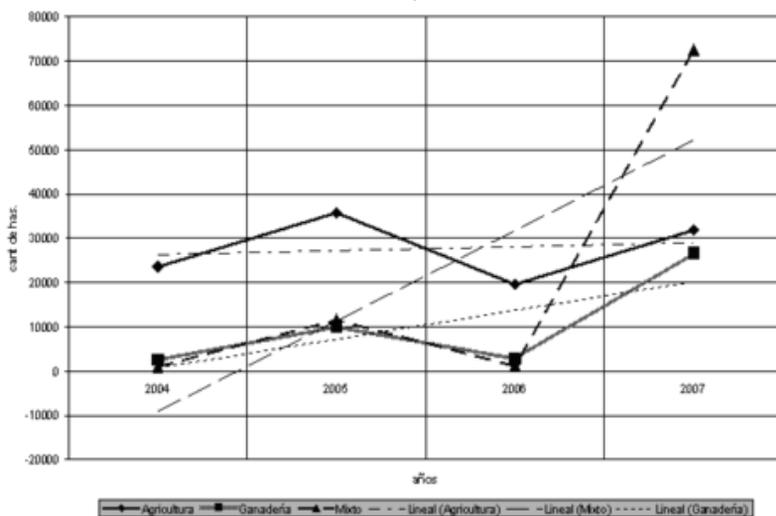
último, también se puede observar una tendencia incremental de los planteos netamente ganaderos, lo que implica un avance hacia las zonas semiáridas del departamento.

Algunos indicadores de los efectos del avance de la frontera agrícola sobre la población

Tabla Nº 7. Solicitudes de desmontes departamento San Martín período 2004 - 2007

Año	Agricultura ha	Ganadería ha	Mixto ha
2004	23.552,85	2.520,00	1.000,00
2005	35.747,90	10.029,00	11.530,00
2006	19.587,71	2.733,00	1.125,00
2007	31.837,61	26.650,00	72.492,00
Total	110.726,07	41.932,00	86.147,00
Total desmontes 2004 - 2007			238.805,07

Fuente: Secretaría de Política Ambiental. Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Provincia de Salta

Gráfico N° 2. Evolución desmontes Depto. San Martín 2004-2007

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Política Ambiental.

Para aproximar un análisis de los efectos de los desmontes sobre el desplazamiento de la población indígena, debido a que en los censos de población anteriores al año 2001 no se discriminó este grupo, se analizará su grado de urbanización. A continuación se muestra un análisis comparativo para los departamentos Orán, San Martín y Rivadavia en los que el avance de la frontera agraria sucedió en distintos momentos (**cuadros N° 11, N° 12 y N° 13**).

Se puede observar un muy bajo grado de urbanización de la población indígena en los departamentos con menor avance de la frontera agraria como Rivadavia. Orán con un 79,5% de esta población asentada sobre el ámbito urbano, fue el primer departamento donde se realizaron desmontes para la introducción del cultivo de caña de azúcar, a principios del siglo pasado. A partir de la década de 1970, comenzaron los desmontes en los departamentos de Anta y San Martín. En Rivadavia fueron prácticamente inexistentes hasta el año 2003.

Asociado con la creciente urbanización (ya no solo de la población indígena) se produce el incremento de los índices de desocupación en las ciudades y localidades intermedias (**cuadro N° 14**).

Debido al notable incremento de los desmontes, la expulsión de población rural se agravó posteriormente al censo 2001. En consecuencia, es de esperar que los indicadores considerados, por lo menos el de urbanización, hayan incrementado su valor.

Ante la carencia de datos censales actualizados esta situación se corrobora a partir de la percepción de todos los actores de distintos sectores entrevistados en la zona (Colina y otros 2008). Un técnico de un organismo oficial que trabaja en la zona, a modo de síntesis expresaba:

“El modelo propuesto es totalmente excluyente, seguramente desde otro lado se puede

Cuadro N° 11. Grado de urbanización de poblaciones indígenas Depto. Orán

Urbano o Rural	Población			
	Indígena	%	Total	%
Urbano (mayor o igual a 2000 hab)	11.195	79,5	110.716	89,3
Rural agrupada (menor a 2000 hab)	598	4,2	3.180	2,6
Rural dispersa	2.287	16,2	10.133	8,2
Total	14.080	100	124.029	100

Cuadro N° 12. Grado de urbanización de poblaciones indígenas Depto. Gral. San Martín

Urbano o Rural	Población			
	Indígena	%	Total	%
Urbano (mayor o igual a 2000 hab)	11.197	47,7	113.301	81,4
Rural agrupada (menor a 2000 hab)	7.515	32,0	13.122	9,4
Rural dispersa	4.744	20,2	12.781	9,2
Total	23.456	100	139.204	100

Cuadro N° 13. Grado de urbanización de poblaciones indígenas Depto. Rivadavia

Urbano o Rural	Población			
	Indígena	%	Total	%
Urbano (mayor o igual a 2000 hab)	916	8,7	3.678	13,4
Rural agrupada (menor a 2000 hab)	3.182	30,3	7.807	28,5
Rural dispersa	6.412	61,0	15.885	58,0
Total	10.510	100	27.370	100

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2001

decir que se genera un montón de riqueza pero es riqueza que no se traduce en desarrollo del territorio y generalmente van a manos que no se traduce en un desarrollo zonal. Como modelo se vio favorecido por la coyuntura y tuvo un gran avance pero ese avance no favoreció a la zona. Se advierte una concentración de la tierra cada vez mayor y en zonas como esta con una gran diversidad social y con todos los problemas que hay, es fuerte. Si se habla de desarrollo local, todo este modelo va a contramano, por que es expulsivo, no es inclusivo”.

Algunas de las manifestaciones expresadas por caciques de comunidades

Cuadro N° 14. Crecimiento poblacional y desocupación del Depto San Martín

Localidades	1991	2.001	Crecimiento %	Crecimiento en personas	Desocupación 1991	Desocupación 2001
Tartagal	43.586	56.308	29,2	12.722	7,2	31,8
G.Mosconi	11.081	13.118	18,4	2.037	7,8	34,6
S. Mazza	9.387	16.068	71,2	6.681	5,7	39,8
Aguaray	6.502	8.059	23,9	1.557	8,4	34,2

Fuente: Censos Nacionales 1991 y 2001

wichí ponen de manifiesto la situación de expulsión que viven y el conflicto que la misma genera.

[...] Bueno, lo que está pasando hoy, se está como diciendo más claro eso, se está amontonando mas la gente o sea que se está juntando más gente porque, por razón de que en los lugares que habitaban fueron y desmontaron, sin decirles les vamos a dejar un pedazo de monte, sino que, como bien ellos decían de que hay una ley que se puede desalojar a una comunidad, entonces la comunidad lamentablemente se tiene que retirar del lugar, y ellos lo arrasaron al monte. Entonces la gente, bueno tendría que buscarse donde podría asentar o alguna comunidad donde todavía no esté llegando el desmonte. Entonces, más allá de todo ese conflicto, por eso la gente dice "no, nosotros tenemos que defender nuestro lugar, ¿como podemos?".

Por otro lado, la observación comparativa de las imágenes satelitales del departamento San Martín para los años 2000 y 2009, muestran claramente la notable expansión de la superficie desmontada con fines agrícolas y/o ganaderos en ese periodo (**figura N° 3**).

El conflicto

A partir de las expresiones surgidas de entrevistas realizadas (Colina y otros 2008) se visualizan claramente situaciones de avance de las empresas agropecuarias y expulsión de población rural: comunidades indígenas y pequeños productores ganaderos criollos. Como correlato a esta situación se produce una resistencia de los actores agredidos por el avance de los desmontes. Sin embargo, esta resistencia no tiene la misma fuerza y visibilidad en los departamentos analizados. En Anta, que como se describió es el departamento de la región investigada en el que se produjo primero el avance de las empresas agrícolas y ganaderas, por lo que se encuentran más expandidas territorialmente, es escasa la capacidad de organización para la resistencia. La presencia de instituciones de apoyo es baja y con actividades poco consolidadas en el territorio, las comunidades indígenas son escasas y los productores criollos se encuentran dispersos y poco organizados. En cambio, en el departamento San Martín y el departamento Rivadavia (que no es tratado en este artículo) donde hay una fuerte presencia de comunidades indígenas, en los que los productores criollos han constituido diversas organizaciones y en los que la presencia de institucio-

Figura N° 3. Avance de áreas desmontadas para agricultura y/o ganadería en el dpto. San Martín años 2000 y 2009

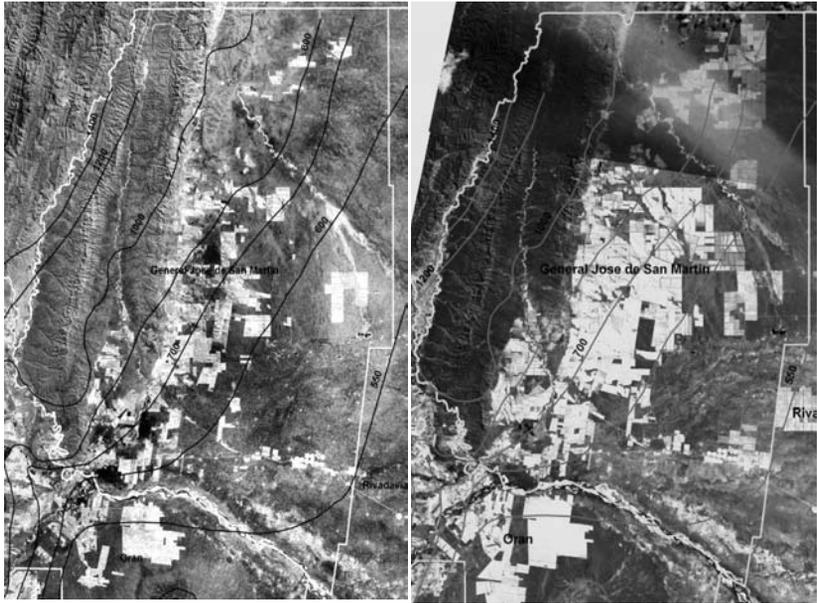


Imagen satelital año 2000

Imagen satelital año 2009

nes de apoyo está consolidada, se han sucedido acciones de resistencia, tanto directas, como por vías legales y políticas.

La apreciación colectiva de la amenaza sobre modos de vida, acceso y disposición de los recursos, y, en un contexto más amplio, la percepción de la degradación ambiental y sus consecuencias, se manifiesta en las entrevistas realizadas a caciques, integrantes de comunidades y a referentes de organismos que trabajan en la zona, tanto ONGs como oficiales. La situación impulsa a actores originalmente dispersos, a generar marcos amplios de organización, y a coordinar estrategias para enfrentar al modelo impulsado por el agronegocio sojero, tratando de evitar sus consecuencias. Las organizaciones aborígenes generan espacios de coordinación entre sí, los pobladores criollos, históricamente con un menor grado de organización que las comunidades indígenas, construyen y fortalecen sus organizaciones y buscan el apoyo de instituciones de alcance nacional como la Federación Agraria, y a su vez, indígenas y criollos muchas veces enfrentados por el uso del territorio, ven la necesidad de zanjar diferencias y aunar esfuerzos para enfrentar el problema.

Un ejemplo de estos esfuerzos de coordinación, mediados por las instituciones de apoyo, es la presentación por iniciativa de un grupo de comunidades Wichí, Guaraní y organizaciones campesinas del Chaco Salteño de una acción de amparo ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación a fines de 2008².

Las entrevistas

A partir de 1999-2000, de acuerdo con las fuentes consultadas, comienza a haber un fuerte movimiento de títulos de propiedad. Los inversores compraban las tierras con las comunidades adentro, a las que les ofrecían luego algún arreglo. Un técnico de una ONG que trabaja con comunidades wichí manifestaba:

"Mirá, yo estoy, como les decía, desde el '97 acá en la zona del departamento de San Martín, y del '97 en adelante, o tal vez del 2000, después de la crisis de de la Rúa, empieza a haber un cambio en toda la movida de títulos acá. Se empiezan a vender muchísimas propiedades [...] Ese fenómeno se empieza a descubrir por la llegada de topadoras [...] Y toda la zona empezó a tener un movimiento, los antiguos dueños vendían todo ofreciendo, de una forma grosera lo digo, ofreciendo a los indígenas adentro. Vos comprabas y sabías, 'tenés unos indios, pero a estos indios vos le das unas 100 hectáreas de algodón, de maíz y se quedan tranquilos. Ponele un comedor', que eran las ofertas que hacían los tipos, 'ponerle un comedor por un año', le ofrecía a una comunidad. Ese tipo de cosas. Eso se fue dando mucho más fuerte y lo fuimos descubriendo con la gente mucho más claro en la medida que iban alambando".

