

REALIDAD ECONOMICA 1° de octubre al 15 de noviembre de 2013

realidad económica

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

279



Construcción
Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

ECONOMÍA POPULAR

279

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 Rascovschi
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 279

1º de octubre al
15 de noviembre de 2013

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.

Consulte por suscripciones y envíos al exterior

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

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

* Falleció el 7 de abril de 2013

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

Realidad Económica is a journal dedicated to exploring and disseminate economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Carebeean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and includes economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days.

It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

SUMARIO

Marxismo siglo XXI

Una historia a través de la plusvalía

A history through surplus value

Pablo González Casanova

10-25

“Me pregunté cómo lograr un nivel de análisis con un rigor mínimo para estudiar los principales problemas que el marxismo desentraña y que otros autores en las ciencias sociales de nuestros días no plantean. Uno de los aportes principales, no sólo en la historia de las ciencias sociales sino en la historia de la filosofía, es el que hace Marx al darle a la explotación un carácter central en el estudio de los seres humanos y de las sociedades humanas. En toda la historia de la filosofía nunca se le dio a la explotación la importancia que él le dio, no sólo en su vida política y filosófica sino en su vida científica. Tanto Marx como Engels lucharon en muchos terrenos y en sus discursos se advierten las diferencias del público al que se dirigen, el recurso a la retórica como forma de persuasión. A mí me han interesado las luchas científicas, descartando las demás y pensando que muchas veces es perfectamente legítimo decir que algo va a pasar para animar a quienes están escuchándolo a uno, desanimados y temerosos de la situación”.



"I asked myself how to achieve a degree of analysis with a minimal accuracy to study the main problems unearthed by Marxism which are not brought up by other authors of social sciences of our days. One of the main contributions, not only in the history of social sciences but in the history of philosophy, is the one Marx himself does by giving exploitation a central role in the study of human beings and societies. Throughout the history of philosophy exploitation was never given the importance he gave to it, not only in his political and philosophical life but also in his scientific life. Both Marx and Engels fought in many fields and in their speeches the differences in the audiences they address can be noticed, the resource of rhetoric as a way of persuasion. I have been interested in scientific discus-

sions, leaving out the others and thinking that it is often perfectly legitimate to say that something will happen to encourage those who are listening, discouraged and fearful of the situation."

Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones

Industrial growth, external markets and import substitution

Juan Santarcángelo

26-46

La Argentina ha experimentado en los últimos años el proceso de crecimiento económico más exitoso de toda su historia. Una de las características más importantes de este desempeño es que, por primera vez desde el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el sector industrial ha vuelto a ocupar un lugar central en la dinámica de crecimiento registrada. A partir de este fenómeno se ha abierto un intenso debate en la literatura especializada en relación con las características específicas de este proceso, las similitudes y diferencias que guarda la posconvertibilidad con los años de vigencia del régimen convertible, la existencia o no de cambios estructurales, la dependencia del crecimiento industrial del sector externo, y si el actual proceso puede o no caracterizarse como una etapa de sustitución de importaciones. El propósito del presente trabajo es contribuir a esta literatura buscando en primer lugar, analizar las principales características que exhibe el crecimiento del sector manufacturero en los últimos años, las ramas más dinámicas en este proceso, y las principales diferencias y rupturas que presenta con el régimen de convertibilidad de la moneda; y en segundo lugar, examinar las características del proceso de sustitución de importaciones y el rol desempeñado por el sector externo en el crecimiento del sector manufacturero local. Una vez desarrollados estos objetivos, el trabajo finaliza presentando las primeras conclusiones que pueden extraerse del mismo y reflexionando sobre los principales desafíos que enfrentará el sector en los próximos años si se pretende no sólo consolidar los logros alcanzados sino también profundizarlos.

Argentina has experienced in recent years one of the most successful economic growth process in its history. One of the most important features of this performance is that for the first time since the model of import substitution industrialization, the industrial sector has come to occupy a central role in the dynamics of growth recorded. As a result of this, an intense debate has been opened in the academic literature regarding the particularities of this process, the similarities and differences with the convertible regime, the existence of structural changes, the dependence of industrial growth on the external sector, and if the current process may be characterized as a period of import substitution. The purpose of this paper is to contribute to this growing literature looking firstly to analyze the main characteristics exhibited by the manufacturing sector in recent years, identify the most dynamic branches in this process, and the main differences and ruptures in relation with the convertibility regime; and secondly, to verify the existence of an import substitution process and the role played by external markets in the local manufacturing growth. Once developed these objectives, the paper concludes by presenting the main conclusions that can be drawn from it and discuss the main challenges that the sector will face in the future if we want to deepen the achievements.

Crisis alimentaria y crisis global: la Argentina de 2001/2002 y después

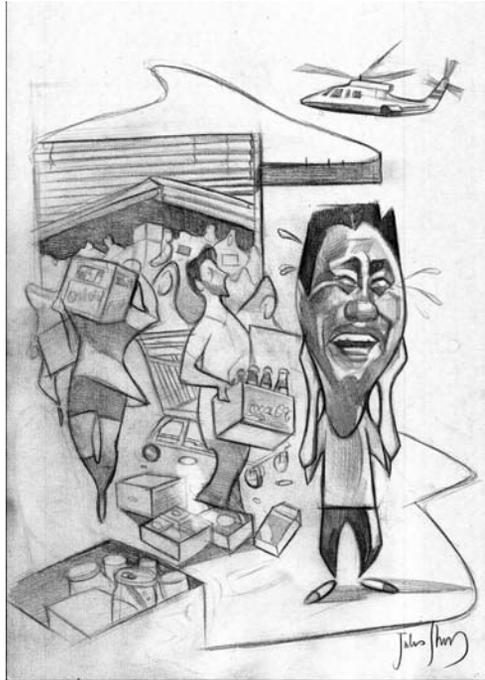
Food crisis and global crisis: Argentina in 2001-2002 and after

Miguel Teubal - Tomás Palmisano

47-74

En este trabajo planteamos que los saqueos de 2001-2002 nos presentan una cara de la realidad social y económica de nuestro país fuertemente vinculada con las condiciones estructurales que influyen sobre el hambre que sufren sectores importantes de la población. Situación que puede pensarse como parte de una crisis alimentaria de enormes proporciones. Si bien el hambre se manifestó en forma desesperante durante los saqueos de dicho período (al igual que durante la hiperinflación de 1989), podemos considerar que sus causas no se limitan a la crisis coyuntural de aquellos años sino que se remontan a configuraciones políticas y modelos socioeconómicos que cruzan las últimas décadas. En efecto, podemos señalar que esta situación constituye uno de los efectos más nefastos del neoliberalismo implantado en el país desde los años '70.

In this paper we consider that the looting of 2001-2002 provide us with an image of our country's economic and social reality which is strongly related to structural conditions that cause hunger for vast sectors of the population, a situation which can also be seen as part of an enormous food crisis. While hunger was part of the desperation that emerged during the looting of this period (similar to those occurring during the hyperinflation of 1989) its causes can only partially be attributed to the situation of crisis of those years, since they appear to be related much more to the political and socio-economic models and configurations of recent decades. On the whole we feel that it is appropriate to consider that this situation constitutes one of the more ominous effects of neoliberalism established in our country since the 1970's.



Default y canje: una estimación de la quita realizada a la deuda externa argentina

Default and debt swap: an estimation of Argentina's external debt haircut

75-99

Alberto Müller

La deuda pública externa argentina ha tenido una presencia estructural en la economía, especialmente a partir de fines de la década de 1970. Se inició entonces un primer ciclo de crecimiento de los pasivos externos, a partir de una fuerte subvaluación cambiaria y de la explosión de las tasas de interés en el mercado internacional. Este ciclo -que afectó a un grupo considerable de países- concluye con el canje propiciado por el denominado Plan Brady, en 1992. El plan de Convertibilidad propicia una segunda etapa de endeudamiento, que se cierra con el *default* de 2001 y la posterior renegociación y canje realizado en 2005 y reabierto en 2010. Estos canjes significaron una quita, cuya fundamentación debe ser buscada en la percepción de riesgo que se evidenció en las elevadas tasas de interés que se verificaron en oportunidad de las colocaciones de deuda. Se presenta aquí una valuación de la quita efectiva de la deuda pública, lograda mediante las operaciones de canje. Los resultados varían considerablemente, según cuál sea la tasa de descuento utilizada; los valores de mínima son inferiores al 5%, mientras que el máximo valor estimado se encuentra en el orden de 36%. Este último valor se aproxima a la quita que correspondería para lograr un rendimiento similar al que surgiría de aplicar tasas de interés libres de riesgo, siendo que las unidades vinculadas con el PIB juegan un rol central. La cuestión de la deuda, por otra parte, si bien enfrenta un horizonte relativamente despejado, dista de encontrarse resuelta, dada la acumulación de vencimientos en años venideros, y las dificultades que por ahora se vislumbran para obtener refinanciamiento a tasas de interés razonables.

Argentina's public external debt has been structurally present in its economy, especially since the late '70s. At that time, there was a huge increase of the external liabilities of the country, stemming from a strong undervaluation of the currency and rising interest rates at international financial markets. This episode involved a large number of countries, and was concluded by a debt swap, under the so called Brady Plan, in 1992. The Convertibility Plan – a sort of currency board – led to a second period of debt increase, closed by the 2001 default and the subsequent debt swap accomplished in 2005 and reopened in 2010. These swaps meant a debt haircut, which can be rationalized in terms of the risk perception shown by the high interest rates investors verified when the debt bonds were issued. This paper aims to estimate the real value of the debt haircut, related to the swap operations. Outcomes show great variability, according to the adopted discount rate; minimum haircut rates are less than 5%, while the maximum value is about 36%. The latter value is close to the haircut that would lead to returns similar to those obtained if bonds were issued at risk free interest rate; the GDP related units play a central role in these outcomes. On the other hand, the issue of the public debt, while facing a relatively clear perspective, is not solved at all; there are huge services to be paid in the forthcoming years, and at the moment it seems difficult to reach a roll-over with reasonable interest rates.

Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural

A strategy to sustain the current political alliance and deepen structural change

100-131

Patricio Narodowski

El objeto de análisis es el conjunto de actividades mediante las cuales los sectores populares garantizan su supervivencia en un contexto de globalización que ha empobrecido a grandes segmentos poblacionales en todo el planeta y generado una economía a tres velocidades por sus diferenciales de productividad. Se plantea que en este contexto las estrategias para mejorar la eficiencia de la economía, si no involucran a los sectores populares y tienen un fuerte apoyo estatal, terminan atentando contra ellos y sus posibilidades de supervivencia. Se debe estimular con políticas el aumento de la complejidad general de la economía y concomitantemente eliminar rentas especulativas de las otras velocidades al tiempo que se garantice un sistema de empleo y previsional que asegure ingresos dignos y protección a los miembros de la Economía Popular. El proyecto nacional ha avanzado en el sentido de lo planteado, pero los límites han estado dados por los problemas estructurales difíciles de superar. Se propone una serie de instrumentos de intervención del Estado generales y en las cadenas de valor para que a la Economía Popular no se le haga tan difícil su existencia.

The object of analysis is the set of activities through which the popular sectors ensure their survival in a context of globalization that has impoverished large segments of the population worldwide and generated three-speed economy for their productivity differentials. It is argued that in this context, the strategies to improve the efficiency of the economy, if not involving the popular sectors and have strong state support, jeopardize their chances of survival. Policies should be encouraged the increasing complexity of the economy and concomitantly eliminate speculative income of the other speeds while ensuring a pension system that guarantee employment and income, and protection to members of the Popular Economy (EP). The Project of National Government has advanced in the sense of these issues, but the limits have been given by the structural problems. We propose a series of instruments of state intervention: generals and in the value chains.

¿Apuesta China a la modernización productiva de América latina?

Does China bet on the productive modernization of Latin America?

132-147

Luciano Damián Bolinaga

La cooperación sur-sur ha sido aceptada como uno de los instrumentos esenciales para alcanzar el desarrollo económico y mejorar la inserción comercial internacional de los países de América latina y el Caribe. No obstante, en la actualidad la categoría presenta una serie de deficiencias para analizar la problemática del desarrollo. Deficiencias que por cierto permiten encubrir un esquema de intercambio comercial que, lejos de contribuir al desarrollo y modernización productiva de la región, tiende a la reprimarización de sus estructuras productivas. El caso en estudio para poner sobre la mesa de discusión esas deficiencias conceptuales es la relación comercial de China con América latina y el Caribe, en el período 2002-2012. El punto de partida es la disociación entre el discurso oficial chino que argumenta la existencia de una cooperación sur-sur y la composición sectorial del comercio que la niega. Esa supuesta cooperación sur-sur oculta la asimetría de poder a favor de China, resultado directo de su ascenso como gran potencia.

¿Qué tipo de intercambio comercial es aquel que resulta funcional a la cooperación sur-sur? Indudablemente, el que contribuye a la modernización de la estructura productiva de los países y a aumentar el valor agregado en sus exportaciones. Se diferenciará el comercio interindustrial del intraindustrial para explicar el intercambio comercial efectivo entre China y América latina y el Caribe y sus consecuencias sobre la estructura productiva.

In order to achieve economic development and to improve the integration of Latin America and Caribbean into international trade, the so called South-South Cooperation has been accepted as one of the most important tools. Nonetheless, nowadays this category has a number of shortcomings to discuss development issues. Moreover, far from contributing to the development and modernization of its productive structures, these deficiencies allow to conceal the return to its reprimarization. The study of China's trade relations with Latin America and the Caribbean (2002-2012) is a pertinent study case because it shows the dissociation between the Chinese official discourse, which argues the existence of South-South Cooperation, and sectorial composition of trade which denies it as such. So, the South-South Cooperation hides the powerful asymmetry in favor of China, a direct result of its rise as a great power.

What kind of trade is functional to a real South-South cooperation? Undoubtedly, one that contributes to the modernization of the production structure of the countries of Latin America and the Caribbean and, at the same time, increases added value in its exports toward China. This article will explain the differences between inter-industry trade and intra-industry trade in order to determinate the real trade between China and Latin America and the Caribbean and its impact on the production structure of the countries of this region.

Pensamiento económico

El concepto de equilibrio y el tratamiento del capital en algunos escritos de Hicks de los años 1930. Parte I

The concept of equilibrium and the treatment of capital in some of Hicks' early writings of the 1930s. Part I

148-166

Ariel Dvoskin

El presente estudio -dividido en dos partes- analiza la evolución del pensamiento de Hicks durante los años 1930 respecto al concepto de equilibrio y a su relación con el tratamiento del factor capital dentro de la teoría marginalista. El objetivo de esta primera parte es mostrar el notable grado de entendimiento que, en sus primeros escritos sobre teoría económica, Hicks muestra respecto a la necesidad, para la posibilidad de establecer una correspondencia entre la teoría neoclásica y la observación, de tratar al capital como una magnitud homogénea entre los datos de la teoría, medida en términos de valor. Hicks da tres tipos de razones: a) en primer lugar, dicho tratamiento permite determinar un centro de gravitación de las variables efectivamente observadas; b) en segundo lugar, da plausibilidad a los mecanismos de sustitución; c) finalmente, permite determinar una posición persistente no estacionaria.

The present study -divided in two parts- examines the evolution of Hicks' thought during the 1930s regarding the concept of equilibrium and its relation with the treatment of capital within marginalist price-and-distribution theory. The aim of this first part is to show that in his first contributions to economic theory, Hicks shows a remarkable degree of awareness of the need, to make the correspondence between marginalist theory and observation possible, to treat capital as a single factor measured in value terms among the givens of the theory. Hicks will give three different reasons for this: a) first, that this treatment of capital allows determining a theoretical position capable of having the role of a centre of gravitation; b) second, that it gives plausibility to the working of the factor substitution mechanisms; c) third and finally, that it allows determining a theoretical position that is persistent but non-stationary.

Galera de corrección

Industria y sociedad. El sector manufacturero en Jujuy y Argentina

LILIANA BERGESIO Y LAURA GOLOVANEVSKY (EDS)

Marisa Duarte

167-170

Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política MARTÍN SCHORR (COORD.)

Alejandro Gaggero - Pablo Nemiña

171-173

La modernidad tardía en el agro pampeano: sujetos agrarios y estructura productiva JOSÉ MUZLERA

Lisandro Rodríguez

174-176

Una historia a través de la plusvalía*

*Pablo González Casanova***

“Me pregunté cómo lograr un nivel de análisis con un rigor mínimo para estudiar los principales problemas que el marxismo desentraña y que otros autores en las ciencias sociales de nuestros días no plantean. Uno de los aportes principales, no sólo en la historia de las ciencias sociales sino en la historia de la filosofía, es el que hace Marx al darle a la explotación un carácter central en el estudio de los seres humanos y de las sociedades humanas. En toda la historia de la filosofía nunca se le dio a la explotación la importancia que él le dio, no sólo en su vida política y filosófica sino en su vida científica. Tanto Marx como Engels lucharon en muchos terrenos y en sus discursos se advierten las diferencias del público al que se dirigen, el recurso a la retórica como forma de persuasión. A mí me han interesado las luchas científicas, descartando las demás y pensando que muchas veces es perfectamente legítimo decir que algo va a pasar para animar a quienes están escuchándolo a uno, desanimados y temerosos de la situación”.

Palabras clave: Marxismo – Explotación – Filosofía – Plusvalía – Retórica

* Versión de Realidad Económica de la Conferencia “El marxismo del S.XXI: una historia a través de la plusvalía”, organizada por el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” el 6 de octubre de 2013, a quien agradecemos por permitirnos su publicación..

** Sociólogo, historiador y politólogo. Exrector de la Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.

A history through surplus value

"I asked myself how to achieve a degree of analysis with a minimal accuracy to study the main problems unearthed by Marxism which are not brought up by other authors of social sciences of our days. One of the main contributions, not only in the history of social sciences but in the history of philosophy, is the one Marx himself does by giving exploitation a central role in the study of human beings and societies. Throughout the history of philosophy exploitation was never given the importance he gave to it, not only in his political and philosophical life but also in his scientific life. Both Marx and Engels fought in many fields and in their speeches the differences in the audiences they address can be noticed, the resource of rhetoric as a way of persuasion. I have been interested in scientific discussions, leaving out the others and thinking that it is often perfectly legitimate to say that something will happen to encourage those who are listening, discouraged and fearful of the situation."

Keywords: Marxism - Exploitation - Philosophy - Surplus Value - Rhetoric

Fecha de recepción: octubre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Atilio Borón: Buenas noches. Gracias a todos y a todas por estar aquí. Para el Centro Cultural de la Cooperación y para el CEFMA es un gran honor recibir en esta casa a don Pablo González Casanova. Si tuviera que hacer hoy una enumeración de toda su trayectoria, sus títulos, sus merecimientos, sus libros, insumiría gran parte del tiempo y eso a él no le gusta. Basta con decir que es una de las mentes más lúcidas que tiene hoy el pensamiento crítico en América latina y esto no es una novedad, sino algo que viene desde hace muchos años y ha desafiado todas las ortodoxias claudicantes y derrotistas con un pensamiento fresco y original. Es un gusto enorme tenerlo acá.

Él va a dar una primera intervención sobre el marxismo en el siglo XX y el papel de las ciencias sociales y a partir de ahí tendremos ocasión de hacer un intercambio de preguntas y comentarios, a lo cual don Pablo está más que dispuesto. Sin más, y agradeciendo nuevamente su participación con nosotros, lo invito a tomar la palabra. Muchas gracias.

Pablo González Casanova: No voy a hablar del siglo XX, sino del XXI. Seré breve. Simplemente quiero decirles que el problema principal que me planteo es el de la crisis que se ha dado en la historia del socialismo y de los países socialistas, lo que ha dado lugar también a una crisis intelectual muy fuerte y a las antiguas discusiones y debates característicos del pensamiento marxista. Hoy se habla de “neomarxismos”, “postmarxismos”, etc., y los debates se vuelven muy tribalizadores.



Pablo González Casanova

Me pregunté cómo lograr un nivel de análisis con un rigor mínimo para estudiar los principales problemas que el marxismo desentraña y que otros autores en las ciencias sociales de nuestros días no plantean. Uno de los aportes principales, no sólo en la historia de las ciencias sociales sino en la historia de la filosofía, es el que hace Marx al darle a la explotación un carácter central en el estudio de los seres humanos y de las sociedades humanas. En toda la historia de la filosofía nunca se le dio a la explotación la importancia que él le dio, no sólo en su vida política y filosófica sino en su vida científica. Tanto Marx como Engels lucharon en muchos terrenos y en sus discursos se advierten las diferencias del público al que se dirigen, el recurso a la retórica como forma de persuasión. A mí me han interesado las luchas científicas, descartando las demás y pensando que muchas veces es perfectamente legítimo decir que algo va a pasar para animar a quienes están escuchándolo a uno, desanimados y temerosos de la situación.

Es comprensible en el discurso político: recuerdo que cuando Fidel y sus compañeros del 26 de Julio se enfrentaban con las fuerzas de Batista apoyadas por los servicios secretos de Estados Unidos, el *Granma*, el barco en el que viajaban, se hundió. Unos cuantos se salvaron y encontraron apoyo en una gran red, que una compañera llamada Celia había hecho en la zona marítima de Cuba. Fidel preguntó cuántos eran los sobrevivientes y le dijeron: "Somos siete". Él contestó: "Entonces, ya ganamos". Ese "ya ganamos" corresponde a una forma de expresar que se tiene la seguridad de que el triunfo puede venir y que no hay que deprimirse ni darse por vencidos. Son dos tipos de discursos muy distintos y Marx sabía practicar los dos. Yo me voy a referir, fundamentalmente, a una investigación que hago sobre el discurso científico. En ese sentido tengo que pensar cuál puede ser el corazón, la ley, la esencia, la característica principal del fenómeno que él estudia, que es el capitalismo, y cuál es el objetivo principal que se propone al estudiarlo, qué fines busca.

Como muchos de ustedes, o todos saben, él considera que la ley del valor es la que rige en el capitalismo. La ley del valor, para Marx, está muy vinculada con los problemas de la explotación del hombre por el hombre. En cuanto a los objetivos que busca en sus investigaciones científicas, se pueden precisar colocando su obra en el momento histórico en que la realiza. Ese momento corresponde a un proceso por el cual las grandes revoluciones iniciadas por los trabajadores desde el siglo XVII, cobrando una gran importancia en el XVIII con la Revolución Haitiana en nuestra América, y en el nivel mundial y sobre todo occidental, la Revolución Francesa, adquieren una fuerza enorme, porque se combinan con un gran movimiento por la emancipación humana y el pensamiento crítico que se inicia en el Renacimiento y que crece en la

época de la Ilustración. Este movimiento, a principios de siglo, empieza a mostrar que ha caído en manos de una nueva alianza entre la aristocracia y lo que se llamaba entonces la burguesía, término que estaba muy ligado a los burgos, a las ciudades.

Burguesía y aristocracia logran dominar la situación y el personaje que en Francia encabeza este proceso es Napoleón. Entonces se cruza el proyecto de la emancipación de los trabajadores y una serie de pensadores asumen su defensa. Surgen varios movimientos, entre ellos el del llamado "socialismo utópico" y el de los anarquistas. Marx considera que todos ellos no están estudiando el problema desde el punto de vista científico. Él tiene una idea de la ciencia que es muy interesante por las características que va a adquirir en la historia en la ciencia no marxista. Marx, como pensador, como científico y como filósofo, viene de una corriente que empezó en Alemania con Leibniz, con Kant y con Hegel. Esa corriente creó una filosofía predominantemente idealista en el sentido de que la idea es lo fundamental en el conocimiento del ser humano. Señalo entre sus antecesores a Leibniz, porque Leibniz empezó con afirmaciones como la de cocausalidad, que de por sí empiezan a echar abajo la idea de una sola causa, que en la metafísica de Plotino o en la de las religiones es lo equivalente a lo Uno o a Dios.

Al hablar de cocausalidad, Leibniz dijo que si un error no puede ser explicado por una sola causa, tenemos que buscar la causa que faltó. Pero además era un gran matemático, y en sus *Reflexiones matemáticas* encontró algunos problemas que las matemáticas modernas más recientes, las no lineales, ya confirmaron, y que lo puedo explicar con un símil muy fácil de entender, que es el calentamiento de una sartén. El calor no se extiende desde el centro hacia los extremos, sino que empiezan a salir puntitos en varios lugares que, de pronto, se juntan y provocan una situación de calor completamente distinta. Leibniz dijo que con las matemáticas conocidas no sabía cómo resolverlo, pero que en el futuro las matemáticas lo resolverían. Efectivamente, hoy ya lo resolvieron, y muchos de los análisis actuales pueden venir, como hipótesis, de las analogías que hagamos, como en este caso, con la sartén que se calienta y el mundo actual, donde se están calentando las cosas y están surgiendo puntos de rebeldía y de crítica frente a la situación actual y el sistema en que vivimos, que, de pronto, pueden unirse.

Quien fue mucho más lejos fue -curiosamente, porque estamos en pleno idealismo- Kant, que hizo de la física una ciencia histórica. Muchos físicos pegarían un salto si escuchan esta afirmación, pero Kant planteó el problema de los fenómenos físicos en el orden de la cosmología, y la cosmología ve cómo evolucionan los fenómenos físicos. Es la historia del universo, del cosmos. El culminador de esa corriente de

nuevas ciencias y de nueva filosofía fue, desde luego, Hegel, quien formula –lo digo en muy breves palabras– una dialéctica con tesis, antítesis y síntesis, también en el terreno de lo ideal. Marx venía de esa escuela; sin embargo, cuando escribe *El Capital*, toma como paradigma a Newton, que tenía un enfoque completamente distinto y que en ese momento se demostró que era válido para el estudio de ciertos fenómenos de la física mecánica. En el propio *Capital* vamos a ver que hay elementos que no corresponden al gran salto científico que se dio en Alemania y que llevó al propio Marx y a Engels a un planteamiento de otra dialéctica, de una dialéctica histórica, donde todos los fenómenos evolucionan y se dan entre ellos la tesis, la antítesis y la síntesis, para usar los tres términos empleados por Hegel, pero como fenómenos históricos.

El problema es que muchos de los pensadores marxistas que los suceden no se dan cuenta de que es fundamental el estudio de la historia de los fenómenos sociales y el pensamiento que se da en relación con esa historia. De allí han provenido interpretaciones de la propia obra de Marx que la rechazan, como hicieron los anarquistas al principio (el término “marxista” fue acuñado por los anarquistas como peyorativo). Marx dijo, cuando le atribuyeron una serie de afirmaciones que no había hecho: “Yo no soy marxista”. Al final de su vida, también dijo en algún momento: “Lo único que sé es que no soy marxista”. La cantidad de interpretaciones de la obra de Marx ya era tal que él tuvo esta respuesta. ¿Puede decir alguien que es marxista y no querer entender que el capitalismo del mundo de hoy no es el del momento en que Marx lo estudió, a principios del siglo XIX? Hay algunos fenómenos que se siguen dando, pero hay que ver cómo se dan y hay que ser muy coherentes: uno de ellos es el de la ley del valor. Me puse a hacer un doble trabajo: el primero es la continuación de un estudio que hice hace muchos años y que presenté cuando estaba en boga la teoría de la dependencia, que hablaba de la explotación de los países dependientes y sus relaciones de intercambio con los países imperialistas. Tampoco se daba importancia, dentro de la lucha de las clases sociales, la trabajadora y la burguesía, a los pueblos étnicos. Ya hablé en ese sentido cuando me referí al colonialismo interno.

Este fue un estudio sociológico sobre la explotación, un tema muy poco estudiado por el pensamiento marxista en comparación con otros. Algunos estudios sobre los trabajadores superexplotados de nuestros países se destacan en este panorama, como los de Rolando Caputo en Chile. A él le pedí que me hiciera la crítica del que actualmente estoy realizando, que tiene un historial muy interesante y se las puedo contar para que cuando lo publiquen se animen a leerlo. Si trato de explicárselos aquí se puede volver muy aburrida la plática; en cambio, si les

cuento mis experiencias sobre ese trabajo, creo que va a ser más interesante para ustedes oírlos y ver cómo opera una investigación en la que el investigador descubre cosas que no sabía al principio. Se me ocurrió hacer no ya la sociología de la explotación sino la historia de la explotación, y la empecé a hacer con la fórmula que Marx da en *El Capital* para calcular la tasa o cuota de explotación P sobre V . P es la plusvalía, que en alemán tiene dos nombres: uno es el plusvalor y otro el plustrabajo.

La explotación no fue descubierta por Marx, aunque él fue quien le dio un papel central. Quien la descubrió fue Adam Smith y vio el fenómeno en el feudalismo. La precisó al hacer ver que el siervo trabajaba para él mismo y las necesidades de su familia durante un tiempo, y otro tiempo lo dedicaba a trabajar para el señor de la tierra de la que disponía para obtener los recursos para las cosechas.

También se usa el término para hablar del valor que recibe el trabajador como salario y el que conserva el dueño de los medios de producción. Algunos autores recurren al primer significado del término. Lo que la mayor parte de los investigadores han hecho con la fórmula fue transformarla en precios, para lo cual se ha hecho un enorme esfuerzo. Quien más se acercó al planteo con consecuencias de cierta utilidad teórica y práctica fue un economista norteamericano, Paul Baran que escribió, además del libro original en el que trata el problema, un artículo muy importante junto a otro gran economista norteamericano, también marxista. Ellos se dieron cuenta de que era conveniente no llamar “valor” a eso, sino “excedente”. Hicieron un cálculo del excedente que es relativamente distinto.

Aunque me gustan mucho las matemáticas, no quise hacer un cálculo del excedente de precios, porque creo que estamos en un momento muy difícil, en el que necesitamos tener cierto rigor para un enfoque cualitativo, como el que estoy teniendo ante ustedes. Lo que deseo es precisión y claridad para explicar esto, y lo estoy haciendo con una transformación de P sobre V de tipo histórico. Entonces me puse a hacer un estudio histórico, puesto que la dialéctica de Marx y Engels es histórica, de la transformación histórica de P sobre V . P sobre V es una relación matemática de cosas, sea el tiempo o el dinero, o el valor, si se piensa en términos de precios. Pero yo no tenía interés en ver si se explota más o menos a los trabajadores de una región o de una fábrica. Lo que tenía interés de ver es el problema de la historia de la dialéctica entre el explotador y el explotado.