El sentimiento de ser agredidos de múltiples formas se manifiesta en cada una de las expresiones de los caciques e integrantes de las comunidades. Los aspectos más marcados son la salud de la población, afectada por las continuas fumigaciones que se realizan en las fincas, las pérdidas de sus pequeñas parcelas de cultivos para autoconsumo, la carencia de posibilidades de conseguir alimentos y medicinas del monte, las inundaciones que sufren sus comunidades, el avasallamiento de sus lugares sagrados como los cementerios, el verse obligados a migrar hacia otras comunidades en donde la presión de desmonte todavía no se siente o hacia las ciudades y poblados cercanos; la indiferencia y el desprecio de la justicia ante sus denuncias y la persecución judicial ante sus movimientos de resistencia. En las entrevistas, algunas de las manifestaciones de los caciques que muestran estos aspectos fueron:

"[...] hemos tenido un gran problema, que el año, el año 2007 ha sido que fue reprimido la gente, incluso habían caciques que han estado presos. Y bueno últimamente nosotros estamos tratando de defender la tierra que son nuestras, que tradicionalmente estamos ocupando [...] por medio de ese, nuestro cementerio, están sembrando soja y poroto"

"[...] la fumigación que hacen ellos nos perjudica a todos la salud, por empezar los niños, los ancianos, y también la siembra que hacen las comunidades. Ese es el perjuicio que hacen [...] hay un cambio total porque al tirar insecticida sobre la siembra de poroto y soja, hacen desaparecer muchísimas abejas del monte [...] y hoy estamos viendo que no hay casi miel en el monte, porque se están muriendo con todo el insecticida que fumi-ga el avión. Y lo otro que los animalitos como vizcacha, iguana, quirquincho, se están desapareciendo totalmente [...] antes caminamos, porque ahí tenemo los animales pa

² En una resolución inédita, a sólo 12 días de la presentación, la Corte, con voto unánime resolvió la suspensión de los desmontes en los departamentos más afectados (Orán, Rivadavia, San Martín, Santa Victoria), citando a las partes a una Audiencia Pública para el 18 de febrero de 2009. La suspensión se mantuvo hasta fines de 2011. Ver Salas, Dino y otros en http://www.csjn.gov.ar/expcon/documentos/expedientes/toc_expe.jsp

cazar. Y también habíamos tenido medicamentos tradicionales, que le llaman...Y por ahí no hay nada, todos se secaron, ya no están, se desaparecieron todos.”

“[...] a través del desmonte, porque ellos lo hacen, no se como lo llaman, desagüe le dicen ellos, desagüe yo los escuche, desagüe. Porque ellos lo bordean, especialmente donde están las plantas de soja y poroto, y lo hacen un canal como corredera de agua. Y sobre todo ese, ellos lo hacen como un canal o desagüe como le llaman ellos, cruza donde está la comunidad, y por eso la comunidad se inunda constantemente. Ese es el perjuicio que nos trae”.

A partir de 2003 se fueron sucediendo reacciones como cortes de ruta, intentos de parar las topadoras y acciones más violentas como el corte de alambrados y otras situaciones de enfrentamiento con las empresas. A estas medidas de acción directa se suman las judiciales y políticas emprendidas en un ámbito más amplio con el apoyo de diversas instituciones, hasta llegar a la presentación ante la Corte Suprema de la Nación. De esta manera consiguieron, en cierta medida, poner al descubierto la situación de las comunidades y de los productores criollos de la región, pero a juzgar por los hechos corroborados gráficamente en las imágenes satelitales, no han conseguido frenar el ímpetu del avance del frente de desmonte.

Comentario final

El desmonte es una actividad necesaria para encarar los procesos productivos en gran escala como los desarrollados en la región de estudio, sin embargo, la gran magnitud de los mismos y la concepción individual del emprendimiento con que son realizados, sin tener una visión global y regional, tanto en lo ambiental como en lo social y económico, hace que los efectos acumulados causen fuertes impactos negativos en todos estos aspectos. Se puede vislumbrar que aquí el criterio de los particulares predomina sobre los intereses de la sociedad en su conjunto.

El proceso de avance de la frontera agropecuaria en el Chaco Salteño no es un fenómeno aislado sino que se enmarca en la dinámica de un sistema agroalimentario global dominado por grandes corporaciones transnacionales (Mac Michael, 1999; Teubal, 2001), en el que nuestro país ha asumido el rol de productor privilegiado de granos.

Por las características del modelo productivo adoptado, en las situaciones analizadas, lleva a un paisaje sin habitantes en el campo, con población pauperizada, privada de sus medios de reproducción social, asentados mayormente sobre centros urbanos, dependiente de la acción social del estado y, como contracara de esta moneda, un pequeño sector de empresarios con alta concentración de capital y un sector de servicios relativamente próspero asociado con las actividades cuasi industriales de la producción sojera y granaria en general, asentados sobre las grandes ciudades de la región, en el mejor de los casos, o en los más importantes centros urbanos del país.

La movilización social y la organización emergente pueden, tal vez, lograr detener el proceso de avance de la frontera agraria con expulsión de los sectores campesinos e indígenas, de hecho ya ha obtenido algunos logros, pero el éxito definitivo será muy difícil de alcanzar dada la magnitud de los intereses en

juego. La capacidad de consensuar estrategias y de conformar identidades colectivas que unan (Mc Adam, 1999, Piñeiro, 2004), a pesar de las diferencias circunstanciales o históricas, para enfrentar la amenaza común, es un aspecto clave para aspirar a lograr éxitos que vayan más allá de la detención momentánea del avance de la frontera agraria sobre los territorios de pobladores criollos e indígenas.

Bibliografía

- Asociación para el Desarrollo (ADE) (1999). "Estudio de Caso: Salta Forestal S.A". En: *Estudio Integral de la Región del Parque Chaqueño*. Red Agroforestal Chaco. Proyecto Bosques Nativos y Áreas Protegidas. Préstamo BIRF N° 4085-AR.
- Colina, S. Pablo; Tálamo, A.; Pais, A. ; Barbera, M.; Yudi, Y.; Cravero, C. (2008), "Análisis de los impactos de la expansión de la frontera agraria en la región del Chaco Salteño". Trabajo de Investigación N° 1647. Salta, CIUNSA.
- Flores, C. C.; Sarandón, S.J. (2002). "¿Racionalidad económica versus sustentabilidad ecológica? El ejemplo del costo oculto de la pérdida de fertilidad del suelo durante el proceso de agriculturización en la Región Pampeana Argentina", *Revista de la Facultad de Agronomía*, La Plata.
- INDEC (1988). Censo Nacional Agropecuario. Argentina
- INDEC (1991). Censo Nacional de Población y Vivienda. Argentina
- INDEC (2001). Censo Nacional de Población y Vivienda. Argentina
- INDEC (2002). Censo Nacional Agropecuario. Argentina
- Mac Michael, Philip (1999). "Política alimentaria global". *Cuadernos Agrarios* N° 17-18. México.
- Manzanal, Mabel (1997). La ocupación en el agro familiar salteño (En el marco limitante del ajuste económico y de las políticas sociales para pobres rurales). **Realidad Económica** N° 145.
- Mc Adam, Dough, et. al. (1999). *Movimientos sociales: perspectivas comparadas* (Introducción). Madrid. Istmo.
- Navarrete, Manuel; Gallopín,G.; Blanco,M.; Díaz-Zorita,M.; Ferraro, D.; Herzer, H.; Lateria, P.; Morello, J.; Murmis, M.R.; Pengue, W.; Piñeiro, M., Podestá, G.; Satorre, E.; Torrent, M.; Torres, F.; Viglizzo, E.; Caputo, M.G.; Celis, A. (2005). "Análisis sistémico de la agriculturización en la pampa húmeda argentina y sus consecuencias en regiones extrapampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas". Serie Medio ambiente y desarrollo 118. CEPAL. Santiago de Chile.
- Paruelo, José María; del Pino, Federico;et. al. (2004). *Patrones espaciales y temporales de la expansión de soja en Argentina. Relación con factores socio-económicos y ambientales*, Buenos Aires. LART/FAUBA
- Pengue, Walter. (2001). Expansión de la soja en Argentina. Globalización, desarrollo agropecuario e ingeniería genética: un modelo para armar, en: <http://www.biodiversidad-la.org/documentos/documentos167.htm>
- Píccolo, A., Giorgetti M.; y Chávez, D. (2008). "Zonas agroeconómicas homogéneas Salta – Jujuy", *Estudios socioeconómicos de la sustentabilidad de los sistemas de producción*, N° 7. Ediciones INTA.

- Piñeiro, Diego E. (s/f). "La construcción de la identidad de la acción colectiva en el campo Latinoamericano". Artículo resumen de principales pasajes del libro: Piñeiro, Diego E. (2004), *En busca de la identidad. La acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina*, CLACSO. Buenos Aires.
- Reboratti, Carlos (1996). "¿Pampeanización del NOA o adaptación al ecosistema local?", en Manzanal, M. (comp.), *Desarrollo del Noroeste argentino*. Proyecto Agroforestal – GTZ. Salta.
- Teubal, Miguel (2001). "Globalización y nueva ruralidad en América Latina". En Giarracca, Norma (coord.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Colección Grupos de Trabajo de CLACSO. Buenos Aires.
- Teubal, Miguel (2003). "Soja transgénica y crisis del modelo agroalimentario argentino", **Realidad Económica N° 196**. Buenos Aires.
- Yudi, Javier (2008). *El desarrollo extraviado: historia y números de la expansión de la frontera agropecuaria en el Chaco salteño*. Inédito.

Historia económica

Crisis y decadencia del capitalismo en la Argentina

*Gustavo Burachik**

En la década de los '70 comienza una nueva etapa histórica del modo de producción capitalista. En este artículo se analizan las características de la evolución económica de la Argentina en las nuevas condiciones de la economía mundial en dicho período. En la primera parte se identifican y caracterizan las principales transformaciones ocurridas en el proceso de producción y en el de valorización del capital. Se analiza asimismo la reestructuración del capital y de la propia burguesía. En la segunda parte se identifican y estudian cualitativa y cuantitativamente las contracciones del producto bruto (crisis) ocurridas desde 1976. Se extrae de este análisis información relevante para evaluar la vitalidad del proceso de acumulación en el presente período histórico. Se discute, además, en qué medida los rasgos económicos esenciales del período abierto en 1976 están presentes o, por lo contrario, se han revertido en la última fase de ascenso capitalista iniciada en 2002.

Palabras clave: neoliberalismo, crisis, desarrollo capitalista en la Argentina, acumulación de capital, reestructuración económica y social

* Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur. Conicet-Universidad Nacional del Sur. El autor agradece las sugerencias y comentarios realizados por Francisco Cantamutto, Mariana Fernández, Rodrigo Pérez Artica y Guillermo Vitelli.

Crisis and decadence of capitalism in Argentina

In the 70's, a new historical stage of the capitalist mode of production began. This article analyzes the economic evolution of Argentina in these new world economic conditions. In the first part, the major transformations that took place in the sphere of production and capital valorization are identified and characterized. It also analyzes the main features of the bourgeoisie restructuring process. The second part undertakes a qualitative and quantitative study of the gross national product contractions episodes (crisis) occurred since 1976. Information extracted from this analysis seems relevant to assess the vitality of the accumulation process in the present historical period. It will also be discussed whether the basic economic features of this new capitalist era are still present or, conversely, are reversed in the last ascendant phase of capitalist initiated in 2002.

Keywords: neoliberalism, crisis, capitalist development in Argentina, capital accumulation, economic and social restructuring

Fecha de recepción: junio de 2012

Fecha de aceptación: julio de 2012

Introducción

El objetivo de este trabajo es ofrecer un panorama de las principales transformaciones y de las crisis del capitalismo en la Argentina desde mediados de la década de los '70. La exposición se apoya en la revisión y discusión de la bibliografía existente y, en particular, en el análisis de la información estadística disponible.

En la primera parte se analizan dos aspectos de la reestructuración del capitalismo en la Argentina. Por un lado, los cambios ocurridos en la esfera del proceso de trabajo lo que comprende, a su vez, las transformaciones desarrolladas en el ámbito de la producción material y las que incumben a la valorización del capital. Por el otro, las alteraciones identificables a nivel de los capitales individuales; la concentración y centralización, la orientación sectorial de la inversión y la articulación internacional de las empresas.

La segunda parte analiza un conjunto distinto de información estadística. Está centrado sobre las crisis ocurridas desde 1976 y se propone calcular y comparar históricamente su frecuencia temporal, intensidad y tiempo requerido de recuperación. Este análisis aporta material adicional relevante para la caracterización del período histórico.

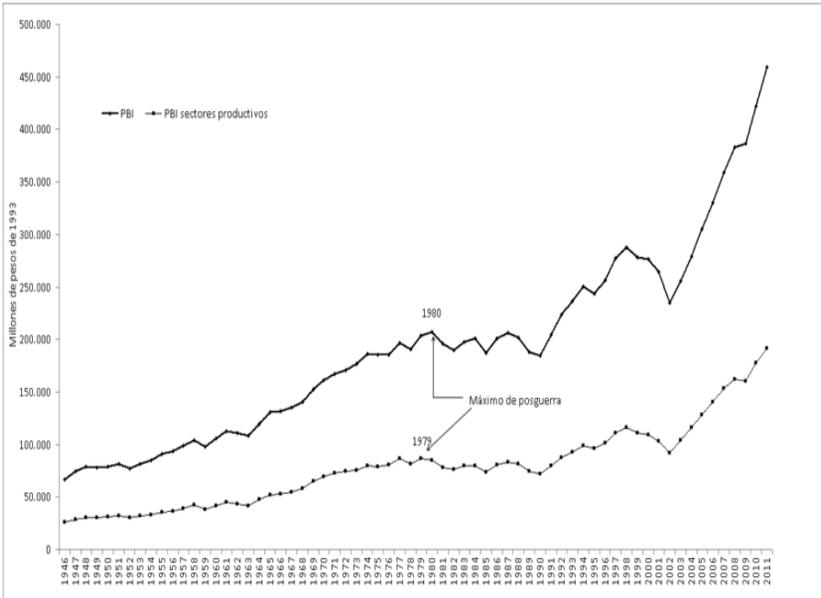
Todos los fenómenos que se analizan son sólo la expresión local de las transformaciones y tendencias que ha experimentado y sigue experimentando la economía mundial desde el agotamiento del período expansivo de la segunda posguerra. Con todo, el análisis de las raíces internacionales de estos procesos no será abordado aquí. En la tercera parte se ofrece un resumen de los puntos principales y una reflexión general.

1. Principales ejes de la reestructuración capitalista desde mediados de los años '70

a. Aumento de la volatilidad

En el **gráfico N° 1** se observa un cambio en la trayectoria de las variables relacionadas con la producción. Esta circunstancia pone de manifiesto el ingreso del proceso de acumulación a un nuevo período histórico.