Lo primero que apareció en esa historia fue que yo había transformado la relación P sobre V en una relación entre el propietario del medio de producción y el asalariado que vende su fuerza de trabajo por una

cantidad determinada por jornada de trabajo. Allí me di cuenta de que uno de los términos de la ecuación era el asalariado, pero recordando que necesitaba hacer un análisis histórico, vi cómo era la explotación antes de que apareciera el salario y encontré algo que Adam Smith ya había encontrado: al siervo y al señor, al esclavo y al amo. Si Adam Smith había aceptado que el señor explotaba al siervo, en cambio no reconoció que el empresario explotaba al trabajador. En realidad, él fue el gran teórico del sistema capitalista.

En el momento en que encontré ese antecedente, me di cuenta de que había un fenómeno de violencia que ejercía el dueño del siervo o el señor sobre éste, y desde luego, el propietario del esclavo sobre su esclavo. Apareció allí el problema de la generación de una relación con antecedentes en la violencia. Empecé a descubrir que además de los antecedentes había situaciones que se siguen dando hoy, parecidas a las de los siervos y los señores, y sobre todo a las de los dueños de los esclavos y los esclavos. No sé si ustedes habrán visto cómo en distintas partes están “levantando” a los braceros, como decimos en México, ya sea en África o en América latina, hacia Estados Unidos o hacia Europa. En el camino los secuestran y los obligan a trabajar sin salario alguno en las minas y en las plantaciones. Allí hubo una primera combinación: el problema de la explotación está íntimamente vinculado, como fenómeno económico, con el fenómeno de la violencia. Entendí por qué Marx y Engels estaban investigando esos problemas, y lo entendí recordando aquello que dijo Engels: “Marx y yo nos pasamos luchando la vida por la libertad”. Ese fue el objetivo que guiaba las investigaciones de Marx y de Engels, que a veces se nos olvida, porque viene una redefinición de ese objetivo y del ser humano, que va adquiriendo la expresión de “justicia social” o de “democracia”, con sus distintas definiciones, o “libertad de expresión”.

En esta relación de la que habla Fanon, entre el colonizador y el colonizado, y en otras idas y venidas con la fórmula, me acordé de otra cosa que decía Kant, y es que las palabras sirven para dilucidar los conceptos. Los números sirven para construir los conceptos. Aquí ya tenía un concepto que me invitaba a pensar en términos de precios, pero lo relacioné con el concepto de violencia, represión o dominación. ¿Por qué no aparece en la obra de Marx este otro personaje? Son muchas las razones, pero una que me parece que no se refiere sólo a la obra de Marx es que no nos damos cuenta de que al hablar de las contradicciones estamos hablando de distintos tipos de contradicciones, y de que hay algunas que hacen mucho más concreto el fenómeno. La que hace más concreto el estudio del capitalismo es la que corresponde a la ley del Valor. El día que no pensemos en el problema del Valor ya no

estamos entendiendo el conjunto de la historia del sistema, desde que empezó hasta hoy y en cualquier parte del mundo.

Hay otros que se limitan a ciertas épocas y a ciertas regiones y así descubrí otros (en realidad, mi descubrimiento es como el del Mediterráneo, que ya estaba descubierto, pero yo, en lo personal, no me había dado cuenta de estos dos tipos de contradicciones, unas que abarcan todo y otras que abarcan muchísimo, y en ciertos momentos también todo: una es la masa de la plusvalía, y la otra es la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción). Al llegar aquí ya había percibido que las relaciones entre P y V ya no son las del explotador y el explotado, con las variables del tiempo y el salario, sino las de la dominación y la acumulación. Las dos categorías también existen en Marx. A partir de ese momento pensé que se iba a volver muy pesado, pero aclaro que cada vez que escribo P sobre V agrego la dominación y la acumulación.

Al ver que la masa de la plusvalía era un tipo de relación que explica muchos fenómenos, empecé a descubrir varios fenómenos muy interesantes en la historia del capitalismo, que son los que corresponden a la estratificación social que tanto analizó la sociología empírica en la segunda mitad del siglo XX. Efectivamente, hay políticas que se hacen poco a poco, en las cuales se van distinguiendo esas dos clases, la de los trabajadores y los propietarios de los medios de producción. Se van distinguiendo los propietarios y se van distinguiendo los trabajadores. Si nosotros olvidamos esas distinciones, ya no estamos hablando en una forma concreta e histórica, sino de categorías abstractas. Todo esto nos lleva a un análisis cada vez más concreto y empieza a surgir lo que Lenin llama "aristocracia obrera", que era muy pequeña en el siglo XIX, o los "trabajadores de cuello blanco", los oficinistas, o los que supervisan como capataces a los demás.

Poco a poco, el capitalismo va articulando una combinación entre represión y concesión. Una y otra, en sus más distintas formas, son una constante en el sistema. Un presidente de los Estados Unidos lo explicó con la metáfora del azúcar y del garrote, o de la banana y el garrote. Se da un fenómeno por el cual después de 1848 empieza a disminuir el oleaje revolucionario y las burguesías empiezan a darse cuenta de que necesitan hacer más concesiones a algunos trabajadores: los empiezan a separar. Hay algunos que empiezan a aceptar los derechos que adquieren y otros que no los aceptan. Entonces viene la división entre los socialdemócratas, que empiezan a formar sus partidos, y los anarquistas, que se niegan a formar parte del Estado. Estas divisiones aumentan con las políticas de Bismarck, que es un precursor de Hitler en el sentido de que es el líder de un Estado muy autoritario, pero que tiene una base obrera. Esto lo van a copiar Hitler y Mussolini. En

Inglaterra y Francia se desarrolla la negociación de los laboristas, de los socialdemócratas, de los comunistas también.

A esos fenómenos, que se dan hasta la Segunda Guerra Mundial, se añaden otros en que la burguesía se va a distinguir también mucho. Entre la distinción que hay está la aparición de la gran empresa, que trata de monopolizar el mercado y a veces lo logra. Aparecen los monopolios y en esa instancia haríamos un nuevo análisis, muy apartado de la realidad si estudiáramos el capitalismo de fines del siglo XX sin tener en cuenta a los monopolios. Los monopolios se vinculan con una vieja forma de explotación, original o primitiva, pero que continúa hasta hoy. Podemos cometer errores si pensamos en un “etapismo” de las formas de producción, muy ligado a ideas como la de progreso. En los hechos existen también combinaciones, y hoy mismo hay fenómenos que son formas de feudalismo o de esclavitud en distintos puntos del planeta.

El otro grupo de contradicciones de gran amplitud es el que se refiere a las contradicciones entre las fuerzas productivas. Es algo realmente extraordinario y se da a partir de la Segunda Guerra Mundial de una manera realmente ejemplar. En la posguerra viene la “guerra fría” entre los países que iniciaron el socialismo con Lenin desde 1917 y los países capitalistas encabezados por el imperialismo y el capital monopolístico. Viene una fuerte competencia que se da en el terreno de las concesiones y en el terreno del llamado “Tercer Mundo”, donde se libra una guerra todo el tiempo. La idea de que la Segunda Guerra Mundial terminó es totalmente falsa. La guerra continúa en las guerrillas y las contrainsurgencias en África, en Asia y en América latina y en eso estamos desde entonces.

El capitalismo evoluciona muy rápidamente hacia formas más avanzadas de organización. Hay tres elementos muy importantes para dominar el mundo: uno de ellos es el *know how*, relacionado con los conocimientos técnicos, científicos, etc., que se desarrollan de una manera impresionante, sobre todo a partir del descubrimiento de la cibernética y los sistemas autorregulados, que después se vuelven cada vez más complejos y adaptables, y que se parecen cada vez más al cerebro humano. Eso está muy vinculado con las nuevas formas del capitalismo para dominar el mundo y se desarrolla de una manera notable, pero muchas personas se niegan a estudiar esos problemas. Es muy importante que lo hagan, sobre todo si no hablan solamente en términos ideológicos sino tecnológicos. Está la educación, los conocimientos técnicos y la organización. Se estudian las tres cosas para dominar el mundo. Ya no es solamente la organización de una empresa eficaz sino la organización del conjunto de las empresas para hacer del capitalismo un modo de producción dominado por ellos. Eso es la globalización, y

se empieza a poner en práctica con el golpe que se da en Chile en 1973 contra Salvador Allende y el proyecto de democracia socialista, pero se vuelve un proyecto de tipo general con Thatcher y Reagan en los '80.

Lo que me permite terminar el tiempo del que dispongo es que con una rapidez increíble el proyecto fracasa, y al mismo tiempo que adquieren una fuerza gigantesca se les viene abajo el proyecto de dominar el mundo, porque habiendo abierto los brazos a Rusia y a China, por regresar al mundo de la libertad y el capitalismo, se convierten en un bloque que les impide ser una potencia unipolar, que domine el mundo, y es un gran fracaso. El problema es que las alternativas a eso están muy deterioradas. La tribalización de nuestro pensamiento crítico, rebelde, revolucionario, como queramos llamarle, es muy grande, y los esfuerzos que hagamos por dar la lucha en el terreno de las ciencias sociales son muy importantes, pero para eso tenemos que acordarnos de que las ciencias sociales tienen que hablar en términos de la historia, y en este caso, de los sistemas, y que las propias leyes del capitalismo son leyes históricas y cambian en los sistemas en donde operan.

Se abre entonces un mundo maravilloso para la investigación, pero muy peligroso por el tipo de instrumentos autodestructivos que genera ese desarrollo de las fuerzas productivas. Las fuerzas productivas se convierten en fuerzas destructivas y las relaciones de dominación pueden transformarse en relaciones de autodestrucción, del tipo de las que Freud estudió al hablar de las psicopatías. Yo empecé a estudiar eso cuando leí un artículo que hablaba sobre los psicópatas. Me di cuenta de que no están locos, sino que obedecen a una lógica que es la locura. Creen que dominan la ciencia de la *decision making*, que es la ciencia más avanzada. Son mentiras. Los científicos más serios de la *decision making* están diciendo que la iteración, la repetición de un fenómeno, puede en un momento dar resultados que no estaban previstos. Esto se puede ver con los juegos de guerra que se están haciendo, y hemos pasado por situaciones que son muy graves, en que al mismo tiempo que se estableció el diálogo diplomático con palabras, los chinos tienen una experiencia milenaria en materia de imperio. Ahora dominan también la cibernética y los juegos de guerra, y les aseguro que hubo una cosa rarísima cuando estaban discutiendo con Putin. Los chinos lanzaron unos drones que pasaron por encima del Japón y la fuerza aérea japonesa no pudo alcanzar ni uno solo.

Son nuevas formas de hablar, muy características también en el terreno del crimen organizado. Con esto termino: Eisenhower, en su último discurso, dijo que tenía más miedo al negocio organizado que al crimen organizado. El problema es que tenemos a los dos juntos, pero eso no nos quita la certeza de algo de lo que hoy no puedo hablar: tenemos al

mismo tiempo el proyecto de emancipación humana más rico en la historia del ser humano. Esperamos y confiamos, rebasando los límites del racionalismo, que lo vamos a lograr, y que la juventud que vive aquí, sus hijos y sus nietos tendrán una tierra mejor. Muchas gracias.

Atilio Borón: Muchas gracias, Pablo. Excelentes y provocativas ideas. Abrimos ahora un espacio para comentarios y preguntas. Les pedimos que sean breves, porque tenemos limitaciones de tiempo.

P.: Usted habló de las fuentes del pensamiento crítico. ¿En qué momento estamos de esa batalla cultural que se creía perdida, en esta lucha contra el pensamiento único que desde América latina se está dando?

Pablo González Casanova: Por mi experiencia, siento que los científicos jóvenes han entrado en contacto con los centros internacionales de un modo extraordinario y se han apoderado del campo cibernético y digital para comunicarse entre ellos. También siento que necesitamos colaborar con ellos en la elaboración de un programa mínimo y de las formas más adecuadas de organización, porque tenemos la costumbre de las viejas formas de organización, que no necesariamente están funcionando bien.

P.: Dos cosas. La primera es sobre el desarrollo del proceso de transformación del mundo contemporáneo que se concentra en dos zonas del planeta. La primera es América latina, que tiene un despertar que hace muchos años que no se veía y se empiezan a abrir posibilidades como la Revolución Bolivariana del comandante Hugo Chávez Frías, cuyos efectos se irradian por toda América latina. Pero también están estos nuevos acontecimientos que se están dando, las “primaveras árabes”. Hay muchas diferencias. Sin embargo, mediáticamente se nos ha querido vender la idea del proceso emancipatorio que se da en el mundo árabe como el resultado de la presencia imperialista en el mundo musulmán, a través del uso de las redes sociales. Usted viene de una tierra que marcó la esperanza para América. ¿Pueden compararse los levantamientos indígenas de fines del siglo XX con los sucesos de la Revolución Mexicana de comienzos del siglo XX? La figura del subcomandante Marcos es un poco confusa. Estuvo en el firmamento pero hoy se opacó. ¿Qué pasa con el movimiento zapatista y todo lo que significa hoy México en el proceso contrainsurgente de la Alianza del Pacífico, para eclipsar los movimientos revolucionarios que se están dando en América latina?

Pablo González Casanova: Esa es otra conferencia, pero voy a quedar mal con usted porque le voy a aportar muy poco. Yo creo que América latina, como lo han dicho ya muchos autores, de los cuales el más citado es Chomsky, está en las avanzadas del mundo en este momento, y no es una casualidad. No es que seamos más inteligentes, sino que tenemos una historia de conquistadores y de conquistados que nos da la cultura del conquistador y la del conquistado. La cultura del conquistado es riquísima, y tenemos contribuciones a varios proyectos de emancipación que son muy importantes y que no podemos olvidar. Una, la precursora de todas ellas, es, sin ninguna duda, Cuba. De Cuba y del Che se habló mucho, pero después se dejó de hablar. No sé si observaron eso. Lo mismo pasó con los zapatistas: en cuanto la cosa va en serio, ya sale de la televisión. Pero eso no quiere decir que Cuba no exista. Al revés, sigue y eso es algo que podemos colocar en el orden de los milagros, incluso los no creyentes.

Hay que estudiar mucho más el pensamiento y la acción de Cuba. Hay que ver el discurso pedagógico predominante en los líderes cubanos, la conducta diaria moral de la dirección cubana, la importancia que la moral tiene como arma contra la corrupción del enemigo. No puedo extenderme aquí, pero he escrito muchas notas: últimamente, un artículo titulado “Por qué resiste Cuba”, que se publicó en el sitio *Rebelión*. Cuba no es la última revolución marxista-leninista, sino la primera del nuevo tipo, con algunas características del anterior, pero es una contribución increíble a la emancipación humana.

Otro antecedente es el de los zapatistas, que tienen un proyecto que no es para resolver el problema de los pueblos indígenas, ni tampoco el de los pueblos no indígenas de México. Es un proyecto para una vida nueva, lo que los ecuatorianos y bolivianos llaman “buen vivir”. Acabo de ir a un curso en la Escuelita, donde me hicieron el favor de invitarme. Yo fui como alumno, no como profesor. Se me acercó una muchacha y me dijo: “Oye, ¿te puedo hablar de tú? Ahora somos condiscípulos”. Fue extraordinario, porque los únicos que hablaron en las sesiones generales eran personas muy jóvenes de los pueblos indígenas, y los pioneros, los dirigentes anteriores, estaban sentados allí, oyendo como todos los demás. La experiencia sigue, y la cantidad de jóvenes que están en contacto es inmensa. A ese respecto, no debemos aceptar la mistificación que se está haciendo de los medios electrónicos ni tampoco rechazar la utilidad que tienen para las organizaciones reales que nosotros tenemos. Podemos hacer organizaciones y organizaciones gigantescas. Hoy alguien citó un texto de Lenin que yo no recordaba, donde hablaba de una comuna de comunas, y eso es lo que hay que hacer: replantear el problema de las comunidades y de las comunas de comunidades.

El planteamiento más amplio, en el nivel de organizaciones estatales, es también muy interesante entre los zapatistas, porque lo han tratado de imitar los anarquistas. En una ocasión yo presencié un diálogo entre un anarquista, de buena fe, y el subcomandante Marcos. El anarquista le quiso vender la idea de que era un proyecto anarquista, una idea que sostuvo Holloway, y la realidad es que no tiene nada que ver con eso, sino que es un proyecto nuevo, que con las experiencias que hemos tenido, con un socialismo estatal autoritario, está tratando de imponer el “mandar obedeciendo”, que no es una manera bonita de hablar pero que va en serio. Constantemente están cambiando los cuadros. En un momento se es gobernante, pero después se regresa a trabajar la tierra, y el ser gobernante no significa tener un sueldo especial ni ninguna otra clase de privilegios. Es un servicio que se hace. Es muy interesante cómo ven ellos el gobierno, y Marcos le contestó al anarquista: “¿Pero entonces lo que usted quiere es que disolvamos el ejército zapatista?”. “No, no dije eso”, respondió el joven. “¿Y cómo quiere usted que hagamos el anarquismo aquí”, volvió a preguntar Marcos. Es un proyecto muy rico, todavía muy pequeño, y que se enfrenta a una perspectiva racista. Hasta en la gente progresista, desgraciadamente, subsiste una especie de racismo contenido y vergonzante. Es difícil que ellos dirijan el país, pero ya hubo una reunión de la Coordinación Nacional de Pueblos Indígenas, y los jóvenes que estaban fundando una nueva central de trabajadores me invitaron a la inauguración.

Hay muchos contactos con italianos, catalanes, españoles, chinos, etc. Es muy interesante el carácter internacional que tiene el proyecto.

El otro proyecto que ha tenido una importancia colosal es el de Salvador Allende. Con su caída y su asesinato empezó el proyecto neoliberal. En medio de eso señaló un camino que después va a seguir Chávez, y luego Evo Morales y Correa, que llegaron por el camino electoral. Hoy necesitamos explorar todos los caminos, porque no se va a repetir la toma del Palacio de Invierno ni las guerrillas al estilo cubano, que lejos de ser un grupo de veinticinco muchachos que cambiaron la historia de Cuba eran un grupo que había trabajado en redes de resistencia en la sierra, en Santiago de Cuba, en La Habana y en la orilla del mar, con cargo a comandantes del Movimiento 26 de Julio que se salvaron luego del hundimiento del *Granma*. Estoy repitiendo algunas cosas que dije a la mañana, pero no todos estuvieron.

Hablé de tres proyectos muy importantes, pero creo que hay que trabajar sobre ellos, porque la “primavera árabe” y muchos de los movimientos que se dan en el mundo musulmán están sufriendo de una manera muy grave las confusiones que se crean por la existencia de

aparentes rebeldes, unos subsidiados por Estados Unidos y otros por los Emiratos Árabes. El de los Emiratos Árabes está luchando contra el gobierno democráticamente electo y quieren convertir a Egipto en una república islámica, expulsando a todos los coptos, que son varios millones de egipcios, porque todo tiene que ser del Islam. Estos grupos no pueden reclamar que son revolucionarios y progresistas. Todos los humanismos de Oriente y Occidente están contra eso. Hoy tenemos que replantearnos el programa mínimo de una revolución, que para mí tiene que implicar el respeto a las ideas y las creencias de los demás, y eso lo ven ustedes muy desarrollado entre los zapatistas.

El pensamiento liberal laico abrió caminos increíbles en América latina en la lucha contra el imperialismo y contra la dependencia, en la ética política de rebeldes como Martí o Juárez en México, pero también ha habido otras experiencias que enriquecen nuestros pensamientos. Creo que no sólo en la “primavera árabe”, sino en casos como los “okupas” o de los “indignados”, se necesita precisar el proyecto alternativo mucho más y el tipo de organizaciones que deben estar detrás de los movimientos. Los movimientos solos no pueden subsistir. ¿Qué organizaciones se dan? Ellos mismos están trabajando en eso. Creo que vamos a tener novedades en lo que respecta al programa, en los movimientos que están en favor de la lucha de la mujer, del respeto a los homosexuales, a las diferencias de raza. Ya hubo en la izquierda un cambio muy importante, que ha venido sucediendo en muchas partes del mundo. No se trata de valores burgueses, sino que son valores del nuevo proyecto, como los que expresó Paulo Freire en su discurso pedagógico y político: enseñar es tan importante como persuadir y aprender es tan importante como enseñar.

Por otro lado, tenemos el legado que nos deja la Teología de la Liberación. Ya quisieran otras culturas tener el legado de ellos. Sobre los dogmas cristianos no tenemos nada que decir, pero sobre la forma de gobernar a otros no hay ningún escrito en el que estemos obligados a creer. Podemos creer que el socialismo es lo mejor, junto con la democracia, la independencia y la autonomía, pero tenemos que estar dispuestos a aprender, no sólo a enseñar, como decía Paulo Freire.

P.: En su trabajo sobre los sistemas complejos en las ciencias humanas usted se ha referido a las leyes del sistema capitalista. Observamos un profundo desencuentro en la relación entre el avance del conocimiento de las ciencias sociales y el conocimiento de los sistemas complejos autoorganizados. Hoy se está inaugurando el Congreso de Sociología Latinoamericana en Santiago de Chile. Me he tomado el trabajo de leer las sesenta y cinco mesas y sus referencias, y en el 99,99%

de los temas se confirma este desencuentro, en el encuentro cumbre de la sociología latinoamericana.

La pregunta quedará seguramente para otra conferencia: ¿a qué se debe este desencuentro entre las ciencias sociales en el abordaje de los sistemas complejos, el estudio del pensamiento complejo, al cual se dedicó un experto que acaba de fallecer, Rolando García? Es un ejemplo de metodología interdisciplinaria aplicada a los sistemas complejos. No tenemos en nuestro pensamiento crítico latinoamericano ni pizca de perspectivas de constituir un "Instituto de Santa Fe" al servicio de los proyectos emancipadores.

Pablo González Casanova: Tiene toda la razón en lo que dice. Me da mucho gusto que haga una defensa de esta necesidad que tenemos de estudiar a fondo los sistemas complejos. ¿Por qué está dando Obama en este momento 1.000 millones de dólares para estudiar el cerebro? Porque el cerebro es una de las organizaciones más increíbles que existen en la naturaleza. Si descartamos la hipótesis de que Dios hizo al hombre, entonces ¿quién hizo el cerebro? Eso está muy relacionado con los fenómenos sociales que estamos viviendo, pero hay una resistencia muy grande. El libro que menos éxito ha tenido entre los que he escrito es el que dediqué a los sistemas complejos, al margen de algunos errores en la publicación. Tengo la intención de publicarlo en la red. El Instituto del Trabajo de la UNAM me lo pidió. Yo les dije que les cedería mis regalías para que mandaran unos ejemplares a la biblioteca del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, donde lo habían solicitado mucho, pero no lo mandaban. Hay una resistencia muy grande y muy grave, al margen de estas dificultades que tuve en lo personal. Hay conceptos que deberían estar más difundidos y no ser solo de los economistas, de los sociólogos o de los especialistas en ciencias políticas, porque la ciencia de los sistemas autorregulados y adaptativos complejos es la que está dominando, pero no pudo acabar con la ley del Valor. No hay que mistificarla.

Con toda su fortaleza, el capitalismo quiso organizar un orden en el que dominara, pero le ganaron sus contradicciones internas, sobre las cuales les podría dar otra conferencia. El capitalismo no puede organizar el mundo, porque estamos en una situación muy seria. Tampoco puede hacerse la organización desde las experiencias históricas del "socialismo real". Tenemos el proyecto más digno, pero necesitamos mejorar el conocimiento de estas alternativas, adaptarlo a nuestras ideas y a nuestras metas. Si la meta es la maximización de utilidades y riquezas y tenemos las enseñanzas de los maestros Marx y Engels acerca de la libertad humana, vamos a cambiar esa meta. Hay que dar una gran batalla en ese sentido. Muchas gracias.

Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones

*Juan Santarcángelo**

La Argentina ha experimentado en los últimos años el proceso de crecimiento económico más exitoso de toda su historia. Una de las características más importantes de este desempeño es que, por primera vez desde el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el sector industrial ha vuelto a ocupar un lugar central en la dinámica de crecimiento registrada. A partir de este fenómeno se ha abierto un intenso debate en la literatura especializada en relación con las características específicas de este proceso, las similitudes y diferencias que guarda la posconvertibilidad con los años de vigencia del régimen convertible, la existencia o no de cambios estructurales, la dependencia del crecimiento industrial del sector externo, y si el actual proceso puede o no caracterizarse como una etapa de sustitución de importaciones. El propósito del presente trabajo es contribuir a esta literatura buscando en primer lugar, analizar las principales características que exhibe el crecimiento del sector manufacturero en los últimos años, las ramas más dinámicas en este proceso, y las principales diferencias y rupturas que presenta con el régimen de convertibilidad de la moneda; y en segundo lugar, examinar las características del proceso de sustitución de importaciones y el rol desempeñado por el sector externo en el crecimiento del sector manufacturero local. Una vez desarrollados estos objetivos, el trabajo finaliza presentando las primeras conclusiones que pueden extraerse del mismo y reflexionando sobre los principales desafíos que enfrentará el sector en los próximos años si se pretende no sólo consolidar los logros alcanzados sino también profundizarlos.

Los gráficos de este artículo pueden consultarse en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5014>

Palabras clave: Argentina - Industria - Sustitución de importaciones - Sector externo.

* Doctor en economía, Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). jsantar@gmail.com

Industrial growth, external markets and import substitution

Argentina has experienced in recent years one of the most successful economic growth process in its history. One of the most important features of this performance is that for the first time since the model of import substitution industrialization, the industrial sector has come to occupy a central role in the dynamics of growth recorded. As a result of this, an intense debate has been opened in the academic literature regarding the particularities of this process, the similarities and differences with the convertible regime, the existence of structural changes, the dependence of industrial growth on the external sector, and if the current process may be characterized as a period of import substitution. The purpose of this paper is to contribute to this growing literature looking firstly to analyze the main characteristics exhibited by the manufacturing sector in recent years, identify the most dynamic branches in this process, and the main differences and ruptures in relation with the convertibility regime; and secondly, to verify the existence of an import substitution process and the role played by external markets in the local manufacturing growth. Once developed these objectives, the paper concludes by presenting the main conclusions that can be drawn from it and discuss the main challenges that the sector will face in the future if we want to deepen the achievements.

Keywords: Argentina - Industrial sector - Import substitution - External market

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Introducción

Tras la salida de la convertibilidad se dio inicio a un proceso de rápido crecimiento que en pocos años logró revertir algunos de los legados más negativos que evidenciaba la economía argentina luego de 25 años de políticas neoliberales. La devaluación de la moneda permitió una rápida recuperación de los márgenes de ganancia, que estuvo fuertemente sustentada sobre la abrupta caída de los salarios reales, y supuso un importante cambio en los precios relativos que, sumados al mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, favorecieron la producción local de bienes transables y una mejora sensible en los términos de intercambio. Como resultado, la economía argentina alcanzó un ritmo de crecimiento durante la posconvertibilidad que no tiene paralelo con ningún otro período de nuestra historia.

Una de las características más importantes de este desempeño es que, por primera vez desde el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el sector industrial ha vuelto a ocupar un lugar central en la dinámica de crecimiento registrada. A partir de este fenómeno se ha abierto un intenso debate en la literatura especializada en relación con las características específicas de este proceso, las similitudes y diferencias que guarda la posconvertibilidad con los años de vigencia del régimen convertible, la existencia o no de cambios estructurales, la dependencia del crecimiento industrial del sector externo, y si el actual proceso puede o no caracterizarse como una etapa de sustitución de importaciones.

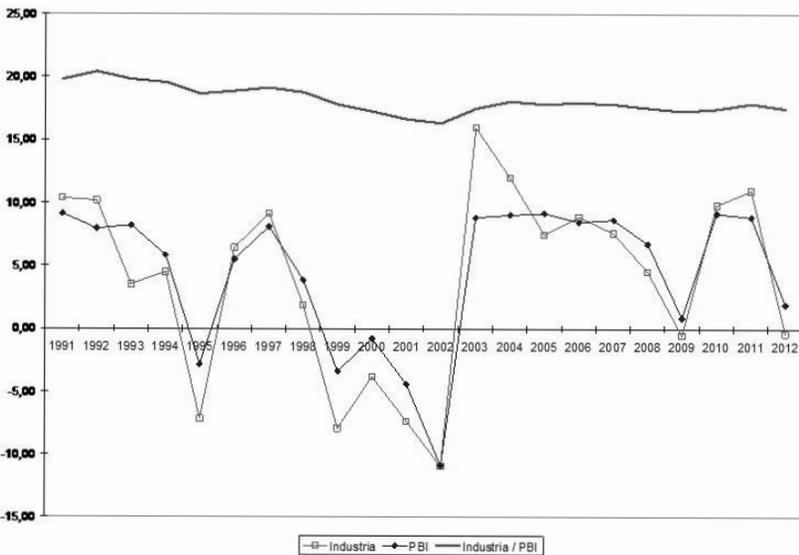
En este marco, el propósito del presente trabajo es contribuir a esta literatura abocada a dar cuenta de las transformaciones experimentadas por el sector industrial buscando en primer lugar, analizar las principales características que exhibe el crecimiento del sector manufacturero en los últimos años, las ramas más dinámicas en este proceso, y las principales diferencias y rupturas que presenta con el régimen de convertibilidad de la moneda; en segundo lugar, examinar las características del proceso de sustitución de importaciones y el rol desempeñado por el sector externo en el crecimiento del sector manufacturero local. Una vez desarrollados estos objetivos, el trabajo finaliza presentando las primeras conclusiones y reflexionando sobre los principales desafíos que enfrentará el sector en los próximos años si se pretende no sólo consolidar los logros alcanzados sino también profundizarlos.

Crecimiento industrial

El período que se abre luego de la devaluación de la moneda y la implosión del modelo de acumulación basado sobre la valorización financiera marca un punto de inflexión en la historia económica argentina. Para dar cuenta de este fenómeno, en el **gráfico 1** presentamos la evolución de las tasas de crecimiento del PIB, la industria manufacturera y la participación de la industria en el producto, que comúnmente se conoce como coeficiente industrial.