Las curvas modifican su forma luego de alcanzar sus máximos niveles de posguerra. La naturaleza de este cambio resulta evidente: hasta el punto de inflexión su evolución estaba dominada por una tendencia ascendente respecto de la cual las oscilaciones cíclicas representaban interrupciones breves y de segundo orden. A partir del año de quiebre este orden se invierte: las oscilaciones de la coyuntura pasan a un pri-

Gráfico N° 1. Producto bruto interno total y de los sectores productivos

Fuente. Dirección de Cuentas Nacionales. Recopilación Ferreres (2010). PIB sectores productivos: elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales, ver Nota 2.

mer plano y se observan períodos contractivos de inédita duración y magnitud. Así, agotadas las posibilidades de expansión industrial que brindaron el mercado interno protegido y la promoción estatal, la economía ha ingresado en los '70, como todo el planeta, en un período histórico signado por dramáticas oscilaciones y grandes crisis. Las variables vinculadas con la inversión, la productividad laboral en la industria y la composición técnica del capital siguen el mismo patrón. Para dar una idea cuantitativa de este aumento de la variabilidad, la **tabla N° 1** muestra el incremento del coeficiente de variación entre 1946 y el máximo de posguerra y desde éste hasta la actualidad para un amplio conjunto de variables económicas.

En suma, el ingreso a un nuevo período histórico está señalado por un incremento de la volatilidad de la producción y la acumulación.

b. Achatamiento de la curva de desarrollo capitalista

El crecimiento neto que ha tenido lugar en medio de estas grandes oscilaciones ha sido bajísimo, comparado con el período cuyo agota-

Tabla Nº 1. Tasas de crecimiento e incremento del coeficiente de variación entre períodos. En porcentaje

	Máximo Nuevo período	Tasas de crecimiento (promedio de tasas anuales)		Aumento Coeficiente Variación
		Posguerra 1946 hasta máximo	Máximo hasta 2011	
PIB	1980	3,6	2,8	84
PIB per cápita	1980	1,8	1,6	70
PIB sectores productivos ¹	1979	4,0	2,7	90
PIB sectores productivos per cápita	1977	2,4	1,3	145
PIB industrial	1977	4,8	1,9	202
Productividad laboral en la industria (2)	1974	2,9	2,0	112
Inversión en equipos durables de producción	1977	12,4	6,6	44
<i>Stock</i> de equipos durables de producción (1)	1981	5,1	-0,2	3.806
<i>Stock</i> de equipos durables de producción/asalariado (1)	1981	4,6	0,6	1.362
Consumo de cemento (2)	1980	6,0	2,6	331

Notas. (1) Datos disponibles desde 1951 hasta 2006. (2) Datos disponibles hasta 2010. Fuentes. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, recopilación Ferreres (2010). Asalariados industriales: recopilación Kennedy (2012). *Stock* de capital a precios constantes: Coremberg y otros (2007)

¹ PIB a precios constantes de (*) Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, (*) Pesca, (*) Explotación de minas y canteras, (*) Industrias manufactureras, (*) Electricidad, gas y agua, (*) Construcción y (*) Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

miento y crisis dio inicio, a mediados de los '70, a esta nueva etapa. En la **tabla N° 1** se muestra la fuerte desaceleración del crecimiento en el período reciente respecto de la posguerra en todas las variables clave del proceso de acumulación.

La desaceleración ha sido particularmente aguda en los sectores productivos (en particular en la industria) y en la inversión cuyas tasas de crecimiento se redujeron en aproximadamente 50 por ciento.

Es importante notar la coincidencia entre los datos de consumo de cemento y las restantes series de inversión, ya que se trata de una estadística muy simple basada sobre cantidades físicas de un producto homogéneo y de muy fácil registro dado que es producido en un reducido número de plantas. Exenta de todas las complejidades de la estimación de las cuentas nacionales, esta información ratifica las observaciones referidas a las demás series en lo relativo al aumento de la volatilidad y a la drástica caída del ritmo de expansión.

En suma, a partir de la segunda mitad de los '70 se han vuelto más pronunciadas las fluctuaciones de la producción y la inversión y ha disminuido apreciablemente la línea de tendencia en torno de la cual estas oscilaciones tienen lugar.

c. Estancamiento de la tecnificación, contracción de la fuerza de trabajo industrial

En el nuevo período histórico iniciado a fines de los '70 ocurrieron sustanciales transformaciones en la esfera del proceso laboral. Hay dos conjuntos de datos reveladores.

Por un lado, la contracción absoluta de la fuerza de trabajo registrada y no registrada en la industria. En la posguerra se observa una sucesión de fases de ascenso interrumpidas por períodos de contracción de duración y magnitud crecientes. Con todo, entre 1946 y 1975 el empleo industrial aumentó 75% porque los impulsos ascendentes de las fases expansivas predominaban sobre los contractivos de las fases recesivas. En el período histórico iniciado a finales de los '70, en cambio, la tendencia fue decreciente, produciéndose una disminución del 18% entre 1975 y 2010 (fuentes de datos en **tabla N° 1**).

Por otro lado, como se muestra en la **tabla N° 1**, el *stock* de equipos durables de producción y la relación entre dicho *stock* y la masa de fuerza de trabajo en la industria (un índice aproximado de la relación capital/trabajo en dicho sector) han tenido un crecimiento neto nulo en las últimas tres décadas (fuentes de datos en **tabla N° 1**).

Como resultado de estos fenómenos la composición técnica en la industria experimentó un verdadero colapso a partir de 1982 con la crisis de la tablita de Martínez de Hoz que duró hasta 1990. En realidad, durante esos 9 años el valor del acervo de equipos disminuyó en términos absolutos (las altas no compensaron los retiros y la desvalorización de los equipos existentes), una evolución apenas concebible para una economía que estaba siendo objeto de una acción bélica en gran escala.

Es cierto que la inversión se recuperó en los '90. Sin embargo, según diversos estudios, se trató de un reequipamiento confinado a un puñado de sectores y empresas (Bonvecchi y Porta, 2003). De hecho, casi un 60% del incremento del *stock* de equipos durables de producción entre 1990 y 2006 expresa, en realidad, un aumento del rubro "material de transporte". El otro componente, el de "maquinaria y equipos" sólo creció 22% a lo largo de esos 16 años².

Se desprende de estos hechos que el repunte simultáneo de la productividad laboral y la composición técnica en la industria, verificado a partir de 1991, constituye el resultado combinado de un proceso de reequipamiento relativamente débil, con una drástica elevación de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo.

El empeoramiento de las condiciones en que se contrata y se pone en funciones la fuerza de trabajo se vincula, a su turno, con la ampliación del ejército industrial de reserva, otra característica destacable del período histórico abierto a mediados de los '70. En efecto, tras la más reciente recuperación iniciada en 2003 la tasa de desocupación ha tropezado contra un firme piso de casi el 8% (promedio de 2008-2011) que duplica el promedio de 1974-1984. El actual nivel de la subocupación, a su turno, es 80% más alto que el de aquellos años (datos EPH, Indec).

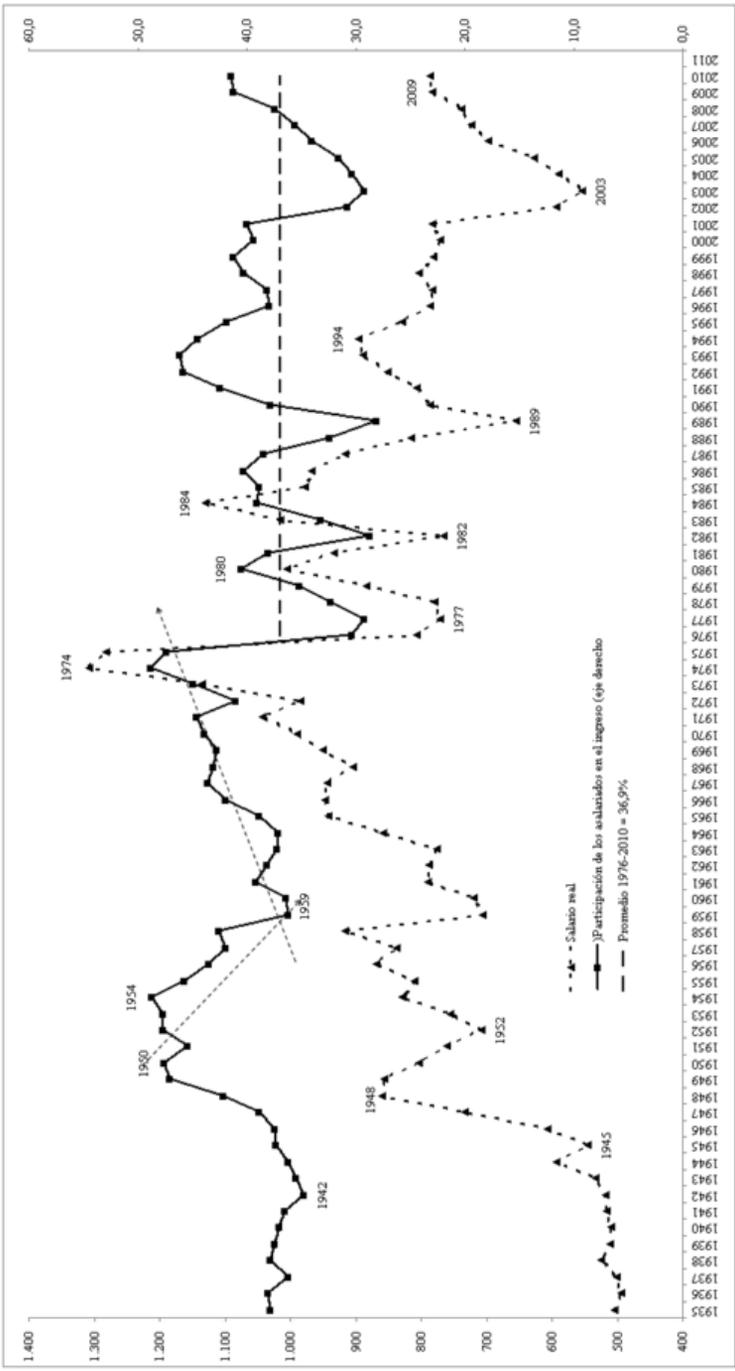
d. Aumento de la explotación

En el **gráfico N° 2** se muestra la participación de la masa salarial en el PIB. Este indicador es tomado aquí como un índice aproximado de la tasa de explotación, en la medida en que da una idea del ritmo de crecimiento de las ganancias respecto del de los salarios.

Resulta evidente el cambio en la forma de esta curva cuya evolución estuvo dominada por tendencias de fondo hasta 1974; declinación desde la caída de Perón hasta la crisis de 1959 y recuperación entre

² Datos disponibles en el sitio del Indec, Cuentas Nacionales, *Stock* de Capital.

Gráfico N° 2. Participación de los asalariados en el producto bruto interno



Fuente: Recopilación Kennedy (2012).

1960 y 1974. A partir de mediados de los años '70 la trayectoria de este indicador cambió de un modo drástico; la media se redujo del 43% al 37%, la serie se tornó estacionaria y su evolución pasó a estar dominada exclusivamente por las fluctuaciones de corto plazo del proceso de acumulación.

La participación de la masa salarial en el ingreso es igual al producto del costo laboral (salarios deflactados por los precios implícitos del PIB) y la inversa de la productividad laboral. Ambos componentes han contribuido a la disminución verificada en las últimas décadas; el salario aumentó menos que el volumen de mercancías producidas por obrero y que los precios de estas mercancías (Graña y Kennedy, 2008).

El perfil cíclico de la serie tiene, además, un significado social. Los fortísimos saltos ascendentes de la tasa de explotación (caídas de la participación salarial) que tuvieron lugar en 1975-1977, 1982, 1985-1989 y 1995-2003 ponen de manifiesto las embestidas del capital sobre el costo laboral y la renovada capacidad de la burguesía para imponer licuaciones salariales drásticas y fulminantes mediante la devaluación de la moneda. Las recuperaciones siguientes, por su parte, dan testimonio de la respuesta del movimiento obrero.

El **gráfico N° 2** también muestra la evolución del salario real cuyo comportamiento se modifica drásticamente a partir de la crisis de 1975. En un contexto de ampliación del ejército industrial de reserva, de aumento de la explotación, precarización y flexibilización laboral, el poder adquisitivo del salario ha mostrado una clara tendencia negativa. Un rasgo saliente de este período histórico consiste en que el salario pagado por los capitalistas resulta inferior al valor de la fuerza de trabajo. Surge de aquí un flujo de plusvalía extraordinaria que se añade a los generados por la extensión de la jornada, la intensificación del esfuerzo laboral y la propia reducción del valor de la fuerza de trabajo como resultado del progreso técnico (Graña y Kennedy, 2008).