Como podemos apreciar en el gráfico y a pesar de la típica volatilidad de las tasas de crecimiento, es el proceso de deterioro económico que se registra durante la convertibilidad, especialmente luego de 1997 y que desemboca en que el país tuviera cuatro años de profunda recesión económica (entre 1999 y 2002) donde la tasa promedio de contracción para el producto y el sector manufacturero fue de 5% y 7,25% respectivamente. Sin embargo, a partir de la devaluación del tipo de cambio, la caída del salario real cercana al 30% y del costo salarial que se redujo a la mitad, se modifican los precios relativos pero fundamentalmente se recompusieron los niveles de rentabilidad lo que derivó en

Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB, industria manufacturera y peso de la industria en el PIB (coeficiente industrial). 1991-2012

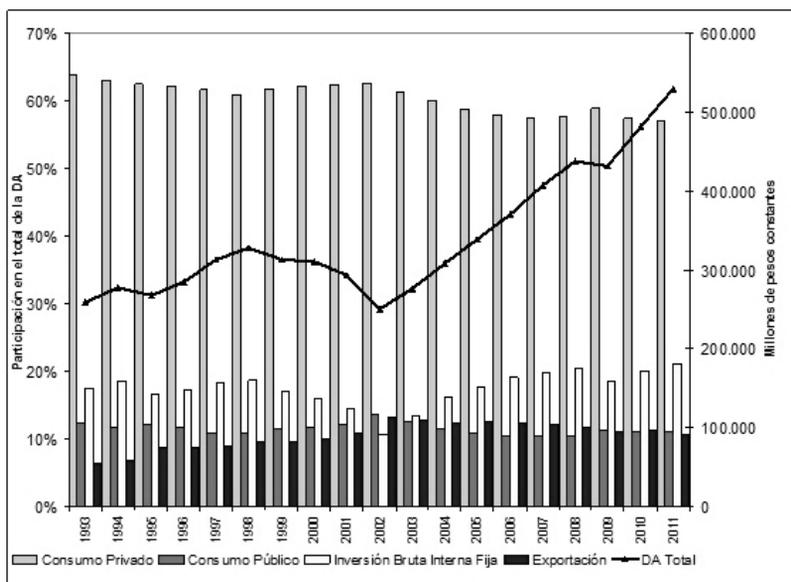


Fuente: Elaboración propia sobre INDEC

un quiebre en la tendencia de contracción económica. En este contexto, el sector manufacturero logra por primera vez desde el abandono del modelo de industrialización por sustitución de importaciones ser uno de los sectores líderes del proceso de crecimiento con una tasa acumulativa promedio superior al 7,5% para el período 2002-2012. Por último, la relación entre la producción industrial y el PIB, conocida como coeficiente industrial muestra una leve caída hacia finales de los años noventa que se revierte con el abandono de la paridad cambiaria para luego incrementarse en los primeros años de recuperación económica y estabilizarse después en valores cercanos al 17,5%. Esta evolución da cuenta del significativo crecimiento que alcanzó la economía en estos años (del orden del 6,7% anual promedio) donde a pesar de que la industria crece no logra aumentar su coeficiente industrial.

Esta dinámica de crecimiento virtuosa que registra la economía luego del año 2002 muestra un nivel de demanda agregada (DA) que duplica su magnitud en los diez años baja estudio alcanzando en el año 2012 una magnitud cercana a los 530.000 millones de pesos constantes (**gráfico 2**). Como se puede apreciar en la figura, durante la década convertible, el principal componente de la DA ha sido el consumo privado con una participación anual promedio superior al 60% seguido por la

Gráfico 2. Evolución y composición de la demanda agregada (millones de pesos constantes 1993) 1993-2011.



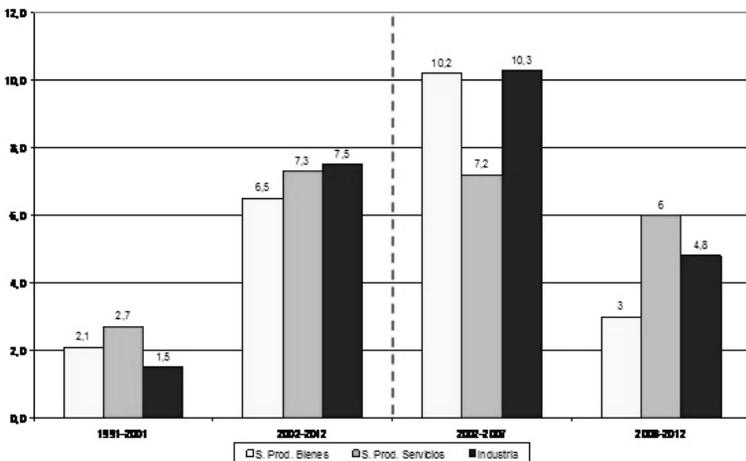
Fuente: Elaboración propia sobre INDEC

IBIF (17,2% promedio anual hasta el 2001), el consumo público (11,6%) y las exportaciones (9%). Sin embargo, la tendencia durante los '90 es de un constante crecimiento de las exportaciones que obedecen a la dinámica de extranjerización que la economía argentina sufrió en esos años y a una constante pérdida de participación de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) en buena medida explicada por el incremento de las inversiones especulativas y financieras durante los años del menemismo y del gobierno de la Alianza.

A partir de la devaluación, la variable que más crece en el actual proceso de crecimiento es la IBIF que entre 2002 y 2012 casi quintuplica su magnitud alcanzando valores superiores a los 56.000 millones de pesos y una participación en la DA cercana al 20%. Por otra parte, este incremento fue compensado por una pérdida en la participación relativa del Consumo privado que termina con valores cercanos al 59% de la DA y por un descenso del peso de las exportaciones en la DA (pierden 2pp a lo largo del período). Es importante remarcar que durante el período de la posconvertibilidad, la capacidad instalada de la economía creció fuertemente (alrededor de un 40%), y estuvo liderada dentro del sector manufacturero por las ramas químicas y automotriz que crecieron a tasas anuales acumulativas promedio de casi 5 por ciento.

Sin embargo, el desempeño del sector industrial no ha sido homogéneo a lo largo de esta década en relación con su ritmo de crecimiento. En el **gráfico 3** presentamos la tasa acumulativa anual promedio de cre-

Gráfico 3. Tasas de crecimiento anual promedio por grandes sectores en períodos seleccionados. 1991-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC

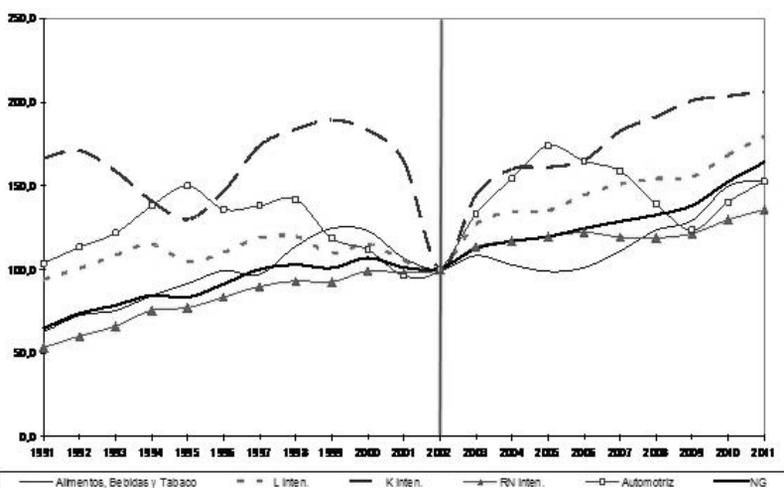
cimiento para los grandes sectores de la economía con el fin de comparar la evolución desde comienzos de los años '90 a la actualidad.

Como podemos apreciar en el gráfico en el lado izquierdo de la línea punteada, la posconvertibilidad no sólo presenta mayores tasas de crecimiento sino que la composición del crecimiento por grandes sectores se ha modificado. Si bien durante la convertibilidad, las tasas de crecimiento fueron del orden del 2% y los sectores productores de servicios fueron los más dinámicos, seguidos por los sectores productores de bienes (2,1%) y luego por la industria (1,5%); la posconvertibilidad muestra que los sectores que lideran el crecimiento son el sector manufacturero (7,5%), seguidos por el sector productor de servicios (7,3%) y por último por el sector productor de bienes (6,5%).

A pesar de esta significativa evolución agregada, si miramos al interior de la misma podemos distinguir dos claros períodos. El primero de ellos comprende desde el año 2002 al 2007 y muestra una dinámica de crecimiento liderada por la industria y los sectores productores de bienes con tasas acumulativas anuales promedio superiores al 10% secundada por los sectores productores de servicios que crecen a tasas superiores al 7%. Sin embargo, el período que va desde 2008 a 2012 muestra una dinámica de crecimiento diferente donde las tasas no sólo son significativamente menores que las registradas en el período previo, sino que los sectores productores de servicios se encuentran liderando el proceso de crecimiento con una franca disminución del ritmo de crecimiento de los sectores productores de bienes y manufactureros. Esta situación nos muestra que la tasa de crecimiento del sector industrial registrada durante el período 2008-2012 ha sido de alrededor del 60 por ciento de la tasa alcanzada durante el período 2002-2007, dando señales del paulatino agotamiento del patrón de crecimiento industrial registrado hasta entonces. Este menor ritmo de crecimiento no sólo ha reducido la influencia central que tuvo el sector a la hora de generar nuevos puestos de trabajo, que sin dudas es uno de los principales logros de los gobiernos de Kirchner y Fernández de Kirchner, sino que refleja la existencia de desempeños heterogéneos en el interior del sector manufacturero. Si bien durante la etapa 2002-2007 los sectores que registran un mayor crecimiento fueron las industrias metálicas básicas, automotriz y equipos de transporte y maquinaria y equipo, los años más recientes ven incrementar el peso relativo de las ramas vinculadas con la producción de alimentos, bebidas y tabaco, productos químicos y refinación de petróleo.

Para profundizar en el análisis de las diversas ramas procedimos, utilizando la metodología desarrollada por Katz (2000) a clasificar las ramas industriales según el tipo de tecnología, capital, recursos natura-

Gráfico 4. Evolución de la productividad laboral industrial por grandes sectores. 1991-2011 (2002=100)



Fuente: Elaboración propia sobre las fichas sectoriales del CEP

les o trabajo intensiva¹. Asimismo, al igual que el autor, excluimos de estas categorías a las ramas Alimentos, Bebidas y Tabaco y al sector Automotriz ya que producto de su relevancia su inclusión alteraría el comportamiento de las ramas que pretendemos mirar. Para dar cuenta del papel diferencial desempeñado por las diferentes ramas, en el **gráfico 4** presentamos la evolución de la productividad laboral para el período bajo estudio.

Como se desprende del gráfico, durante la convertibilidad la productividad laboral industrial crece casi un 50% fundamentalmente de la mano del incremento de la productividad laboral registrada en las ramas Alimentos, Bebidas y Tabaco y en las intensivas en recursos naturales. Por otra parte, las ramas intensivas en trabajo y automotriz si bien presentan un incremento de la productividad laboral al comienzo de la década, terminan en el año 2002 con una dinámica estable. El peor sendero evolutivo lo registran las ramas capital-intensivas que ven reducida su productividad casi un 67% desde 1991 a 2002.

Asimismo, la devaluación de la moneda y la salida de la crisis marcaron un punto de inflexión en el sendero de esta variable que en los pró-

¹ Siguiendo el trabajo elaborado por Katz, las ramas trabajo intensiva a dos dígitos son: 17, 19, 20, 22, 26, 28 y 36; las capital intensivas son: 29, 30, 31, 32, 33; y las recursos naturales intensivos: 21, 23, 24, 25 y 27. Asimismo las de Alimentos, Bebidas y Tabaco son: 15 y 16 y las vinculadas con el sector automotriz son: 34 y 35.

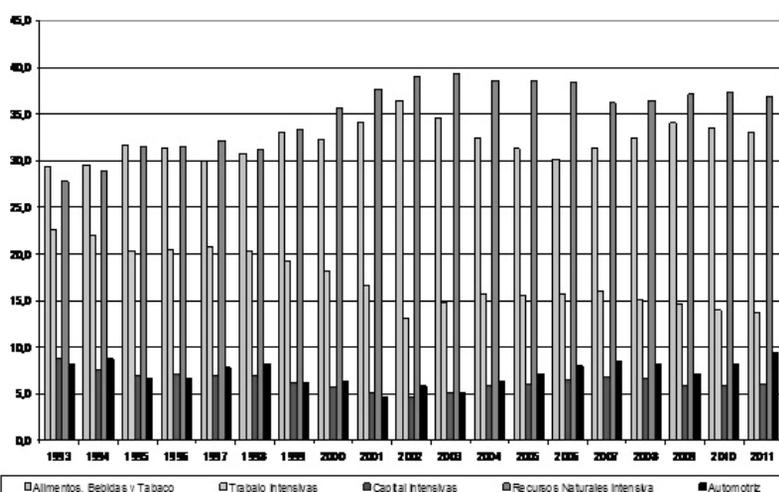
ximos años verá cómo sus valores se incrementan sostenidamente hasta el año 2011. En términos de la evolución agregada del sector, la productividad laboral se incrementó un 64% a razón de 7,1% anual y sólo dos ramas tuvieron incrementos de productividad inferiores al nivel agregado: intensivo en recursos naturales (35%); y alimentos, bebidas y tabaco (52%).

Si bien es previsible que las ramas que son capital intensivas crezcan por encima de la media del sector, es interesante remarcar el desempeño de las ramas trabajo-intensivas que obtienen para el período bajo análisis un incremento cercano al 70%. Una mención especial merece el caso de la rama automotriz que si bien al comienzo de la posconvertibilidad logra incrementar su nivel de productividad casi un 75%, luego los valores de la variable decrecen y termina al final del período evidenciando una tendencia similar a la registrada para el sector manufacturero a nivel agregado (incremento del 52% para el período).

A pesar de la dinámica positiva registrada por la productividad laboral en estos años, el rol de las ramas dentro de la estructura productiva industrial no se ha visto modificado significativamente en el período bajo análisis. Para dar cuenta de este fenómeno, en el **gráfico 5** presentamos la evolución del peso del VBP por rama en relación al VBP industrial.

Como puede verse, a comienzos de la década de los noventa, las ramas que son recurso natural intensivo y Alimentos, Bebidas y Tabaco

Gráfico 5. VBP sectorial en relación con el VBP Industrial. 1993-2011



Fuente: Elaboración propia sobre las fichas sectoriales del CEP

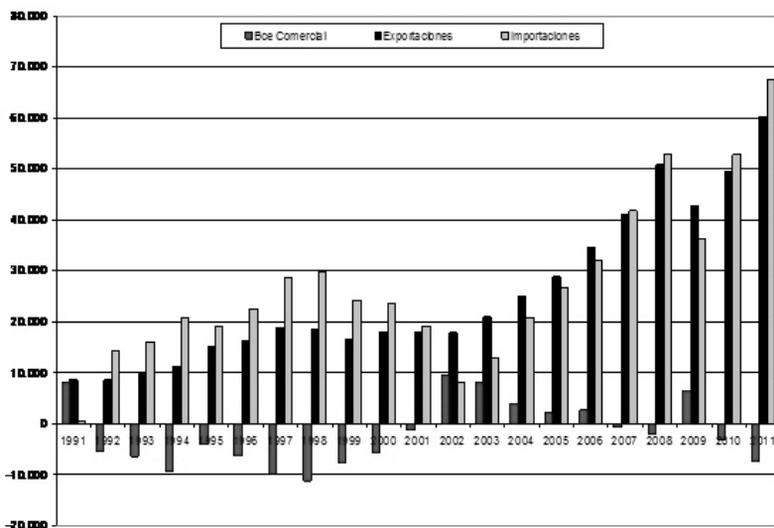
explican cada una casi el 30% del VBP industrial en tanto que las ramas trabajo intensivas dan cuenta de un 22% de la producción industrial total. A lo largo de la década, y de la mano de la profundización de las medidas de apertura económica, financiera, desregulación de los mercados y reforma del Estado que derivaron en un profundo proceso de desindustrialización, las ramas Alimentos, Bebidas y Tabaco y recurso natural intensivo incrementan su peso en el VBP total llegando casi al 36% y 40% respectivamente. Asimismo, producto del proceso antes mencionado, las ramas trabajo intensivo, capital intensiva y automotriz reducen su participación durante todos estos años terminando con valores 13%, 5% y 5% respectivamente.

A pesar de la diversidad en los senderos de crecimiento no se registran transformaciones significativas en la participación de las ramas sobre el VBP industrial. De este modo, durante estos años se consolida un sector industrial donde casi el 70% de su producción se encuentra vinculada con actividades intensivas en la utilización de recursos naturales (36%) y a la producción de Alimentos, Bebidas y Tabaco (33%). La única rama que registra un crecimiento significativo en el VBP industrial es el sector automotriz que casi duplica su participación llegando en el año 2011 a explicar el 9,5% de la producción industrial.

Sustitución de importaciones y rol del sector externo en el crecimiento actual

Una de las variables centrales a la hora de hacer un balance sobre el desempeño industrial en los últimos años es estudiando su comercio exterior. En relación con éste, el abandono de la paridad cambiaria se vio reflejado en una sensible modificación del saldo comercial del sector, que pasó de ser deficitario a superavitario, aunque el saldo mostró una tendencia decreciente durante los primeros años de la posconvertibilidad, volviendo a ser deficitario en 2008 y a partir de 2010 (**gráfico 6**).

Esta dinámica evidencia la incapacidad histórica que muestra el sector productivo local para proveer los insumos que demanda en períodos de crecimiento y da cuenta de la significativa dependencia externa del sector manufacturero. Asimismo, merece destacarse especialmente la relación del sector con el Brasil, ya que dicho país no sólo es el centro de operaciones regionales de las principales empresas multinacionales que operan en la región, sino que el desempeño industrial argentino depende en buena medida del desarrollo manufacturero brasileño (Santarcángelo et. al., 2012a). En este sentido, resulta ilustrativo remarcar que el Brasil es el principal proveedor de importaciones industriales

Gráfico 6. Balance comercial del sector industrial. 1991-2011.

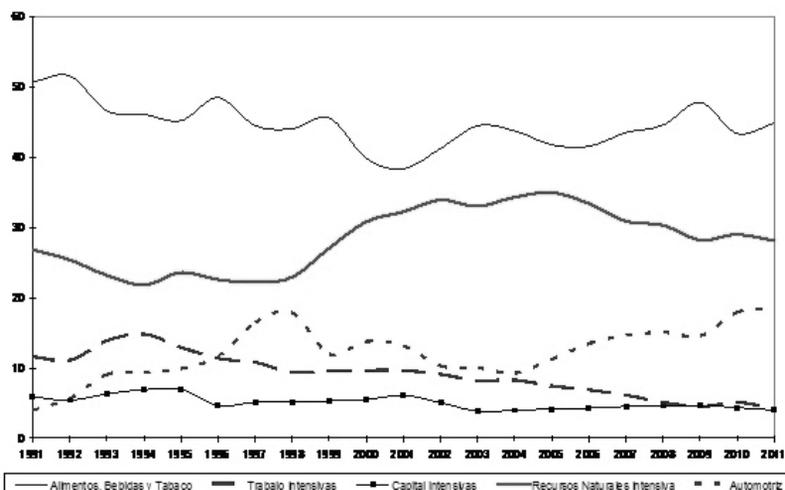
Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

(en el año 2011 representaban el 30% de las importaciones totales del sector), y el principal destino de las exportaciones argentinas (25% del total de las exportaciones del sector en el mismo año).

Para complementar esta primera descripción inicial, en los **gráficos 7** y **8** presentamos la participación de los grandes sectores en las exportaciones e importaciones industriales respectivamente.

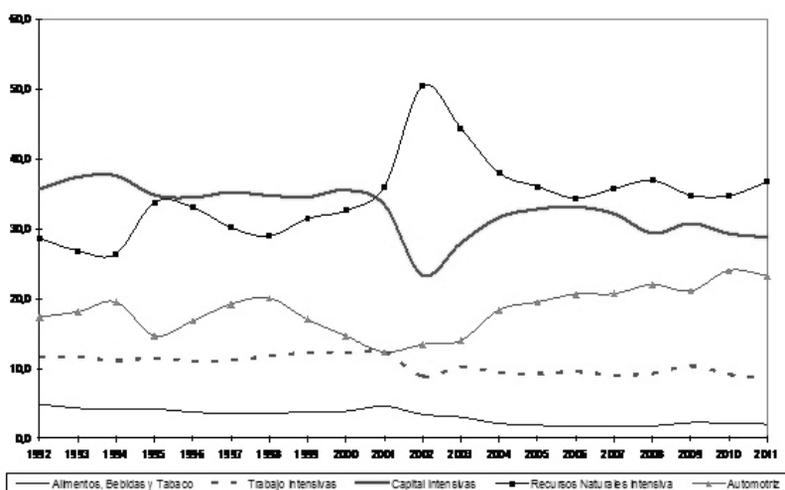
Como podemos apreciar, el peso de las exportaciones se encuentra altamente concentrado y sólo dos ramas (Alimentos, Bebidas y Tabaco y las ramas intensivas en recursos naturales) explican casi el 70% de las exportaciones del sector. Si bien para la rama compuesta por Alimentos, Bebidas y Tabaco encontramos una leve tendencia decreciente desde comienzos de los años '90 a 2011, la caída durante la convertibilidad fue de casi el 25% que luego se revierte y logra incrementar su participación en las exportaciones industriales totales del orden del 15%. Por otra parte, las ramas intensivas en recursos naturales incrementan su participación a finales de los años '90 y durante la posconvertibilidad ven como su peso en las exportaciones industriales se reduce leve pero constantemente cerrando en 2011 con valores cercanos al 28 por ciento. Asimismo, la rama que exhibe el mayor nivel de crecimiento durante el período analizado es la automotriz cuyas exportaciones sobre el total de exportaciones industriales aumenta un 350% y en 2011 alcanza a explicar el 18,59% del total.

Gráfico 7. Participación de las exportaciones por grandes sectores en relación con las exportaciones industriales totales. 1991-2011.



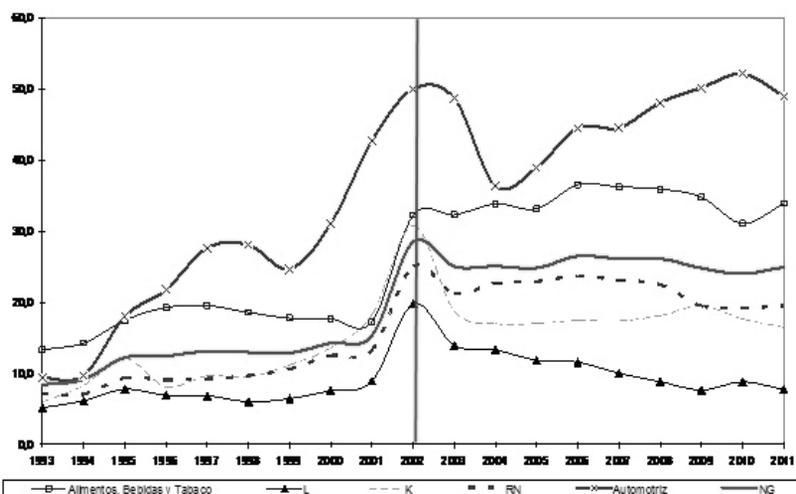
Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Gráfico 8. Participación de las importaciones por grandes sectores en relación a las importaciones industriales totales. 1991-2011.



Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Gráfico 9. Relación entre exportaciones y VBP industrial por grandes sectores. 1993-2011.



Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Una vez en claro la evolución de la participación de los grandes sectores en las exportaciones industriales, resulta pertinente cuestionarse sobre la misma dinámica referida a las importaciones. La información se presenta en el **gráfico 8**.

Como resulta evidente las importaciones también se encuentran concentradas pero en los sectores capital intensivos y en las ramas intensivas en recursos naturales. En conjunto ambas explican el 68% de las importaciones totales del sector. Lo interesante es que además las mismas se mueven en espejo y cuando una crece la otra decrece en proporciones similares. Asimismo, durante la posconvertibilidad el sector automotriz incrementa su demanda de insumos y bienes importados un 80% en tanto que las ramas trabajo intensivas muestran una ligera tendencia decreciente terminando en 2011 por explicar el 8,5% del total de las importaciones del sector.

Una vez en claro el peso de las diferentes ramas en las exportaciones e importaciones, resulta pertinente dar cuenta de cómo ha evolucionado el cociente entre exportaciones y el VBP industrial que de algún modo permite apreciar cuánto de la producción local se destina a mercados externos. La información se presenta en el **gráfico 9**.

Como se desprende del gráfico, la convertibilidad fue un período en el cual las principales ramas industriales que operan en el país al enfrentar un agudo proceso de desindustrialización, comienzan crecientemen-

te a extranjerizarse y gradualmente a ubicar sus producciones en los mercados externos. En este sentido, la tendencia del cociente analizado es creciente para todos los grupos de ramas industriales y se intensifica con la crisis de fin de siglo cuando cae el VBP y se incrementan las exportaciones. En un contexto en el cual el sector manufacturero destina casi el 30% de su producción a los mercados externos en 2002, resulta pertinente remarcar la evolución que ha mostrado el sector automotriz que en el pico de la crisis destina al mercado externo uno de cada dos autos que se producen en el país favorecido por los acuerdos regionales que le provee el MERCOSUR².

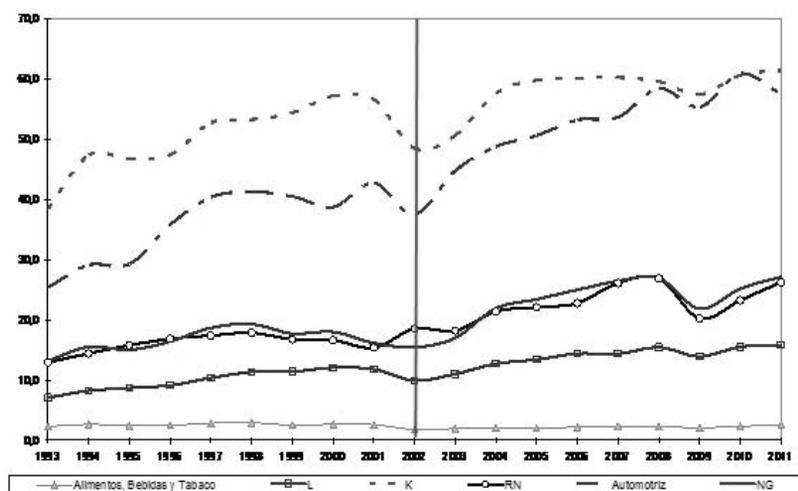
Asimismo, cuando la economía argentina comienza a recuperarse se produce un descenso en el cociente exportaciones sobre VBP en los primeros años producto de un fuerte incremento de los VBP que vino de la mano de la recuperación económica. Sin embargo, la tendencia luego comienza a revertirse registrándose para la mayoría de los casos una consolidación en el peso de las exportaciones en relación con el volumen producido en niveles similares a los que se registraban durante el régimen de paridad cambiaria. Las únicas dos ramas que presentan una tendencia divergente con este diagnóstico son: la rama intensiva en trabajo que muestra una tendencia decreciente en la variable para toda la posconvertibilidad y termina con valores cercanos al 8% y que son similares a los registrados por estas ramas a comienzos de los años '90; y la rama automotriz en donde el peso de las exportaciones sobre el VBP se incrementa sostenidamente y alcanza al final del período valores cercanos al 50% de la producción. A pesar de las diferencias existentes entre ramas, la información presentada nos muestra que el 30% de la producción industrial se destina al mercado externo.

Esta información puede complementarse con el estudio del cociente entre las importaciones en relación con el consumo aparente (CA), que se define como el PIB más las importaciones menos las exportaciones. Por ende, el cociente importaciones sobre CA muestra el peso de las importaciones en la producción que se utiliza localmente (ver **gráfico 10**).

Como podemos apreciar en la figura, salvo para el caso de la rama productora de Alimentos, Bebidas y Tabaco en donde el peso de las importaciones sobre el CA se mantiene constante en niveles cercanos al 2,5% a lo largo de los últimos veinte años; el resto de las ramas muestra una tendencia creciente durante los años noventa que se intensifica a partir del abandono del régimen de convertibilidad. De este modo, si bien las ramas capital intensivas y automotriz incrementan en

² Para un análisis en mayor profundidad sobre el sector automotriz consultar Azpiazu et. al. (2010) y Santarcángelo et. al. (2012 y 2013).

Gráfico 10. Relación entre importaciones y el consumo aparente por grandes sectores industriales. 1993-2011.



Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

un 10% el peso del componente importado a lo largo de la década de los noventa, luego de la convertibilidad la tendencia a la utilización del componente importado se incrementa y en ambos casos alcanzan en el 2011 valores cercanos al 60%. Asimismo, las ramas trabajo y recursos naturales intensivos también incrementan el peso de las importaciones en relación con la producción que queda para uso local y determinan que en términos generales el sector manufacturero haya alcanzado en 2011 valores un 80% superiores a los niveles que registraba en el año 2002. Esta información corrobora que a pesar del enorme proceso de recuperación económica y de reactivación que experimentó el sector industrial en estos años, el sector externo ha incrementado su importancia para la economía argentina no sólo como destino de la producción local sino también como insumo indispensable para la realización de la producción.