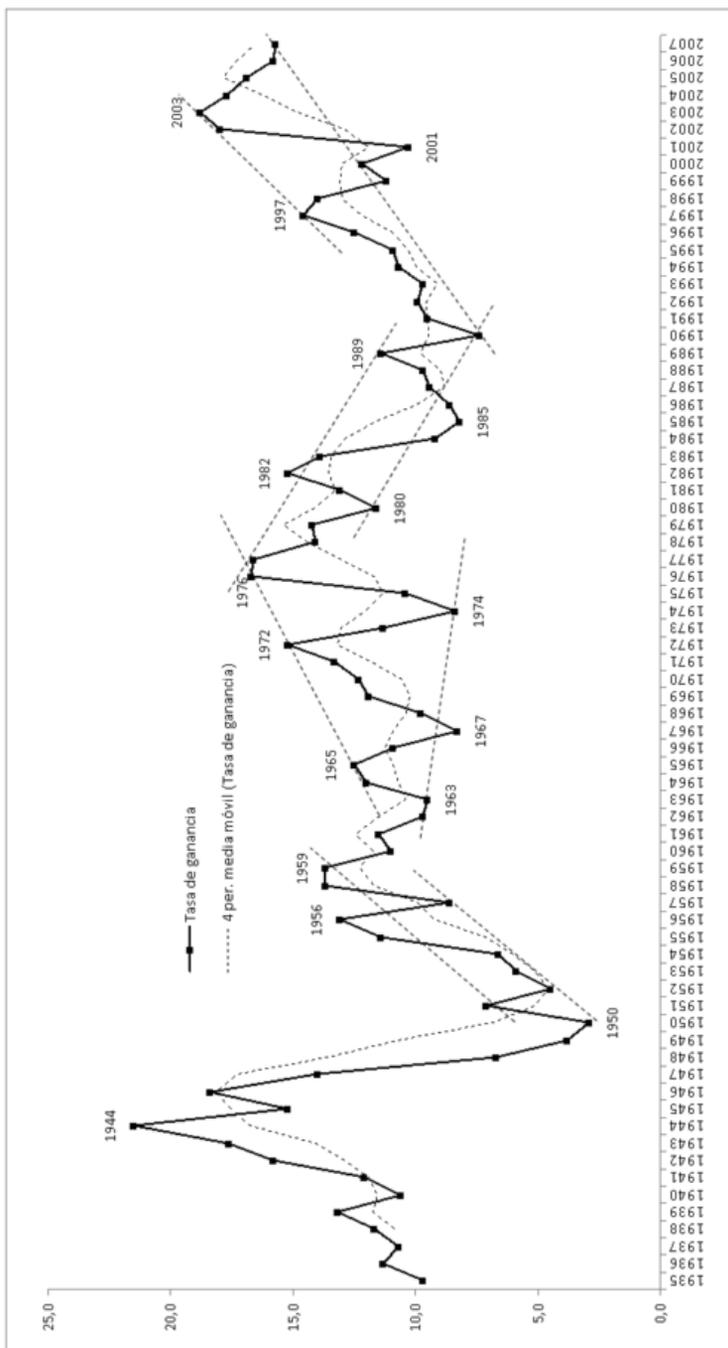
e. Caída y recuperación de la tasa de ganancia en la industria manufacturera

La rentabilidad en la industria, que se muestra en el **gráfico N° 3**, estaba disminuyendo al estallar la crisis de 1975³.

Como consecuencia de las primeras medidas adoptadas por la dictadura de 1976 (devaluación, congelamiento salarial), de la intervención de los sindicatos y de la represión, la tasa de ganancia alcanzó su máxi-

³ Un aspecto de la declinación de la rentabilidad en los años previos al máximo de 1974 (incremento del costo laboral, intensificación de la competencia) se ve también reflejado en el gráfico N° 2. Véase asimismo Altimir (1973).

Gráfico N° 3. Tasa de ganancia en la industria manufacturera



Fuente. Iñigo Carrera (2007, 2008).

mo valor en casi tres décadas. A partir de allí, no obstante, su tendencia ha sido negativa hasta principios de los años '90. Tuvo lugar entonces una fase de recuperación que continúa hasta el final de la serie. La tasa de ganancia industrial se encontraba en 2007 en los embriagadores niveles que había alcanzado en los años de terror videliano⁴.

La información volcada en la **tabla N° 2** permite dilucidar qué transformaciones explican el descenso de los '80 y la recuperación de los '90⁵.

La reducción de la tasa de ganancia industrial en el período 1976/1990 es resultado de una caída abrupta de la masa de ganancia en un contexto de estancamiento del valor del capital adelantado. Como se ve, la reducción de costos de producción no pudo evitar el derrumbe de la masa de ganancias porque la declinación del valor producido fue muy superior.

La recuperación de la tasa de ganancia en 1990/2003, por su parte, reposa sobre dos procesos complementarios. Por un lado, el abaratamiento de los elementos materiales del capital ha llevado a una reducción del capital adelantado pese a la recomposición del parque de maquinaria. Por el otro, la drástica disminución de los costos de producción ha elevado la masa de ganancias, pese al estancamiento del valor total producido.

En suma, la recuperación de la tasa de ganancia desde los '90 reposa sobre varios elementos articulados entre sí; aumento de la composición técnica del capital cuyo efecto sobre los costos ha sido contrarrestado por el abaratamiento de los elementos materiales del capital y por el aumento de la explotación del trabajo. Se entiende por ello que los ejes de la reestructuración capitalista en estos años hayan residido en las políticas de apertura arancelaria (que permitieron importar el abaratamiento de los elementos materiales del capital que tuvo lugar en el mercado mundial) y en aquellas que han permitido disminuir el costo laboral y aumentar la tasa de plusvalía.

Salta a la vista el carácter defensivo, históricamente regresivo y parasitario del proceso de recomposición de las ganancias del capital en la industria.

⁴ Michelena (2009) ha realizado una estimación de la tasa de ganancia media para el conjunto de los sectores productivos, basada sobre un método alternativo al empleado por Iñigo Carrera. Sus resultados son, a grandes rasgos, coincidentes con los presentados aquí.

⁵ Los cálculos que se presentan en esta tabla no son compatibles con las estadísticas oficiales de las cuentas nacionales. Las series a precios corrientes son corregidas con el criterio de mantener constante la capacidad unitaria de la moneda para representar valor. Ver metodología en Iñigo Carrera (2007: 45-46).

Tabla N° 2. Tasa de ganancia en la industria y sus componentes (%)

	Capital adelantado			Valorización del capital				
	Fijo	Circulante	Total	Producto de valor + consumo de capital fijo	(-) Costo laboral	(-) Capital fijo consumido	(-) Ganancia	Tasa de ganancia
1976/1990	-6	11	-5	-36	-20	-6	-58	-56
1990/2003	-19	-37	-21	-1	-55	-19	94	146
1976/2003	-25	-29	-25	-37	-64	-25	-18	9

Fuente. Sobre la base de estimaciones de Iñigo Carrera (2007 y 2008).

Hasta mediados de los '70 los precios industriales tendían a crecer más que los precios de los equipos durables de producción, resultado de la protección y subsidios a las empresas manufactureras y de la política cambiaria. Esta relación de precios, que en la posguerra mostraba un comportamiento cíclico con tendencia positiva, aumentó el 26% entre 1955 y 1981. Luego de una reversión de esta evolución en los '80, la tendencia creciente fue retomada con la apertura comercial y apreciación cambiaria implementadas por el menemismo, produciéndose un aumento del 24% entre 1992 y 2001⁶.

Ciertamente, la tasa de ganancia en 2007 fue similar a la vigente en 1976 pero el valor del capital invertido era menor; por un lado, porque se invirtió menos y por el otro porque las propias crisis y la reestructuración han desvalorizado a la fuerza de trabajo y a los elementos del capital constante⁷.

f. Reestructuración del capital y de la burguesía

Es preciso identificar aquí cuatro fenómenos centrales.

⁶ Precios implícitos de la industria de las cuentas nacionales sobre precios de los equipos de producción (tomados de Coremberg y otros, 2007).

⁷ La producción física de mercancías industriales (valores de uso) se ha incrementado (PIB industrial a precios constantes) pero su producto de valor (PIB industrial a precios corrientes calculado con una moneda con capacidad de mantener valor constante) ha disminuido desde mediados de los '70 como resultado de la reducción del valor unitario de dichas mercancías (Iñigo Carrera, op cit).

(f.1). *Concentración y centralización.* El período histórico iniciado a mediados de los '70 corresponde a un largo proceso de reestructuración capitalista que combinó tres elementos; una amplia destrucción de capitales obsoletos, una acotada y selectiva irrupción de nuevos capitales y de renovación del parque de maquinarias y una acelerada centralización.

Este proceso tiene dos aspectos complementarios. En primer lugar, la destrucción de capitales en crisis o su absorción por otros de mayores dimensiones y capacidad financiera. Como el período estuvo atravesado por drásticas y prolongadas caídas de las ganancias, de la demanda (o su captación creciente por las mercancías importadas), estrangulamiento del crédito, etc., la atmósfera económica fue particularmente propicia para las quiebras de empresas en diversos sectores de actividad. Fue producido así el nutriente que sirvió de alimento a la drástica expansión relativa del gran capital con capacidad de autofinanciamiento y/o acceso al crédito internacional desde los años '70.

Diversos estudios han señalado el crecimiento excepcional de un reducido conjunto de grandes conglomerados a partir de 1976 y, en menor medida, durante los '80 (Azpiazu y otros, 1986; Ortiz y Schorr, 2006). Una de las bases de esta expansión la adquisición de empresas existentes más débiles y de negocios en los que las corporaciones multinacionales desinvertieron en los años de crisis.

El segundo aspecto del proceso de concentración y centralización reside en el crecimiento interno efectuado por las grandes empresas mediante nuevas inversiones. Como se mostró en el apartado anterior, la inversión ha sido en promedio muy débil y hasta 1990 los principales proyectos productivos fueron solventados en una medida significativa por el propio erario público por medio de subsidios y desgravaciones.

La concentración y centralización continuó creciendo luego de 1990. El peso del valor agregado de las 500 empresas más grandes sobre el valor agregado del total del país pasó del 14% en 1993 a 23% en 2008. La participación de estas grandes corporaciones en las exportaciones totales pasó del 56% en 1993 al 77% en 2003 (Indec, 2007 y 2010).

(f.2). *Integración al mercado mundial.* Es preciso destacar aquí tres aspectos interrelacionados. En primer lugar, el avance del capital multinacional en la propiedad de las grandes empresas. La reestructuración del capital mostró, hasta principios de los '90, un crecimiento de las grandes empresas y conglomerados de capital nacional en el marco de una relativa retracción de la inversión extranjera. Luego se produjo una expansión relativa del gran capital multinacional en todas las ramas de actividad. En la actualidad, casi la totalidad de las utilidades obtenidas

Tabla N° 3. Articulación internacional del capital. En porcentajes

	1960/69	1970/79	1980/89	1990/99	Desde 2000
Exportaciones sobre PIB sectores transables	21	23	22	34	68
Exportaciones Argentina sobre exportaciones mundiales	0,74	0,47	0,37	0,40	0,41
Importaciones sobre PIB industrial	30	28	22	52	85
Importaciones sobre PIB agregado	9	9	6	10	17
Importaciones (excluyendo bienes de capital) sobre PIB	6	7	5	7	13

Fuentes. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, recopilación Ferreres (2010)

por las 500 compañías de mayor tamaño corresponde a empresas de capital extranjero (Indec, 2010).

En segundo lugar, se ha reforzado drásticamente el peso de las exportaciones como destino de la producción. Este fenómeno es el resultado de varios factores. Uno, de la penetración generalizada del capital internacional que integra las filiales o licenciatarias a sus redes globales o regionales de distribución y abastecimiento. Dos, del aumento de los precios de exportación en especial en los '70, fines de los '80 y a partir de 2003. Tres, de la destrucción de una amplia franja de capitales cuya producción se orientaba exclusivamente al mercado interno. Esto implicó la desaparición simultánea de los puestos de trabajo, los salarios y la correspondiente demanda de consumo allí generados.

La **tabla N° 3** muestra el cociente entre las exportaciones y la producción física de los sectores (transables) que las generan (agropecuario, industria y minería). Otras estimaciones oficiales referidas al sector industrial confirman esta tendencia; el cociente de exportaciones sobre valor de producción en la industria pasó del 10% en 1993-1995 al 25% en 2006-2010⁸.

⁸ Centro de Estudios para la Producción (Ministerio de Industria), Fichas Sectoriales en <http://www.cep.gov.ar/web/index.php?pag=68>.

Es preciso destacar que el aumento de la orientación exportadora del capital no ha resultado de una ampliación general de los mercados (interno y externo) sino, por lo contrario, de un crecimiento sectorialmente localizado y circunscripto a la producción con salida exportadora. El valor de la producción exportada se multiplicó por 8,7 en dólares corrientes y por 3,6 en dólares constantes entre 1975 y 2002 (año en que se alcanzó el máximo coeficiente de exportaciones), pero la producción física del sector transable sólo aumentó el 5% entre 1975 y 2002.

Dicho de otro modo, el coeficiente de exportaciones no es un reflejo de una revitalización generalizada de la producción capitalista sino de la profunda depuración y crisis que afectó a gran parte de las empresas que operaban en estos sectores a partir de la segunda mitad de los años '70. De hecho, la declinación de la masa salarial como porcentaje del PIB mostrada en el gráfico N° 2 tiene como contrapartida el retroceso de la demanda interna de bienes por parte de los asalariados. Así, el largo estancamiento de la producción de los sectores productivos es el resultado combinado de dos procesos contradictorios. Por un lado, una declinación o estancamiento de la producción orientada al mercado interno, resultado de la batalla de las empresas y el Estado por disminuir el costo laboral y ampliar las ganancias obtenidas a partir de una inversión salarial dada. Por el otro, un avance de la producción primaria, minera e industrial orientada a los mercados de exportación.

Además, como se observa en la tabla N° 3, la mayor orientación exportadora de la producción transable de la Argentina tampoco se tradujo en un aumento de su participación en el mercado mundial; apenas alcanzó a detener una tendencia declinante de antigua data.

Por otro lado, mientras que la proporción de la producción destinada a la exportación se incrementó, lo mismo ocurrió en relación con el abastecimiento local adquirido en el exterior (tabla N° 3). En el marco del proceso de destrucción de capitales obsoletos, las grandes empresas han tendido a sustituir el (de por sí limitado) aprovisionamiento local de maquinarias, insumos, partes y equipos por la adquisición a proveedores internacionales. Más aún, con el objeto de ganar escala y disminuir costos unitarios, las firmas han suprimido líneas enteras de fabricación y las han reemplazado con la importación de artículos terminados similares (en el marco de licencias con compañías multinacionales). Es decir, el aumento del peso relativo de las importaciones constituye un indicador, al menos en parte, del proceso de desindustrialización como resultado del cual la actividad industrial ha tendido a concentrarse en dos grandes polos; la fase de terminación de la cadena productiva agropecuaria (aceites vegetales, lácteos, etc.) y el ensamble de partes y pie-

zas fabricados en el exterior, combinada con distribución de productos importados terminados similares.