Este último elemento nos lleva en última instancia a preguntarnos sobre la existencia localmente de un nuevo proceso de industrialización por sustitución de importaciones que habría comenzado luego de la devaluación. Si bien existen diferentes métodos para aproximar este problema empíricamente y en América latina hay una importante literatura sobre cómo medir la misma³, en el presente trabajo utilizamos el

³ Para un análisis en profundidad sobre la medición empírica de la industrialización por sustitución de importaciones véase Santarcángelo (2013)

coeficiente de industrialización desarrollado por Baumann y Paiva Franco (2006) y donde el cociente de industrialización puede definirse como:

$$(1) \text{ ISI} = \text{M2} / \text{S2} - \text{M1} / \text{S1}$$

Donde

M1 = Importaciones del bien A en el período 1

S1 = VBP del bien A en el período 1

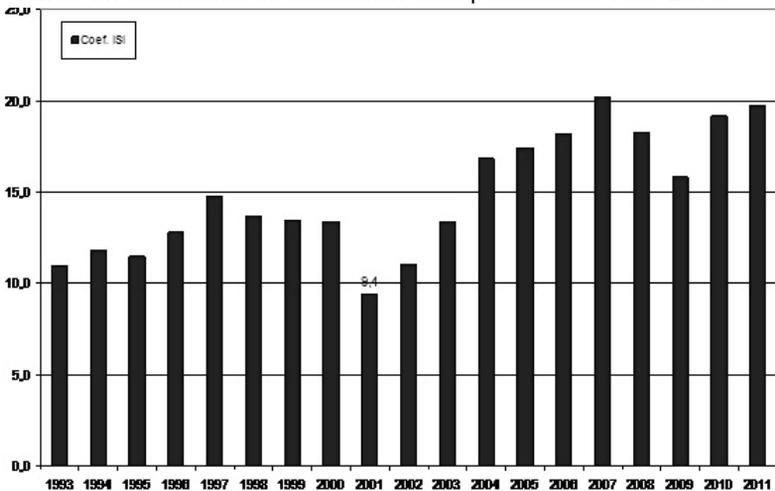
M2 = Importaciones del bien A en el período 2

S2 = VBP del bien A en el período 2

Si $\text{ISI} < 0$, entonces en el período 2 el país ha tenido sustitución de importaciones. Si bien consideramos que es la metodología más apropiada para analizar si se verifica o no un proceso de sustitución de importaciones en el país, esta metodología tiene una limitación que merece señalarse y que consiste en que no nos permite dar cuenta del proceso de sustitución de importaciones que se produce cuando una producción que no se realizaba en el país y se importaba comienza a producirse (y por ende sustituirse) localmente. Si bien no puede medirse específicamente con este método, la existencia de un proceso de sustitución debería poder apreciarse (de existir).

Aclarado este punto, en el **gráfico 11** presentamos la evolución del coeficiente de Sustitución de Importaciones (ISI) para el sector manufacturero en su conjunto.

Gráfico 11. Coeficiente de Sustitución de importaciones. 1993-2011.

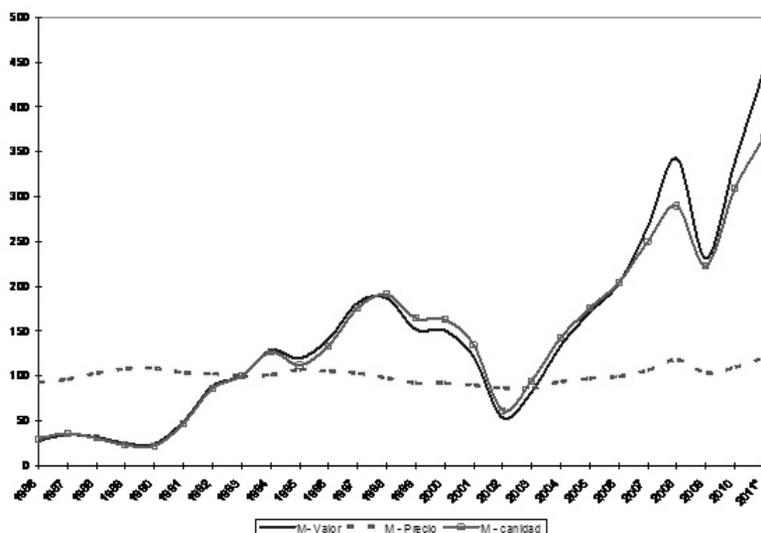


Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Como podemos apreciar, el coeficiente ISI exhibe una tendencia creciente a lo largo de la década de los '90 con un importante declive durante los años 2001-2002 en el pico de la crisis cuando el coeficiente de ISI registró valores similares a los que el sector mostraba al comienzo de la década. Luego del abandono del régimen convertible y con un crecimiento sostenido en el nivel del producto, el coeficiente de ISI se incrementa sensiblemente con el aumento en el nivel de actividad. La única excepción a esta tendencia se registra durante la crisis financiera de 2009 cuando el coeficiente de ISI reduce su valor en casi un 25% en relación con la magnitud que mostraba en el año 2007. Mirando la tendencia en su conjunto, el coeficiente de ISI más que duplicó sus valores durante la posconvertibilidad.

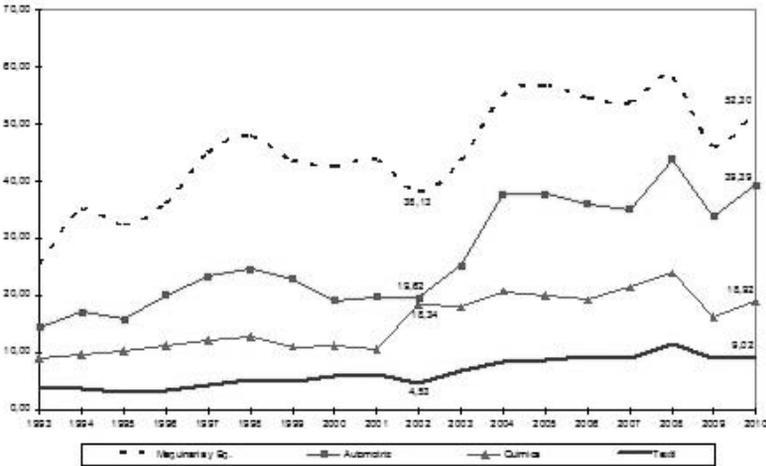
Sin embargo, a pesar de la contundente tendencia registrada, este coeficiente *per se* no es prueba aún de que no haya existido sustitución de importaciones. Dado que las importaciones no son otra cosa que el resultado de la evolución de los precios por las cantidades importadas, es posible que las cantidades importadas hayan caído y el coeficiente obtenido sea el resultado de una tendencia creciente en el nivel de los precios. Para verificar la existencia o no de esta posibilidad en el **gráfico 12** presentamos la evolución de las cantidades, precios y valores de importaciones para el período 1993-2011.

Gráfico 12. Evolución de las cantidades, precios y valores de Importaciones. 1993-2011.



Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Gráfico 13. Coeficiente de sustitución de importaciones en ramas seleccionadas. 1993-2011.



Fuente Elaboración propia sobre información del CEP.

Como podemos ver, el desempeño general de las importaciones se debe fundamentalmente a la evolución de las cantidades importadas dado que los precios de estos bienes muestran una tendencia estable a lo largo del período analizado. De este modo, a nivel agregado el coeficiente de ISI confirma que no se ha registrado un significativo proceso de sustitución de importaciones del sector.

Asimismo, el coeficiente de sustitución de importaciones fue calculado para todas las ramas sectoriales a nivel desagregado y los resultados fueron similares a los que se registran a nivel agregado⁴. Presentamos en el **gráfico 13** las ramas más importantes en relación al sector externo: maquinaria y equipo, automotriz, química y textil.

Como puede apreciarse, estas ramas que exhibían una tendencia creciente del coeficiente analizado durante los años '90, ven incrementada esta tendencia en la posconvertibilidad. De este modo, las ramas automotriz, textil, maquinaria y equipo, y química ven como el peso de las importaciones sobre el volumen de producción se incrementa en un 100%, 99,1%, 37% y 3,1% respectivamente. Como se desprende, el proceso de sustitución de importaciones no se registra ni a nivel agregado ni a nivel de las principales ramas del sector.

⁴ Para mayores detalles sobre este análisis ver Santarcángelo (2013).

Reflexiones finales

Durante la última década, el sector industrial ha evidenciado un ritmo de crecimiento sumamente significativo. Sin embargo, este desempeño no ha sido homogéneo ni en relación con el ritmo de crecimiento ni respecto de los sectores que lo lideraron. En relación con la dinámica de crecimiento hemos podido comprobar que el ritmo de crecimiento del PIB, del sector manufacturero y de los sectores productores de bienes y servicios presentan un punto de inflexión con la crisis de 2001-2002 y las tasas acumuladas promedio del actual período son al menos tres veces más altas que las registradas durante la convertibilidad. Por otra parte, la posconvertibilidad no sólo presenta mayores tasas de crecimiento sino que la composición del crecimiento por grandes sectores se ha modificado sustancialmente. Si bien durante la convertibilidad, los sectores productores de servicios fueron los más dinámicos, seguidos por los sectores productores de bienes y luego por la industria, la posconvertibilidad muestra que los sectores que lideran el crecimiento son el sector manufacturero, seguidos por el sector productor de servicios y por último por el sector productor de bienes.

Sin embargo, a pesar de esta renovada dinámica, un análisis minucioso del período permite comprobar que el crecimiento del sector manufacturero para el período 2008-2012 ha crecido en promedio a la mitad del ritmo registrado en el período 2002-2007. Asimismo, los sectores líderes en materia de ritmo de crecimiento económico son similares a los de la década de los noventa y en los últimos años el sector productor de servicios ha vuelto a asumir el liderazgo en detrimento de los sectores manufactureros y sectores productores de bienes.

Por otra parte, hemos podido comprobar que durante la posconvertibilidad la productividad laboral se incrementó a razón de 7,1% anual promedio para el sector manufacturero en su conjunto. Sin embargo, la diversidad en los senderos de crecimiento no ha posibilitado que se registren transformaciones significativas en la estructura del sector manufacturero. Como hemos visto, durante estos años se consolida un sector industrial donde casi el 70% de su producción se encuentra vinculada con actividades intensivas en la utilización de recursos naturales y la producción de Alimentos, Bebidas y Tabaco. La única rama que registra un crecimiento significativo en el VBP industrial durante el actual período es la automotriz que casi duplica su participación y en el año 2011 alcanza a explicar el 9,5% de la producción industrial.

En relación con la vinculación entre la industria y el sector externo, el abandono de la paridad cambiaria se vio reflejado en una sensible modificación del saldo comercial del sector, que pasó de deficitario a

superavitario, aunque el saldo ha ido mostrando una tendencia decreciente en el saldo comercial y ha vuelto a ser deficitario en los años 2008, 2010 y 2011. Asimismo, hemos podido verificar que a pesar del enorme proceso de recuperación económica y de reactivación que experimentó el sector industrial en estos años, el sector externo ha incrementado su importancia para la economía argentina no sólo como destino de la producción local sino también como insumo indispensable para la realización de la producción. Por último, al estudiar empíricamente la existencia o no de un proceso de sustitución de importaciones hemos podido comprobar mediante el coeficiente de ISI que no se ha registrado un claro proceso de sustitución de importaciones ni a nivel agregado ni a nivel sectorial.

La información presentada muestra que a pesar de los logros alcanzados, queda aún un importante conjunto de desafíos que deben ser abordados por políticas activas. Entre los principales se destacan los retos que genera la internacionalización del proceso productivo; el significativo grado de extranjerización que presentan algunos de los complejos industriales y la remisión de utilidades a los países de origen (Azpiazu et. al. 2011, Santarcángelo, 2012b); el proceso de concentración que ha sufrido el sector durante los últimos años (Azpiazu, 2011); la necesidad de mejorar las capacidades nacionales en materia de infraestructura, tecnología y acceso a los insumos esenciales y energéticos; la falta de escalas de producción apropiadas que presentan algunos sectores y que requieren de la profundización de las tareas de integración regional y cooperación internacional, así como el elevado nivel de desarticulación que muestran importantes entramados productivos. La experiencia internacional nos muestra que los cambios estructurales no se producen espontáneamente, sino que son producto de sólidas estrategias centradas sobre miradas de largo plazo y con claros regímenes de premios y castigos. Si bien hemos hecho importantes avances en estos últimos años, aún queda un largo camino por recorrer.

Bibliografía

- Amico, F., Fiorito, A. y Zelada, A (2012) "Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000: Balance y desafíos hacia el futuro", Documento de Trabajo 45, julio, CEFIDAR
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010), *Hecho en Argentina. Economía e industria, 1976-2007*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2011), *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011), *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- CEP (2012), Fichas sectoriales 2011. Centro de estudios para la Producción (CEP) del Ministerio de Economía. Buenos Aires
- Katz, J. (2000), "Structural Change and Labor Productivity Growth in Latin American Manufacturing Industries 1970-96", *World Development*, vol. 28. 9. UK.
- Santarcángelo, Juan, (2012a). "Import substitution and economic growth in Argentina during the postconvertibility regime", ESHET Conference, Buenos Aires, Argentina.
- Santarcángelo, Juan, (2012b). "Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria", *Ensayos de Economía*, 40. Enero-Junio.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012): Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad, **Realidad Económica**, 265, Buenos Aires.

Debates II

Crisis alimentaria y crisis global: la Argentina de 2001/2002 y después

*Miguel Teubal **
*Tomás Palmisano***

En este trabajo planteamos que los saqueos de 2001-2002 nos presentan una cara de la realidad social y económica de nuestro país fuertemente vinculada con las condiciones estructurales que influyen sobre el hambre que sufren sectores importantes de la población. Situación que puede pensarse como parte de una crisis alimentaria de enormes proporciones. Si bien el hambre se manifestó en forma desesperante durante los saqueos de dicho período (al igual que durante la hiperinflación de 1989), podemos considerar que sus causas no se limitan a la crisis coyuntural de aquellos años sino que se remontan a configuraciones políticas y modelos socioeconómicos que cruzan las últimas décadas. En efecto, podemos señalar que esta situación constituye uno de los efectos más nefastos del neoliberalismo implantado en el país desde los años '70.

Palabras clave: Acceso a la alimentación - Crisis alimentaria - Saqueos - Consumo alimentario - Sistemas alimentarios

* Economista, Profesor consulto de la UBA, miembro del Grupo de Estudios Rurales IIGG-UBA e Investigador Superior del CONICET.

** Doctorando en Ciencias Sociales, Magister en investigación en Ciencias Sociales y miembro del Grupo de Estudios Rurales IIGG-UBA.

Food crisis and global crisis: Argentina in 2001-2002 and after

In this paper we consider that the looting of 2001-2002 provide us with an image of our country's economic and social reality which is strongly related to structural conditions that cause hunger for vast sectors of the population, a situation which can also be seen as part of an enormous food crisis. While hunger was part of the desperation that emerged during the looting of this period (similar to those occurring during the hyperinflation of 1989) its causes can only partially be attributed to the situation of crisis of those years, since they appear to be related much more to the political and socioeconomic models and configurations of recent decades. On the whole we feel that it is appropriate to consider that this situation constitutes one of the more ominous effects of neoliberalism established in our country since the 1970's.

Keywords: Access to food - Food crisis - Food looting - Food consumption - Food systems

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Los saqueos a supermercados y a otras casas de alimentos que se produjeron entre diciembre 2001 y marzo de 2002 constituyeron algunas de las manifestaciones más agudas de la crisis de aquel período. Según datos del GER-GEMSAL, en esos meses se registraron 55 saqueos en las provincias del interior del país: 13 en Entre Ríos; 9 en Mendoza; 8 en Santiago del Estero; 7 en Santa Fe; 4 en Neuquén y en Río Negro; 3 en Tucumán y en Córdoba; 2 en Chaco y 1 en Misiones y en Jujuy.¹ No siempre se remarca que los saqueos fueron hechos fundamentales del contexto crítico y del escenario de gran parte de las muertes de aquellas jornadas. En efecto, si tomamos en consideración sólo el 19 y 20 de diciembre de 2001, 15 de las 23 muertes del día 19, y 4 de los 13 muertos del día 20 tuvieron que ver con los saqueos (GER-GEMSAL, 2007: 154).