Es interesante destacar que los grandes saltos en el peso relativo de las importaciones han sido íntegramente consumados en las dos últimas fases de ascenso cíclico de la acumulación; en 1991-1998 y luego de la devaluación de 2002. Se trata por lo tanto de una estrategia positiva del capital y no de un resultado pasivo del estancamiento de la producción material en el país.

Más aún, la fase de ascenso capitalista iniciada a mediados de 2002 ha llevado las importaciones a niveles relativos sin precedentes desde el inicio de la serie en 1935. El cociente de importaciones sobre el PIB agregado no superó el máximo histórico en los años de apertura “neoliberal” de los '90 sino en pleno auge del llamado “modelo productivo”, a partir de 2004.

La razón de importaciones sobre el PIB industrial muestra simplemente que las importaciones anuales actuales equivalen al valor agregado industrial de un año completo mientras que hace 50 años sólo equivalían a un tercio de dicha magnitud. También en este terreno, el máximo histórico se alcanzó en 2008 es decir, en el marco de un régimen de política económica que se ha jactado de haber impulsado la sustitución de importaciones. De hecho, el crecimiento del PIB industrial en 2002-2011 es similar en términos cuantitativos al que tuvo lugar entre 1963-1974 pero mientras que en éste último caso las importaciones se multiplicaron por 3,7 en la fase de ascenso más reciente se multiplicaron por 8,3.

Se ha argumentado que la creciente penetración relativa de las importaciones observada en los últimos años constituye un reflejo del salto de la inversión en nuevas maquinarias y equipos, un efecto no deseado de la recomposición del parque industrial. Pero el aumento de la relación entre las importaciones excluyendo bienes de capital y el PIB desmiente esta tesis (tabla N° 3). La tendencia de este indicador es idéntica a la de las otras expresiones del coeficiente de importaciones y también en este caso el máximo se alcanza a partir de la devaluación de 2002 y no antes.

Estos datos se ven confirmados por las estimaciones oficiales referidas al sector industrial. Según datos proporcionados por el CEP (ver nota 10) el cociente entre las importaciones y el consumo aparente para el promedio de la industria creció desde el 15% en 1993-1995 al 25% en 2006-2010.

El extraordinario incremento de las exportaciones primarias y de manufacturas agropecuarias registrado en los últimos años ha contri-

buido a disimular el peso creciente de las importaciones producto, a su turno, de la reconversión contractiva de la industria local.

(f.3) *Sesgo parasitario del cambio estructural.* El proceso de concentración y centralización, es decir, el aglutinamiento del capital en un número menor de grandes organizaciones capitalistas tiene dos rasgos esenciales. El primero es que no se da en un marco de expansión sino en un período signado por permanentes crisis y convulsiones nacionales e internacionales. El segundo es que expresa un retroceso del conjunto de los sectores productivos como porcentaje del PIB agregado desde la segunda mitad de la década de los '70 al pasar del 64% en 1976 al 45% en 2011. Esta tendencia declinante del peso relativo de los sectores productivos sólo se ha visto interrumpida en períodos de crisis como consecuencia de la hipersensibilidad cíclica de las ramas de servicios.

(f.4) *Incremento de la fuga de capitales.* Las estimaciones disponibles sobre salida de capitales y *stock* de activos externos de capitalistas argentinos en el exterior pueden consultarse en Gaggero y otros (2007) y Basualdo y Kulfas (2000). Mediante la fuga de capitales, los empresarios atesoran, y por lo tanto sustraen del circuito de la acumulación, una porción de los recursos monetarios que poseen. Es, por lo tanto, una manifestación directa de las dificultades con que tropieza la reproducción del capital en el período histórico actual.

Los estudios citados más arriba y los registros oficiales recientes⁹, muestran que la salida de capitales está directamente relacionada con el acceso a divisas con independencia, en buena medida, de la marcha de los negocios en el nivel local. Todos los años desde 1970 los capitalistas sacaron fondos del país con el objeto de adquirir divisas y otros activos de refugio. Sólo se registra una desaceleración en el lapso 1984 y 1992, de aguda escasez de divisas. La fuga de capitales que tiene lugar cuando los capitalistas están invirtiendo y aumentando la producción muestra que el atesoramiento no es una alternativa sino un complemento de la acumulación; las firmas combinan en todo momento, incluso cuando la acumulación avanza, la reinversión con el atesoramiento.

2. Las crisis desde 1975

La primera parte tuvo por objeto la identificación y cuantificación de los que podrían considerarse como principales rasgos distintivos del perío-

⁹ Estimación de la Posición de Inversión Internacional (Indec) y balance cambiario (BCRA).

Tabla N° 4. Las crisis económicas desde 1976. Producto Interno Bruto agregado e industrial. Datos desestacionalizados

Producto Interno Bruto	Reforma financiera	Crisis "tablita"	Crisis Grinspun	Crisis Austral	Crisis Hiper	Tequila	Crisis Convertib	Crisis 2008
Primer trimestre contractivo	77-4	80-4	84-3	86-4	87-4	95-1	98-3	08-4
Ultimo trimestre contractivo	78-1	82-2	85-3	87-1	90-1	95-3	02-1	09-2
Contracción (%)	7	10	9	3	17	6	21	2
Duración contracción (trimestres)	2	7	5	2	10	3	15	3
Período baja actividad (trimestres)	5	23	8	2	17	6	26	4
Producto Bruto Industrial				Crisis Hiper	Crisis 1992			
Primer trimestre contractivo	77-4	79-3	84-4	87-4	92-3	95-1	98-3	08-4
Ultimo trimestre contractivo	78-1	82-2	85-3	90-1	92-4	95-2	02-1	09-1
Contracción (%)	21	23	15	23	3	11	34	5
Duración contracción (trimestres)	2	12	4	10	2	2	15	2
Período baja actividad (trimestres)	79	71	7	18	3	7	28	4

Elaboración propia. Serie trimestral 1980-2006 confeccionada por la DNCN, extendida hasta 2011 con datos oficiales. Empalme hacia atrás con series a precios de 1970 desestacionalizadas por el autor.

do abierto a mediados de los años '70. En esta segunda parte se pasa al estudio de las crisis ocurridas desde 1976. El objetivo de este trabajo no consiste en analizar estas crisis en términos económicos o políticos. Pretende mostrar, en cambio, que la frecuencia con que se han desatado, su severidad y su duración ponen de manifiesto otro rasgo distintivo y fundamental del período histórico que se abrió en 1976.

En la evolución del PIB agregado e industrial (datos trimestrales desestacionalizados) se pueden observar las siguientes 8 crisis desde 1976 (**tabla N°4**)¹⁰:

¹⁰ Se omiten las contracciones que duraron un solo trimestre. La denominación de los periodos sigue la regla año-trimestre.

A continuación se analizarán diversos aspectos de estas crisis.

a. Frecuencia

Crisis más frecuentes equivalen a fases de ascenso más cortas. La frecuencia con que se ve interrumpido el proceso de acumulación denuncia a su turno la recurrencia de fuerzas que reducen o amenazan con reducir la rentabilidad; saturación de los mercados (externos e internos), aceleración de los costos respecto de la productividad, crisis monetarias y cambiarias. Es en respuesta a estas fuerzas que los empresarios reducen la masa del capital adelantado y ponen en movimiento el proceso contractivo. La existencia de sobrecapacidad en amplios sectores, la centralidad de las finanzas en el proceso de valorización (como palanca de la inversión y como refugio de la plusvalía que no encuentra colocación en la actividad productiva), la intensificación de la competencia, por ejemplo, son todos elementos que acentúan en el actual período histórico la sensibilidad del capital respecto a los acontecimientos producidos en las esferas más diversas del sistema económico y político mundial y favorecen, por ello, la volatilidad del proceso de acumulación.

Aunque la ausencia de registros estadísticos confiables para los períodos más antiguos dificulta el análisis histórico comparativo, una revisión de la literatura histórica y económica permite realizar un conteo tentativo de los ciclos y sus fases de crisis. El objetivo de la **tabla N° 5** es ofrecer una idea sobre la frecuencia temporal de las crisis.

Para determinar los rangos de tiempo relevantes para el cálculo de la frecuencia de las crisis (segunda columna) se ha procurado aunar en cada período una fase de ascenso y la crisis con la que ésta se cerró. Por ejemplo, según Prebisch (1921) el ciclo que desata la crisis de 1873 se inicia en 1867. Se toma este año como inicio de todo el período histórico y la crisis producida en 1915-1917 como su culminación. El segundo período se inicia con la recuperación de 1917 y termina con la crisis que pone fin, a su vez, a la larga expansión impulsada por la segunda guerra mundial. Y el tercero comienza con la recuperación de 1953 y acaba con la crisis de 1975. Este ejercicio da como resultado una frecuencia creciente de las crisis entre el primero y el tercero de estos períodos históricos. El cálculo del promedio carece de sentido en el período intermedio.

Un recorte histórico alternativo consistiría en considerar la crisis de los '30 como punto final de la economía primaria exportadora y al año 1933 como punto de inicio de la industrialización sustitutiva de importaciones subdividida, a su vez, en un subperíodo basado sobre la industria liviana (hasta 1956) y otro basado sobre la industria pesada (1957-1975). Si se realiza el cálculo de este modo, la frecuencia de las crisis sería de

Tabla N° 5. Conteo y frecuencia de las crisis económicas en la Argentina

Inicio ciclo	Período de crisis	
1867	1873-1880	Período economía primaria exportadora 1867-1917 (50 años) Promedio años entre crisis: $50 / 7 = 7,2$
1881	1885	
1886	1890-1895	
1895	1900-1902	
1902	1907-1908	
1908	1913-1914	
1914	1915-1917	
1917	1920-1921	Un período atípico. Crisis muy frecuentes en los años '20 y expansiones inusualmente prolongadas en las dos décadas posteriores a la gran depresión
1922	1925-1926	
1926	1929-1932	
1933	1938	
1938	1949-1952	
1953	1956	Período industrialización sustitutiva 1953-1975 (22 años) Promedio años entre crisis: $22 / 6 = 3,7$
1957	1959	
1960	1962-1963	
1964	1966-1967	
1968	1971-1972	
1973	1975	

Elaboración propia sobre los siguientes materiales. Hasta 1952; Di Tella y Zymelman (1967). A partir de 1953; fluctuaciones del PIB agregado

una cada 6,5 años en el período de la economía primaria exportadora (1867-1932), una cada 7,7 años en la fase de industrialización liviana (1933-1956) y una cada 3,6 años en la fase de la industrialización pesada.

Una síntesis cualitativa de ambas estrategias de periodización sería la siguiente; hasta la primera guerra mundial las crisis tendían a estallar en la Argentina con una frecuencia media aproximada de entre 6 y 8 años. A partir de los años '50, en paralelo con la intensificación de la acumulación de capital en la industria, la frecuencia se incrementó a una crisis cada 3,5 a 4,5 años.

Para calcular la frecuencia de las crisis en el período histórico reciente es preciso establecer como punto de partida el año 1976. La frecuencia queda determinada por el cociente entre 35 años (hasta 2011) y las 8 crisis identificadas en la **tabla N° 4**, es decir, una crisis cada 4,4 años. Se concluye que la frecuencia de dos crisis por década, que

Tabla Nº 6. Indicadores sobre intensidad y duración de las crisis

	Año		Contracción (%)	Período de baja actividad (años)
	Máximo	Mínimo		
PIB	1929	1932	14	5
	1961	1963	4	2
	1998	2002	18	6
PIB industrial	1929	1932	18	4
	1961	1963	9	2
	1998	2002	27	6
Consumo de cemento	1929	1933	33	6
	1962	1963	14	2
	1980	1990	53	24
Salario real	1948	1952	18	9
	1958	1959	23	6
	1974	1977	41	Continua
	1980	1982	24	2
	1984	1989	42	Continua
	1994	1997	12	Continua
	1998	2003	31	Continua

Elaboración propia sobre recopilación Ferreres (2010).

comenzó a registrarse a partir de los años '40 o '50, se ha mantenido en el período histórico iniciado a mediados de los '70.

b. Intensidad y duración de las crisis

El análisis de la intensidad y duración de las crisis ocurridas desde mediados de los '70 debe realizarse también en una perspectiva histórica comparativa. Para medir la intensidad, en la **tabla Nº 6** se indica la caída porcentual entre el nivel mínimo alcanzado durante la crisis y el último máximo previo a su estallido. El "período de baja actividad" es el número de años en que la variable se encuentra por debajo del nivel máximo alcanzado antes del estallido de la crisis. Para efectuar la comparación sólo se consideran algunas crisis económicas paradigmáticas para las que se dispone de información estadística comparable.

PIB. La crisis de la convertibilidad ha implicado tanto una mayor con-

tracción como un período más prolongado de baja actividad que la que tuvo lugar entre 1929 y 1932.

PIB industrial. La contracción de la producción industrial observada en las crisis que tuvieron lugar en el período histórico más reciente supera a aquellas caídas del pasado de las que se cuenta con registros estadísticos. Además, las recuperaciones posteriores han sido más lentas.

Consumo de cemento. La crisis de los '80 ha conducido a una caída del consumo de cemento muy superior a la ocasionada por la crisis de 1929 y ha implicado un período de baja actividad de esta variable de insólita duración. La tenue recuperación de 1986-1987 no alteró la tendencia descendente que imperó en esta década. La recuperación del nivel precrisis demandó 6 veces más tiempo que en los años '30.

Salario real. La serie disponible de salario real se inicia recién en 1935. La información volcada a la tabla se refiere a los 7 episodios de caída "sustancial" (más del 8%) que han tenido lugar desde entonces, 5 de ellas producidas desde 1975. Resulta notable, en primer lugar, el drástico aumento en la magnitud de las licuaciones salariales desde mediados de los '70; casi todas exceden la experiencia de las grandes crisis del pasado. El segundo fenómeno destacable es la dinámica de la recuperación posterior. Aunque en un marco de grandes convulsiones y crisis políticas, la lucha de clases y el propio incremento de la demanda de trabajo de los capitalistas producían en el pasado, al cabo de un cierto período, una recuperación salarial real completa y una cierta mejora neta posterior (Vitelli, 1990). A partir de la crisis de 1975, sin embargo, tuvo lugar un fenómeno inédito; se han sucedido 4 saltos descendentes del salario real que no han sido luego revertidos y que explican la tendencia declinante del ingreso obrero en este período histórico. Surge aquí un rasgo característico del período histórico más reciente que es preciso destacar.

Aunque las crisis desde mediados de los '70 no son más frecuentes que en la posguerra, sí parecen ser más profundas y su recuperación posterior más lenta. Al menos en lo que atañe a los episodios de crisis y a las variables incluidas en la **tabla Nº 6**. Conviene notar que se ha excluido deliberadamente de la tabla la crisis de caídas múltiples que afectó al PIB y al PIB industrial en 1980-1990 y en 1974-1990, respectivamente. Naturalmente, su inclusión no hubiera tenido otro efecto que el de reforzar estas conclusiones y acentuar aún más la tendencia al alargamiento de los períodos de baja actividad en las crisis ocurridas desde mediados de los '70.

Retomando ahora el análisis de las crisis desde 1976 (**tabla Nº 4**) hay

que notar, en primer lugar, que si se circunscribe el análisis a las crisis “finales” de las sucesivas experiencias de gobierno (mejor dicho, a las crisis que han implicado el derrumbe simultáneo de las relaciones económicas y del régimen político), la magnitud de las contracciones del PIB agregado describe una secuencia ascendente; el 10% con la caída de la dictadura militar, el 17% con la caída del radicalismo y primer año del menemismo y el 21% con la caída de De la Rúa. La misma tendencia se presenta en lo atinente a la duración de estas contracciones; 7, 10 y 15 trimestres, respectivamente. En cuanto al tiempo requerido para la recuperación del PIB, se observa que mientras la crisis de 1981-1982 demandó 23 trimestres, la de la convertibilidad tardó 26.

La **tabla N° 4** permite poner en evidencia un aspecto central del período histórico iniciado a mediados de los '70; en casi el 60% del tiempo el PIB agregado se encontró en un nivel más bajo que el que las fuerzas productivas habían sido capaces de alcanzar en el pasado. La industria estuvo en esta situación nada menos que en el 80% de los trimestres. Más aún, un tercio del tiempo total transcurrido correspondió a trimestres en que la producción material se estaba contrayendo en términos absolutos¹¹.

d. Las crisis en la industria manufacturera

Como el sector industrial constituyó el punto neurálgico de la restructuración capitalista, resulta natural que las crisis se hayan expresado allí con mayor severidad que en el promedio de la actividad económica. Los datos volcados en la Tabla 4 permiten realizar esta comparación.

Casi todas las crisis han sido más profundas y duraderas en la industria y los períodos de baja actividad en este sector han insumido una insólita duración. De hecho, la industria manufacturera ingresó en agudas crisis en 1980/82, 1984/85, 1987/89, 1992 y 1995 sin haberse recuperado antes (en términos de la producción material) del colapso iniciado a finales de 1977. Las primeras tres de estas “crisis sin recuperación” han conformado la línea descendente de una prolongada crisis en “V” cuya vertiente ascendente se inició en 1990. La recuperación completa del nivel de producción precrisis (1977) recién ocurrió en 1997.

¹¹ Los trimestres de contracción están incluidos en los de baja actividad. Los períodos de expansión neta surgen como diferencia entre el número total de trimestres y el período de baja actividad. Para realizar este cálculo, en las crisis múltiples, sólo se consideró el período de baja actividad referido a la primera contracción, que contiene a las contracciones siguientes. El número total de trimestres del PIB agregado se cuenta a partir de 1975-4 y el de la industria a partir de 1976-4 que corresponden al inicio de la recuperación de la crisis de 1975. En ambos casos se considera el lapso transcurrido hasta 2011-4.

Existe una diferencia esencial entre una crisis desatada tras un período más o menos prolongado de expansión de las empresas y una que se desarrolla en el seno mismo de una fase de pobre expansión o estancamiento, como ocurrió desde finales de los años '70. En otras palabras, el carácter recurrente de la crisis pone de manifiesto, por un lado, su origen estructural ("no cíclico") y, por el otro, sugiere la existencia de un proceso potenciado y acumulativo de destrucción y desvalorización del capital. La economía se encontró entonces con una gran masa de capital excedente cuya paulatina destrucción inhibió durante años la aparición de las fuerzas que propician el reinicio de la acumulación (capacidad ociosa, aumento de la explotación del trabajo). Es por ello que las crisis de este período, en particular las que han conmovido a los sectores productivos, han desatado procesos que exceden largamente la depuración y desvalorización de capitales propios de las perturbaciones cíclicas.

e. La economía en 2003-2011

Es necesario dedicar una atención especial a la última fase de ascenso capitalista iniciada a mediados de 2002. En primer lugar, porque se trata del período más reciente y por ello resulta de interés constatar si o en qué medida las transformaciones que caracterizan a la etapa histórica iniciada a mediados de los '70 siguen vigentes o, en cambio, muestran signos de reversión. En segundo lugar, porque lo peculiar del régimen político y económico que se montó sobre las ruinas dejadas por la crisis de 1998/2002 es, precisamente, su proclamada intención de producir dicha reversión mediante la reindustrialización, la reconstrucción de la burguesía nacional y la "inclusión social".

i. No ha habido reversión alguna del proceso de concentración y centralización de capitales. El aumento de la producción automotriz y de la producción exportable ha reposado, igual que en el pasado, en la expansión del gran capital, en particular, de origen extranjero.

ii. Tampoco se ha alterado la participación declinante de la industria y los sectores productivos en el PIB agregado. Luego del incremento provocado por la devaluación de 2002, dicha participación ha vuelto a disminuir en ambos casos. La propia estructura sectorial de la industria no ha variado con relación a los años de la convertibilidad (Bugna y Porta, 2008)¹². Por otra parte, si se sustraen las exportaciones del sector automotriz (cuya contrapartida es un volumen aún mayor de importaciones) tampoco se ha observado incremento alguno de las manufacturas de

¹² En un artículo de 2011 el actual funcionario del ministerio de Economía de la Nación, Nicolás Arceo reconoce que: "no ha existido un cambio estructural a nivel sectorial en la industria argentina" (2011: 21).

origen industrial en las ventas al exterior. Más aún, el incremento del crédito al consumo ha impulsado fuertemente la expansión del sector bancario. A finales de 2011 esta actividad, y no la industria, se encontraba a la cabeza del *ranking* de ganancias por sector entre las empresas que cotizan en bolsa nada menos que con un tercio del total (Iamc, 2012). En el mismo sentido ha evolucionado la estructura sectorial del crédito; la participación de la industria pasó del 20% en 1995-1996 al 10% en 2008-2009¹³.

iii. La orientación exportadora de la producción se ha mantenido, no hubo un relanzamiento del mercado interno, el consumo privado ha crecido sistemáticamente a tasas menores que el PIB agregado. Sin embargo, de esto no se deduce que se haya producido una revitalización de la acumulación orientada a abastecer el mercado externo. Solo la mitad del aumento del valor de las exportaciones se explica por el incremento de los volúmenes exportados; la mitad restante refleja el aumento de los precios internacionales. Tampoco se amplió el peso conquistado por la burguesía local en el mercado mundial ni recuperaron espacio los capitalistas “nacionales” (Indec, 2010).

iv. No ha existido, como ya se mostró, ninguna sustitución de importaciones. Lo que ha ocurrido es lo contrario; el crecimiento de las importaciones fue muy superior al del PIB agregado y al del PIB industrial. La dependencia de la producción local respecto de los bienes intermedios importados, un rasgo característico de la industrialización en los países de la periferia, ha seguido aumentando. Más aún, ha sido a partir de 2002-2003 cuando dicha dependencia ha alcanzado los máximos históricos, al menos desde 1935. La producción industrial doméstica no vinculada con el procesamiento de materias primas naturales se reduce, cada vez más, con el ensamble de piezas y partes importadas, con el procesamiento de insumos importados y con el empleo exclusivo de equipos productivos importados. Un indicador del creciente carácter de armadura de la industria local es la disminución del cociente valor agregado/valor de producción de un promedio del 37% en 1993-2001 al 33% en 2002-2009 (Belloni y Wainer, 2012: 25).

El extraordinario incremento de las exportaciones registrado en los últimos años ha tendido a neutralizar, hasta el momento, este aumento de las necesidades de divisas para el pago de importaciones.

v. Una parte sustancial del dinero generado a través de la explotación de la fuerza de trabajo sigue siendo expulsada del circuito del capital productivo. La fuga de capitales es apenas una de las manifestaciones de este rasgo saliente del capital en el actual período histórico. El que

¹³ Misma fuente que nota 11.

la salida neta se haya mantenido en un nivel elevado en todo el período, incluso en los años de mayor crecimiento de la producción material, pone de manifiesto su carácter estructural. No se trata ya de un fenómeno vinculado con la ocurrencia de crisis coyunturales financieras y cambiarias sino de un rasgo permanente, derivado de la sobreacumulación generalizada de capital. La producción de plusvalía alimenta al mismo tiempo, aunque en proporciones que varían, la acumulación y el atesoramiento.

La salida neta de capitales ha alcanzado picos insólitos en el pasado reciente; US\$ 70.000 millones entre 2008 y 2011; un valor equivalente a las exportaciones de todo un año¹⁴. El giro neto de utilidades al exterior pone de manifiesto el mismo fenómeno de exportación de beneficios. En 2011 se remitieron al exterior utilidades por US\$ 4.400 millones, un monto similar a la totalidad de las ganancias netas obtenidas por las 91 empresas que cotizan en bolsa en el cuarto trimestre de dicho año (Iamc, 2012).

Este es un hecho de gran trascendencia para el debate de las crisis en la Argentina; la holgura, al menos coyuntural, de divisas se transformó rápidamente en un “exceso” respecto de las oportunidades de su aplicación rentable a la acumulación. En lugar de ampliarse el horizonte de la acumulación, se engrosó la fuga de capitales. Durante décadas se admitió, en la literatura económica e histórica convencional, que la escasez de divisas constituía el freno esencial a la acumulación (la llamada “restricción externa”). La experiencia reciente no demuestra que esta restricción haya perdido relevancia pero sugiere que, en las condiciones históricas presentes de sobreproducción generalizada y crisis mundial, su relajamiento puede no traducirse en una revitalización significativa del desarrollo de las fuerzas productivas sino en una mayor esterilización de la riqueza social por parte del capital.

vi. La producción material se recuperó después de la crisis de 1998/2002 y a partir de 2005 comenzó a superarse el nivel máximo alcanzado en los años '90 tanto en la industria como en el PIB agregado. Pero el término “recuperación” resulta aquí engañoso y unilateral. En efecto, el repunte de la producción material no ha ido acompañado de una restauración de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y de sus condiciones de vida previas a la crisis;

- la recuperación del salario real posterior al mínimo histórico de 2002-2003 fue meramente “cíclica” (gráfico N° 2); pese a las altas tasas de crecimiento de la producción material, la economía demoró seis años

¹⁴ Estos datos surgen del saldo del ítem “Formación de activos externos del sector privado no financiero” registrado en el balance cambiario del BCRA.

en restablecer el nivel salarial (real) de 2001. Pero a partir de 2009 las condiciones de la acumulación dejaron de inducir una mejora del salario real con lo que la tendencia declinante de largo plazo no ha sido revertida. Según datos de 2011-2004, el 70% de los hogares disponen de ingresos inferiores al valor de la canasta del consumo familiar. Casi el 19% de la fuerza de trabajo percibía un salario inferior al mínimo de \$ 2.300 (Lozano y Raffo, 2012: 6-7). La porción de plusvalía que se origina en el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor alcanzó sus niveles máximos a partir de la devaluación de 2002 (Graña y Kennedy, 2008).

- la generalizada precarización e informalidad en el empleo se ha mantenido. Un 35% de la fuerza laboral se encontraba precarizada en 2011-2004 (Lozano y Raffo, idem). Con una definición más amplia de informalidad que excede la noción de empleo no registrado, Groisman y otros (2011) estiman en el 44% la informalidad en 2010 con relación al total de los ocupados¹⁵. Una conclusión interesante de este trabajo es que la informalidad laboral en empresas de más de 5 ocupados casi no ha bajado en términos porcentuales y se ha incrementado levemente en términos absolutos entre 2004 y 2010. De esto se desprende que la precarización se ha consolidado como un rasgo central de las relaciones capitalistas no en las empresas marginales que escapan a la fiscalización del estado sino en aquellas en las que se sitúa el centro de gravedad del proceso de acumulación. Se observa, además, que la incidencia de la informalidad total dejó de disminuir casi por completo a partir de 2008.
- las tasas de desempleo y subempleo dejaron de descender hacia finales de 2008; desde entonces se ha consolidado un sobrante de población obrera que no existía a principios de los años '70,
- la participación de la masa salarial en el PIB tuvo una acotada recuperación (cíclica) respecto del mínimo histórico de 2003 pero su nivel actual es similar al de 2001, un año que difícilmente cabría considerar como "bueno" en términos de distribución del ingreso

Ninguna manipulación coyuntural de las estadísticas puede disimular estos fenómenos que emergen, como rasgos centrales no ya de la última fase de ascenso sino de todo un período histórico.

En suma, todas las tendencias de la reestructuración y la declinación

¹⁵ Estos autores incluyen en el empleo informal las siguientes categorías ocupacionales: trabajadores por cuenta propia no profesionales, asalariados no registrados (distinguiendo si se desempeñan en establecimientos de hasta 5 ocupados o más), trabajadores del servicio doméstico, beneficiarios de planes de empleo y trabajadores familiares.

del capitalismo en la Argentina descriptas en la primera parte están presentes en la fase de ascenso iniciada a mediados de 2002. La polarización social se ha consolidado, el capital se muestra incapaz de absorber a la totalidad de la fuerza de trabajo en el proceso de valorización, así las condiciones de explotación y de vida de los trabajadores empleados se estacionan en niveles más bajos que los que regían a principios de los años '90. Más aún, en las actuales condiciones históricas, el capital es también incapaz de asimilar productivamente la plusvalía producida.

3. Conclusiones

En la evolución económica, social y política de la Argentina desde mediados de los '70 se ven reflejados los rasgos salientes de un nuevo período histórico del modo de producción capitalista como un todo. Una era marcada por la acumulación de tensiones en el funcionamiento de la economía mundial; una sobreproducción de capital generalizada que se ha convertido en estructural, una ofensiva de la burguesía sobre las condiciones de vida de la clase trabajadora, un salto en la polarización de la riqueza, crisis severas y recurrentes, una agudización de la destrucción medioambiental por el capital, enfrentamientos políticos y militares en torno al control de áreas con valor económico o político estratégico, entre otras.

Por otra parte, no hay que olvidar que el ingreso de la sociedad capitalista a esta nueva era constituye, además, una expresión de la crisis y agotamiento de las condiciones sociales, políticas y económicas previas.

En consecuencia, lo que la información presentada aquí permite retratar es, por un lado, el modo en que la declinación histórica de las relaciones sociales capitalistas se pone de manifiesto en la Argentina y, por el otro, el contenido histórico concreto de la reconversión capitalista desarrollada a partir de la crisis de la economía de posguerra; su orientación, características y resultados. A continuación, un breve sumario de los rasgos salientes de este proceso.

(a) La curva del desarrollo capitalista se ha aplanado y la producción material se ha vuelto más volátil respecto del período histórico cerrado con la crisis de 1975. El avance de la tecnificación y la productividad laboral estuvo interrumpido durante casi una década en los '80. Y su reactivación en el decenio siguiente fue débil, circunscripta a sectores y empresas específicos y fue acompañada de un amplio proceso de destrucción de puestos de trabajo. Estos dos movimientos sucesivos de caída y recuperación de la inversión se vinculan, a su turno, con la evo-

lución de la tasa de ganancia en la industria.

La disminución del costo laboral y el aumento de las ganancias generadas para una inversión dada en salarios jugaron un papel central en la recuperación de la tasa de beneficios en la industria. Como contrapartida, la extensión e intensidad del trabajo, la precariedad de los puestos asalariados y la fuerza de trabajo excedente aumentaron y el salario real ha tendido a disminuir. En estas condiciones ha crecido la polarización social, inherente al capitalismo, pero ahora bajo la forma de una drástica ampliación de la pauperización e indigencia de las masas. El abaratamiento de los elementos materiales consumidos por el capital (insumos, equipos), que contribuyó también a la recuperación de las ganancias, resulta en parte del desarrollo de este mismo proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo, aunque en una escala mundial.

En suma, si la crisis de los '80 adquirió un carácter completamente inusual por su extensión temporal, por la magnitud de la destrucción de capital y la contracción de la producción registradas, la "salida" de esta crisis a partir de 1990 fue igualmente extraordinaria. En lugar de verse propulsada hacia adelante por los servicios producidos por semejante crisis (la supresión de capitales, la desvalorización del capital y la fuerza de trabajo), la acumulación apenas comenzó a reptar tímidamente luego de la segunda hiperinflación (diciembre de 1989 a marzo de 1990). En lugar de ampliar la inversión, la mecanización y la producción para elevar la productividad laboral y con ello ampliar las ganancias respecto de los salarios en un contexto de expansión general, el capital ha procedido en los '90 a una nueva tarea de destrucción masiva, centrada ahora en los puestos de trabajo, con el objeto de aumentar la explotación y reducir el costo laboral en un contexto de avance lento y selectivo de la tecnificación.

(b) El agotamiento económico, social y político de la industrialización de posguerra en la Argentina junto con las nuevas condiciones y tendencias de la economía mundial forzaron a la burguesía a un arduo proceso de reconversión de sí misma y del Estado cuyo primer paso fue dado por la dictadura militar de 1976-1983. La dinámica de tal reconversión fue, en lo esencial, contractiva; reposó sobre la aceleración relativa del crecimiento de los sectores con más amplias perspectivas mucho menos que sobre la contracción absoluta y desaparición de aquellos que resultaron redundantes. Junto con los capitales destruidos, desaparecieron miles de puestos de trabajo y el correspondiente gasto de consumo. Esto último generó, a su turno, una declinación del mercado interno como espacio de realización para las empresas. El capital se concentró en compañías relativamente grandes (aunque diminutas en términos internacionales), se centralizó (vía absorciones), tendió a

orientarse a los negocios con salida exportadora y aumentó su propensión a abastecerse de bienes intermedios y finales importados. En paralelo, las denominadas actividades de “servicios” han aumentado su participación en el PIB del 36% en 1976 al 55% en 2011 y las empresas muestran una tendencia sistemática a girar al exterior y/o atesorar una porción de sus ganancias.

En todo este proceso, el capital multinacional ha terminado adquiriendo un predominio abrumador en todas las ramas, dando lugar a la virtual extinción de las grandes empresas de capital nacional, un fenómeno prefigurado por Peralta Ramos (1972) hace 40 años.

(c) Resulta evidente que las crisis de este período no pueden ser caracterizadas como meras interrupciones temporales o cíclicas del proceso de valorización del capital. La amplitud que han adquirido la destrucción de capital y la contracción de la producción en estas crisis impide vincularlas con episodios de sobreproducción gestados en las respectivas fases cíclicas de expansión. Funcionaron, en cambio, como momentos de aceleración de las grandes transformaciones producidas en el período; fueron el escenario de profundas conmociones de las relaciones sociales y del régimen político.

(d) Pueden plantearse, por último, tres aspectos adicionales de interés para el debate. En primer lugar, que el incremento de la tasa de explotación que caracteriza a este período, no puede favorecer la tasa de ganancia sin al mismo tiempo agudizar la lucha de clases y acentuar la tensión del régimen de dominación, en especial en los períodos de crisis económica. De hecho, la inestabilidad del régimen político ha aumentado en paralelo con la de naturaleza económica; ninguna de las grandes crisis económicas producidas desde 1982 pudo ser asimilada indoloramente por la estructura política y gubernamental existente; en cada caso sucumbió el andamiaje político de la dominación burguesa, que debió ser reemplazado de urgencia. Este hecho señala, de paso, el fracaso de la burguesía en su propósito de poner en pie un régimen político “estable” como marco para su dominación social, uno de los objetivos declarados del golpe militar de marzo de 1976.

En segundo lugar, hay que destacar el carácter internacional de las crisis y, más en general, de la reestructuración del capital en la Argentina en este período. No se trata sólo de que cada una de estas crisis ha estado vinculada con manifestaciones contemporáneas de crisis mundial. Las tendencias mundiales del capital (la sobreproducción, la agudización de la competencia por los mercados, la creciente financierización de la plusvalía, etc.) imponen en todas partes una permanente reestructuración (presionan sobre la tasa de explotación, aceleran la centralización, etc.) sin que con ello resulte restablecida la vitalidad del

desarrollo capitalista.

En tercer lugar, gran parte de las transformaciones y tendencias económicas y sociales que han sido señaladas como indicaciones de un proceso de regresión histórica (la polarización social con aumento absoluto de la pauperización, la consolidación de una población obrera sobrante, la precarización, la declinación salarial, la ausencia de horizontes para la producción material en condiciones capitalistas, la esterilización financiera de las ganancias, etc.) han avanzado en las fases de crisis y han avanzado o se han reproducido en las de crecimiento del PIB (como la iniciada en 2002). En este sentido, es tan cierta la afirmación de que el capitalismo en la Argentina se ha vuelto más propenso a las crisis graves desde mediados de los '70 como la que sostiene que las cuatro décadas transcurridas desde entonces constituyen, como un todo, un único y extenso período de crisis.

Bibliografía

- Altimir, Oscar (1973); "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino". *Desarrollo Económico*, pp. 583-589, Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires
- Arceo, N. (2011); "La expansión de la producción industrial en la posconvertibilidad (2002-2010)". *Industrializar Argentina* N° 15
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986); *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años '80*. Siglo XXI, edición de 2004, Buenos Aires
- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2000); "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina". **Realidad Económica** N° 173, Buenos Aires
- Belloni, P. y Wainer, A. (2012); "La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial". Flacso, Area de Economía y Tecnología, *Documento de Trabajo* N° 23
- Bonvecchi, C. y Porta, F. (2003); "Las condiciones de consistencia Micro/Macroeconómica. Estudio 1.EG.33.2". Estudios macroeconómicos a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación
- Bugna, C. y Porta, F. (2008); "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural". **Realidad Económica** N° 233
- Coremberg, A., Goldszier, P. Heymann, D. y Ramos, A. (2007); "Patrones de la inversión y el ahorro en la Argentina". *Serie Macroeconomía del Desarrollo* N° 63, Cepal, Santiago de Chile
- Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1967); *Las etapas del desarrollo econó-*

- mico argentino*. Eudeba, Buenos Aires
- Ferreres, Orlando (2010); *Dos siglos de economía argentina*. Fundación Norte y Sur, Buenos Aires
- Gaggero, J., Casparrino, C. y Libman, E. (2007); "La fuga de capitales. Historia, presente y perspectivas". Cefidar *Documento de Trabajo* N° 14, Buenos Aires
- Graña, J. y Kennedy, D. (2008), "El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años". Presentado en el IV Coloquio Internacional "América Latina: escenarios del nuevo siglo. Nuevos desafíos y horizontes de transformación" Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico Latinoamericano, Buenos Aires, 22, 23 y 24 de octubre
- Groisman, F., Vergara, A. y Calero, A. (2011); "Changes in the informal labor market in Argentina, 2004 - 2010". Presentado en el III Congreso Annual de Aeda, Buenos Aires. http://mpira.ub.uni-muenchen.de/38282/1/MPRA_paper_38282.pdf
- Indec (2007); *Grandes Empresas en la Argentina 1993-2004*. Buenos Aires
- Indec (2010); *Grandes Empresas en Argentina*. Informe de Prensa 4/6/2010
- Instituto Argentino del Mercado de Capitales (2012); Resultados de Empresas Cotizantes Domésticas al 4° Trimestre de 2011
- Iñigo Carrera, Juan (2007); *La Formación Económica de la Sociedad Argentina. Volumen I. Renta Agraria, Ganancia Industrial y Deuda Externa. 1882-2004*. Imago Mundi, Buenos Aires
- Iñigo Carrera, J. (2008); "Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007". Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires
- Kennedy, D. (2012); *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la Teoría de la Riqueza Social y sus Formas de Cuantificación*. Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires
- Lozano, C. y Raffo, T. (2012); "El empleo en el período 2003-2011. Un recorrido por la post-Convertibilidad". *Instituto Pensamiento y Políticas Públicas*, Buenos Aires
- Michelena, G. (2009); "Rentabilidad del capital en Argentina (1960-2007)". Trabajo presentado en las Jornadas de Economía Crítica, Bahía Blanca
- Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2006); "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la 'década perdida'". En Pucciarelli Alfredo (coordinador); *Los Años de Alfonsín. ¿El Poder de la Democracia o la Democracia del Poder?* Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, México DF, Madrid
- Peralta Ramos, Mónica (1972); *Etapas de Acumulación y Alianza de Clases en la Argentina (1930-1970)*. Siglo XXI editores, México, España y Argentina.

Segunda edición de 1973

Pérez Caldentey, E. y Vernengo, M. (2012); "Retrato de un joven economista: La evolución de las opiniones de Raúl Prebisch sobre el ciclo económico y el dinero, 1919-1949". *Revista de la Cepal* N° 106, Santiago

Prebisch, Raúl (1921). "Anotaciones sobre nuestro medio circulante. A propósito del último libro del Doctor Norberto Piñero". *Obras*, Buenos Aires

Vitelli, Guillermo (1990); *Las Lógicas de la Economía Argentina. Inflación y Crecimiento*. Pendergast Editores, Buenos Aires.



PABLO GALETTI

El empresariado nacional. Luchas y perspectivas*

Buenos Aires, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación

Prólogo

La investigación acerca del pensamiento y obra de las entidades empresarias en la Argentina ha sido abordada con menos caudal que el que se destinó a la historia del movimiento obrero, dando lugar en muchos casos a una falsa antinomia entre Estado, empresariado y clase trabajadora.

El autor (fallecido el 11 de noviembre de 2011), con quien me ligaron varias décadas de tránsito por rutas afines, dedicó gran parte de su labor al rastreo de la ideología de los creadores y conductores de los movimientos del empresariado argentino. Lo hizo a través de una variada gama de instrumentos: folletos, declaraciones, capítulos de plataformas de partidos de izquierda y un libro, "Empresariado nacional y cambios sociales" (1985).

Con motivo de la aparición de esta última obra el Ing. Adolfo Dorfman expresó en una reseña: "Creo que el esfuerzo desplegado ganaría

* Libro en proceso de edición.

mucho en profundidad y en su perspectiva política si -en futuras ediciones- fuera seguido por una investigación de las luchas entre diferentes entidades y corrientes que agrupan y pretenden representar a las Pymes, tanto regionalmente como, sobre todo, por sectores y substratos en los medios rurales y urbanos. No estaría de más tampoco, analizar y desentrañar a los poderes públicos”. Galetti lo concreta en este nuevo libro a poco más de un cuarto de siglo del anterior.

Por cierto que en ese lapso continuó -a través de la inquietud intelectual y la acción política- acumulando experiencia y materiales. La primera, como sabemos, no ocupa lugar físico, los segundos, a través de los años fueron invadiendo su hogar y reclamaron una síntesis.

Este libro es una saludable amalgama entre historia y crónica y como tal contiene las contradicciones que surgen de identificar cuál es una, donde comienza la otra y cuándo se superponen. Pablo tuvo el privilegio de contar los hechos, desde fines de la década de los treinta del siglo XX, como testigo y protagonista.

Nuestro autor, quien nació en 1922, se inició desde la adolescencia en la actividad política, a través de la militancia estudiantil. A partir de entonces no abandonó la lucha por lograr un mundo mejor. Mejor, por supuesto, para la clase social que integramos.

Mencionamos antes que el primer libro se editó en 1985. Dos años después nació APYME, en el seno del movimiento cooperativo de crédito, en cuya fundación Pablo desempeñó un papel fundamental que le permitió actuar el gremialismo desde adentro en estrecha vinculación con los empresarios y dirigentes de la entidad.

Ello contribuyó a incrementar su acervo de vivencias y documentos. Ambos tuvieron vías de expresión.

En lo que respecta a la parte escrita y por la (de) formación profesional que me cabe como director de la revista “Realidad Económica” sólo mencionaré sus publicaciones en ese medio: “Las entidades empresarias desde su origen” (1984); “El poder industrial: entre ‘capitanes’ y ‘coroneles’” (1987); “El 17 de octubre de 1945. La influencia del contexto mundial” (1985); “Líneas contrapuestas en la evolución de las entidades empresarias” (2000); “Qué significa hoy ‘burguesía nacional’” (2004). En este último artículo el autor destaca la enorme significación de la figura de José Ber Gelbard en la política empresaria, a través de la CGE, tema que tiene un destacado lugar en el libro que presentamos.

Esta obra se inicia en la protohistoria de las entidades empresarias, como cuando define: “El proceso liberador de Mayo enfrenta a los sectores monopolistas del comercio español, apoyados por el aparato virreinal con el conglomerado de fuerzas antimonopolistas integrado



Pablo Galetti 1912-2011

por hacendados, comerciantes no monopolistas, agricultores, pequeños burgueses, con el respaldo de la masa de criollos, mestizos, negros e indios. Este proceso se realiza en el marco universal de consolidación del capitalismo en detrimento del feudalismo y del debilitamiento de España como potencia europea. Se abren paso transformaciones en la sociedad argentina que reconocen dos direcciones fundamentales: una de rasgo progresista y democrático y otra de carácter regresivo y elitista". El relato y su interpretación finalizan, temporariamente, con el festejo del 24° aniversario de APYME, el 15 de mayo de 2011.

Entre ambos extremos desfilan gobiernos democráticos y oligárquicos, dictaduras varias y nuevamente gobiernos constitucionales.

Galetti, analiza críticamente el papel de las entidades empresarias en esos años y destaca la tensión entre la denominada burguesía nacional, ámbito en el que hoy juegan las Mipymes, y los grupos concentrados de la economía.

Las Mipymes constituyen hoy el 99% de los establecimientos. El resto son los grandes conglomerados en gran parte con predominio extranjero. El autor intenta a través de este libro seguir el hilo político conductor que llevó a la subordinación de las mayorías a un aparato poderoso y salvaje. Pablo, marxista, sabía que "todo lo sólido se desvanece en el aire".

Pero también estaba seguro de que ningún avance social significativo sucedió, ni sucederá, sin un amplio movimiento de masas que lo avale, con los instrumentos políticos adecuados a cada circunstancia histórica.

Este libro se ha concretado a través de un material aluvional en busca de su cauce. Fue concebido como una síntesis de distintos trabajos del autor acerca de un tema poco explorado y siempre vigente. Testimonio y homenaje, forma parte del vasto legado de Pablo.

Juan Carlos Amigo

Marzo de 2012

SALVADOR TREBER*

Incógnitas y desafíos del mundo actual

Buenos Aires, El Emporio Libros, 2012, 279 págs.

El autor advierte sobre el peligro que significa para la humanidad el mantenimiento del *statu quo* vigente en cuanto a las formas de acumulación y de distribución de riquezas que hoy hacen que casi la mitad del mundo viva en condiciones de pobreza.

Los primeros dos capítulos pintan un pantallazo histórico desde la Revolución Industrial hasta la llamada "Globalización" y luego encarando el comienzo del siglo XXI, con las crisis que presenta el mantenimiento de las "Economías del Bienestar" europeas e incursionando en la relación con la preservación del medio ambiente y las posibilidades de generar nuevas fuentes de energía.

Los siguientes tres capítulos abordan las cuestiones vinculadas con el crecimiento demográfico y su relación con la distribución del ingreso, tanto en el nivel mundial como desde el punto de vista de las economías latinoamericanas y luego analiza los datos censales resultantes del 10º Censo Nacional de Población.

En función de ello se plantea la problemática del déficit habitacional en la Argentina, destacando los avances realizados en la última década, cuando la cantidad neta de incorporaciones de unidades habitacionales supone una tasa media anual 2,2 veces superior al período precedente, lo que constituye un importante avance que no tiene antecedentes de igual importancia. Aun así lo realizado es todavía insuficiente para cubrir adecuadamente y dotar de los servicios esenciales a la demanda potencial total. La cuestión merece una planificación mediante la cual se establezcan planes de mediano y largo plazo, y aborda la cuestión de la disponibilidad de financiamiento accesible. Un principio

* Salvador Treber desarrolló una extensa carrera docente. Fue profesor de grado y posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (1995 - 2010), de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires y del Instituto Superior de Administración Pública. Fue asesor de la Presidencia y Director del Banco Central de la República Argentina. Autor de doce libros, entre ellos *Economía Mundial*. Es comentarista de medios periodísticos especializados y columnista en los diarios La Voz del Interior y Comercio y Justicia. Miembro fundador del Grupo Fénix.



Incógnitas y desafíos del mundo actual

Salvador Treber

de acción a este respecto esta representado seguramente por el reciente lanzamiento del Plan Procrear.

También se refiere a la situación del hambre en el nivel mundial, estableciendo sus zonas críticas y haciendo notar lo dificultoso que resultará aun para los sectores poderosos su supervivencia en un mundo tan dramáticamente polarizado.

El sexto capítulo expone los desafíos a los que se enfrenta la humanidad, para lo cual se debería trabajar poniendo el conocimiento humano al servicio de la solución de estos problemas y no sólo al servicio de los intereses poderosos de quienes hoy detentan el "poder real".

Cdora. **Graciela Treber**

* * *

Salvador Treber confesó que pensó que había puesto fin a su prolífica carrera como escritor cuando años atrás publicó su libro número 12. Pero no fue así. En el otoño de 2011, durante la asamblea de la primavera boreal del Fondo Monetario Internacional, este destacado economista escuchó un informe que volvió a despertar sus ansias de escribir. En esta ocasión, para advertir sobre los problemas que acarreará la superpoblación y el agravamiento de problemas como el reparto de la riqueza.

Así nació *Incógnitas y desafíos del mundo actual*, presentado el jueves último en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC. El autor fue introducido por el periodista Juan Turello y comentado por el doctorando José Luis Rinaldi.

Treber advierte que en octubre de 2011 la población mundial llegó a 7.000 millones de personas y que seguirá creciendo hasta 2065 (10.200 millones), para comenzar a decrecer por varios factores. Ese hecho ahondará aún más las disputas entre naciones y factores de poder en torno de la producción, distribución del ingreso, ocupación y generación de alimentos, que pondrán en peligro la existencia del hombre sobre la Tierra.

La Voz del Interior, Córdoba, 16.09.2012



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades realizadas

1. Reuniones semanales de Análisis de Coyuntura, organizadas por el Grupo de Estudios del IADE

2. Actividades conjuntas APYME-IADE

Charlas -debate

1° DE MARZO DE 2012

Argentina frente a la crisis mundial

Juan Carlos Amigo

Economista de APYME. Director de Realidad Económica.

29 DE MARZO DE 2012

Hacia dónde va el gobierno

Horacio Rovelli

Asesor de la Comisión de Presupuesto y Hacienda de la Cámara de Diputados de la Nación. Miembro del Consejo Directivo del IADE.

31 DE MAYO DE 2012

Experiencias de desarrollo de las PYMES

Rubén Bozzzo

Docente de la Universidad Nacional de Luján. Ex Director Ejecutivo de Fundación Banco Credicoop

28 DE JUNIO DE 2012

¿Tiene importancia el dólar para las PYMES?*Sergio Carpenter.**Lic. en Economía. Presidente del LADE**José María Cardo**Lic. en Economía. Secretario del LADE*

26 DE JULIO DE 2012

Reflexiones sobre el Régimen Tributario Argentino*Julio Jardel**Contador público. Integrante de "Afirmación Profesional" lista de docentes y graduados (FCE-UBA)**Enrique Jardel**Contador Público. Consultor de Pymes. Miembro del Consejo Directivo del LADE***3. Actividades de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"**

18 DE ABRIL DE 2012

*Mesa-Debate***Cooperativismo agrario**Panelistas: *Mario Lattuada - Carlos César Basañes*Coordinadora: *Edith Scheinkerman de Obschatko*

16 DE MAYO DE 2012

*Mesa - Debate***Problemática actual y perspectivas del trabajo rural**Panelistas *Alejandro Senyk - Orlando Uviedo*Coordinador *Guillermo Neiman*

27 DE JUNIO DE 2012

*Segunda Jornada-Debate***La problemática agraria en la Argentina. La crisis mundial y su impacto en el agro argentino***Mesa debate***Crisis internacional actual y repercusiones en el sector agropecuario mundial**Panelistas: *Atilio Borón - Julio Sevares*Coordinador: *Carlos León**Mesa debate***Tendencias productivas del agro global y local y el rol de las políticas públicas**Panelistas: *Ernesto Liboreiro - José Pierri.*Coordinador *Daniel Slutzky***Exposición de cierre***Alejandro Rofman**Presidente Honorario del LADE. Investigador del CONICET. Economista del Plan Fénix, y**Doctor Honoris Causa de la Universidad Nacional de Entre Ríos*

11 DE SEPTIEMBRE DE 2012

*Mesa redonda***A cien años del Grito de Alcorta.
Trascendencia y proyección de la
histórica huelga chacarera**Panelistas: *Eduardo Azcuay Ameghino -**Daniel Martinelli - Juan Antonio Pivetta*Coordinadora: *Cristina Begnis*

4. Actividad a realizar

15 DE NOVIEMBRE DE 2012 18 HS.

Presentación libro digital

Estructura social agraria y agroindustrial del nordeste de la Argentina

Autor: **Lic. Daniel Slutzky**

Comentaristas: *Mg. Silvia Gorenstein y Lic. Pedro Castillo*

Sala Meyer Dubrovsky - Centro Cultural de la Cooperación.
Corrientes 1543 3er piso. CABA

5. Charlas - debate mensuales sobre coyuntura económica en diversas entidades sociales

6. Invitados del exterior

18 DE SEPTIEMBRE DE 2012

Charla

Una visión del Chile de hoy

Juan Carlos Arriagada

*Coordinador de Solidaridad y de la Brigada Memoria Popular,
presidente de la ONG Espacio y fomento de Chile.*

3 DE OCTUBRE DE 2012

Charla

Genealogía de la arquitectura financiera internacional 1850-2000

Oscar Ugarteche

*Economista peruano residente en México
Investigador principal del Instituto de Investigaciones Económicas
de la Universidad Autónoma de México (UNAM) y presidente de ALAI.*

INFORMES

(54 11) 4381-9337/7380/4076

o por e-mail: iade@iade.org.ar o en

<http://www.iade.org.ar> (inscripción online)

Normas de publicación

realidad económica

La Dirección y el Comité editorial de la revista **Realidad Económica** y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) están interesados en publicar en forma permanente artículos que aborden distintos aspectos de la realidad económica, política y social de la República Argentina, de América latina y del mundo en general.

Con el objeto de facilitar la consideración y publicación de los trabajos, se indican las orientaciones generales para su presentación.

Los trabajos deben ser preferentemente inéditos. Pueden aceptarse originales aparecidos en publicaciones de poca difusión en la Argentina que el Comité editorial considere relevantes en las diferentes áreas.

La evaluación por parte del Comité editorial es de carácter anónimo y no puede ser recurrida ante la dirección de la revista ni ante ninguna otra instancia de evaluación.

El envío de un artículo supone el compromiso por parte del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones, o bien a poner este hecho en conocimiento de la Dirección de la revista.

Los trabajos deben enviarse con un resumen en español y en inglés, preferentemente no más de 1000 caracteres. Deben consignarse nombre y nacionalidad del autor, con un breve currículum académico y profesional.

La extensión de los trabajos puede variar según el tema desarrollado, estimándose que no debe exceder las veinticinco (25) páginas, a razón de 3.200 caracteres por página, incluidos espacios. Si el Comité editorial lo considera pertinente, podrán aceptarse trabajos de mayor extensión.

Las propuestas de artículos deben enviarse por correo electrónico a **realidadeconomica@iade.org.ar**, indicando título del artículo, autor, archivos que acompañan el envío y forma de contactarse (correo electrónico y teléfono). Los trabajos deben presentarse en formato electrónico, en procesador de textos. Las ilustraciones o gráficos deben presentarse en sus programas originales (Excel o Illustrator) y en el caso de imágenes, en .jpg o .tif. Se recomienda para los gráficos evitar el uso de color para diferenciar variables (la revista se publica en blanco y negro). En lo posible, no enviar materiales en .pdf o PowerPoint, ya que la calidad de las imágenes extraídas de esos programas es baja.

La bibliografía debe consignar con exactitud apellido y nombre del o los autores, título completo y subtítulo cuando corresponda, editor, ciudad, mes y año de publicación. Si se trata de una publicación periódica, indicar número y fecha de aparición. En el caso de una serie, indicar título y número del volumen.

La Dirección de la revista se reserva el derecho de efectuar los cambios formales que requieran los artículos, incluyendo sus títulos, previa consulta con el autor.

Los autores tienen derecho a tres (3) ejemplares del número de Realidad Económica en que aparezcan publicado su artículo. Podrán solicitar ejemplares adicionales, que les serán entregados en la medida de lo posible.