En este trabajo planteamos que los saqueos de 2001/2002 nos presentan una cara de la realidad social y económica de nuestro país fuertemente vinculada con las condiciones estructurales que influyen sobre el hambre que sufren sectores importantes de la población. Situación que puede pensarse como parte de una crisis alimentaria de enormes proporciones. Si bien el hambre se manifestó en forma desesperante durante los saqueos de dicho período (al igual que durante la hiperinflación de 1989), podemos considerar que sus causas no se limitan a la crisis coyuntural de aquellos años sino que se remontan a configuraciones políticas y modelos socioeconómicos que cruzan las últimas décadas.² En efecto, podemos señalar que esta situación constituye uno de los efectos más nefastos del neoliberalismo implantado en el país desde los años '70.

La existencia del hambre en nuestro país puede ser considerado un dato de carácter estructural cuya problematización pocas veces va más allá de las discusiones sobre el impacto del nivel de ingresos de las personas. Sin embargo, hay varios puntos que devienen en paradojas. Por un lado, la Argentina se nos presenta como una de las grandes potencias agropecuarias del mundo, capaz de producir comida en cantidad suficiente como para alimentar varias veces la población nacional y, al mismo tiempo, constituirse en un importante exportador de alimentos a la economía mundial. Quizá esta imagen de la "abundancia" permite que, a diferencia de lo que ocurre en otros países latinoamericanos, el

¹ En un lapso similar, Javier Auyero contabiliza 289 episodios donde un grupo de personas: "(a) se apoderaban a la fuerza de objetos a pesar de los impedimentos o la resistencia, o (b) intentaban apoderarse de objetos pero encontraban resistencia o impedimentos efectivos" (2007: 43).

² Para un análisis sobre los cambios en la estructura del consumo de alimentos durante la década de los '90, véase P. Aguirre, 2010, principalmente el capítulo 2.

problema del hambre no aparezca como un aspecto fundamental de la política social. Sin embargo, en junio de 2002, algunos indicadores mostraban con crudeza la situación que vivía gran parte de los argentinos. Se estimaba que más de la mitad de la población (18 millones de personas) era pobre, mientras que el 22% (7,7 millones) era indigente, o sea, no tenía ingresos o medios suficientes para acceder a la canasta de bienes alimenticios básicos. Entre enero y mayo de 2002 el número de personas que cayeron por debajo de la línea de pobreza aumentó en 3,8 millones, a razón de 762.000 por mes. Asimismo, se estimaba que el 58% de los menores de 14 años eran pobres y el 28% eran indigentes (Giarracca y Teubal, 2007 y Lozano, 2002).

En definitiva, la crisis de 2001/2002 puso de manifiesto que paralelamente a la existencia y crecimiento de los recursos agroalimentarios puede presentarse una restricción generalizada del acceso a la alimentación por parte de amplios sectores de la sociedad. Esta situación hace evidente que el problema del hambre y la indigencia no se vincula necesariamente con los volúmenes de producción sino a que los alimentos no son asequibles para determinados estratos de la población.

El debate clásico sobre ésta problemática se remite a los factores que determinan el acceso a la alimentación. Amartya Sen (1982 y 2000) señala que el hambre no depende necesariamente de la producción, tal como lo planteaba la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), sino de una serie de factores que (in)habilitan a las personas para acceder a una alimentación digna. En efecto, la caída en los niveles de ingresos y particularmente de los salarios a causa de una crisis, el aumento de la desocupación, el cierre de fábricas y la caída de la actividad económica en general, inciden sobre el aumento de la pobreza y la indigencia y, por consiguiente, sobre el acceso a la alimentación, tal y como ocurrió durante los años 2001/2002. Estos análisis no limitan el problema a la obtención de comida en el mercado sino que también consideran a los alimentos que se consiguen a través de numerosas organizaciones estatales y de bien público o por medio de las estrategias de producción para el autoconsumo.

En este trabajo también consideramos numerosos factores que inciden sobre la soberanía alimentaria³ en nuestro país y que tienen que ver con cambios importantes en la estructura productiva del sector y su incidencia sobre el acceso a la alimentación. En este sentido se registran las consecuencias más potentes de las transformaciones operadas

³ Según Vía Campesina (2011), "la soberanía alimentaria es el derecho de los pueblos a alimentos sanos y culturalmente adecuados, producidos mediante métodos sostenibles, así como su derecho a definir sus propios sistemas agrícolas y alimentarios".

en décadas recientes en lo que denominamos el *sistema agroalimentario*. En diversas publicaciones (Giarracca y Teubal, 2005; Teubal, 2006, Giarracca y Teubal, 2008 y Teubal y Palmisano, 2010) mostramos como la sojización extrema de nuestra economía, una de las manifestaciones más palpables de la importancia adquirida por el agronegocio en el país, incide sobre la naturaleza y la producción de alimentos. La orientación exportadora de la soja -más del 95% de la producción se destina al mercado externo- determina una menor producción de alimentos orientada a las necesidades de la población local. En efecto, la extrema especialización en la producción sojera produce dos tendencias paralelas. Por un lado, el cultivo oleaginoso se realiza a costa de la producción de otros granos, productos lácteos y ganaderos, etc.⁴ Por el otro, se produce una mayor concentración y centralización del capital en la producción, comercialización y procesamiento industrial de los productos agropecuarios influyendo sobre economías en la escala de producción que excluyen a medianos y pequeños productores. Lo que denota esta cuestión es la vulnerabilidad alimentaria que surge como consecuencia de la expansión del agronegocio sojero principalmente por su influencia sobre la desaparición de la agricultura familiar y la sustitución de alimentos básicos por *commodities* o productos de exportación.

Asimismo, el impulso de otras industrias extractivas como la minería a cielo abierto, y la producción petrolífera en base al *fracking* en regiones donde escasea el agua también incide negativamente sobre la producción de alimentos. En efecto existe una competencia entre usos alternativos del territorio, como ser la producción de alimentos básicos de consumo popular versus los agronegocios orientados a la exportación y la minería a cielo abierto. Estas dinámicas se enmarcan en las disputas entre la *agricultura de procesos* y el *extractivismo* en su sentido más amplio (Giarracca y Teubal, 2010a y Giarracca y Hadad, 2009).

Además de las derivaciones propias de las mencionadas transformaciones productivas hay otras cuestiones involucradas, entre las que se destaca el precio de los alimentos. El aumento de estos valores, especialmente en los países del tercer mundo, donde el gasto en alimentos constituye una parte importante del presupuesto familiar, incide significativamente sobre la "capacidad adquisitiva de alimentos" de la población. Podemos señalar como tendencia, que a medida que aumenta el ingreso *per capita* de la población, disminuye la participación relativa de la comida en el gasto familiar. Asimismo, entre sectores de menores recursos y para la población que ve reducir sus ingresos como consecuencia de la pérdida de sus fuentes de trabajo, la proporción del gasto

⁴ Aún cuando algunas producciones se mantienen estables, el enorme crecimiento de la soja determina una retracción relativa de las demás producciones.

en alimentos en relación con sus ingresos totales aumenta. Este proceso puede agudizarse significativamente cuando aumentan los precios de productos básicos como el arroz, maíz, trigo en la economía mundial y se trasladan a la economía interna.

En definitiva, podemos afirmar que el alza de precios internacionales de los alimentos, combinado con una producción orientada fundamentalmente hacia las exportaciones, puede incidir significativamente sobre los precios domésticos y por ende sobre el acceso a la alimentación. Pero para tener un panorama más amplio también consideraremos el desarrollo de estrategias de producción para el autoconsumo, principalmente aquellas impulsadas desde organismos públicos.

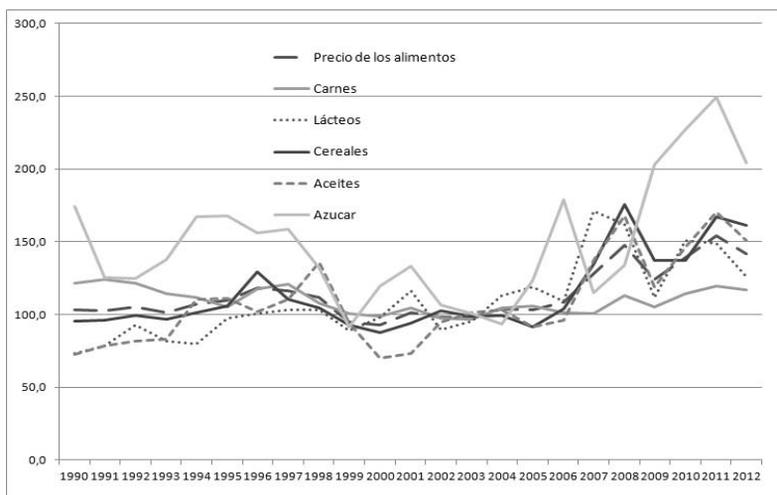
Incidencia de la crisis alimentaria mundial

El sociólogo Philip McMichael señala que la crisis mundial de 2007/2008 fue “la punta de un iceberg” que reflejaba cómo el hambre y la crisis alimentaria “son endémicos al mundo moderno”. En palabras del autor:

La era colonial puso en movimiento una relación extractiva entre Europa y el resto del mundo. Mientras que las colonias se transformaban en zonas de oferta de alimentos y materias primas para abastecer al capitalismo europeo, los frutos del imperio desplazaron a los sistemas de provisión no europeos.

En períodos históricos recientes, las políticas de liberalización profundizaron la conversión del “Sur Global” en una “finca mundial” orientada a satisfacer las necesidades de una minoría de consumidores globales, concentrados en el “Norte Global” y en estados y enclaves del “Sur Global”. En forma conjunta la apropiación y redirección de la producción y circulación de alimentos subyace detrás de un sistema social que induce a una escasez alimentaria y hambre permanente que alcanza en la actualidad, según estimaciones conservadoras, a más de 1.000 millones de personas (aproximadamente el 14% de la población mundial). (McMichael, 2011: 32, nuestra traducción).

Entre 1990 y 2005, tal como se observa en el **gráfico 1**, el precio real de los alimentos se mantuvo relativamente estable, e incluso algunos rubros tuvieron una propensión a la baja. Sin embargo, a partir de 2006 se advierte una tendencia hacia el alza de los principales productos alimentarios de la economía mundial que alcanza un pico en 2008 mostrando un aumento en el nivel general de precios de casi el 50%, siendo los lácteos, aceites y cereales los principales impulsores de esta tendencia. A partir de la crisis de 2008, la mayoría de los precios alimentarios se mantuvieron con alzas y bajas con excepción del azúcar cuyo ascenso en el período 2007/2011 estuvo vinculado con la influencia de *hedge funds* (fondos de inversión de alto riesgo) cada vez más interesados en el mercado de los *commodities* alimentarios y a su creciente

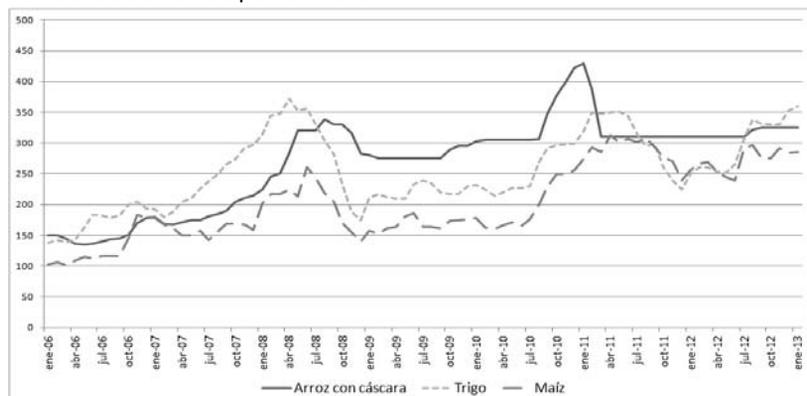
Gráfico 1. Índice de precios real de los alimentos en el nivel mundial

Fuente: FAO.

relación con el precio del petróleo crudo por la expansión de los biocombustibles. El resto de los productos relevados por FAO muestran una recuperación inmediata en los tres años siguientes y un descenso de los precios en los meses relevados durante 2012. Asimismo, los cereales y aceites mantienen su diferencia con respecto al nivel general de precios de los alimentos y junto con el azúcar son los principales motorizadores de la suba.

Entre enero de 2006 y octubre de 2008 (mes en que se desató la crisis financiera) se duplicaron los precios del maíz, los del trigo sufrieron un aumento del 136% casi paralelo al precio del arroz cuya variación positiva fue del 126% siendo estos tres productos los alimentos básicos de consumo popular masivo de la mayor parte de la población mundial. Según la revista británica *The Economist* (2007), a finales de 2007 el índice de precios de los alimentos que registran sus expertos alcanzó el punto más alto desde el año 1845, cuando comenzaron sus relevamientos. En el **gráfico 2** hemos presentado estos valores y su evolución. Vemos los aumentos que se manifiestan durante los meses críticos de 2008 pero que luego caen aunque hacia 2010 vuelven a recuperarse. En septiembre de 2010 el maíz había superado el record de 2008 para mantenerse en valores cercanos a los US\$ 300 por tonelada hasta agosto de 2011. A partir de esa fecha su precio cae aunque luego se recupera y durante el primer semestre de 2012 se ubica alrededor de los US\$ 250 por tonelada. Posteriormente con altibajos continúa en niveles muy altos pero nunca superando los valores record. En el caso

Gráfico 2. Evolución del precio FOB oficial de ciertos productos alimentarios en dólares corrientes por tonelada



Fuente: ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Argentina.

del arroz, entre agosto de 2008 y enero de 2011 su precio muestra una suba del 35% para desplomarse más de US\$ 100 hacia inicios de 2011 y mantenerse en ese nivel con escasas variaciones hacia marzo de 2013. Finalmente, el trigo presenta tendencias cíclicas pues a la recuperación que tuvo en la primera mitad de 2011 le sucedió un período de retracción cuyo piso (US\$ 257) se registra en diciembre del mismo año. Luego asciende nuevamente y durante los primeros meses de 2013 se mantiene en torno de los US\$ 400 por tonelada.

El aumento de los precios alimenticios tiene consecuencias diferenciales entre los distintos países. Por ejemplo, el estadounidense promedio que gasta aproximadamente entre el 8 y el 12% de su salario semanal en alimentos no sintió la crisis de la misma manera que los casi 2 mil millones de personas en todo el mundo que gastan más del 50% de sus ingresos en comida y para quienes sus consecuencias fueron devastadoras. En nuestro país, de Gastos de los Hogares 2004/2005 señala que en promedio el 33,4% del ingreso total de las familias se destina a alimentos y bebidas, aunque no cabe duda de que los sectores de bajos ingresos gastan una proporción muchísimo mayor.

Como consecuencia, las alzas de los precios alimentarios mundiales afectan enormemente tanto los precios internos como la capacidad adquisitiva de vastos sectores sociales, particularmente en aquellos países que, en años recientes, han aumentado su dependencia alimentaria externa. En este contexto, se produjeron durante 2007 y 2008 tumultos y saqueos en una serie de países: Italia, Uzbekistán, Marruecos, Guinea, Mauritania, Senegal, Bengala Occidental,

Indonesia, Zimbabwe, Burkina Faso, Camerún, Yemen, Jordania, Arabia Saudita, Egipto, México, etc. Incluso influyeron sobre la destitución del presidente de Haití, y más recientemente la crisis alimentaria tuvo influencia sobre los levantamientos en Egipto, Túnez, Jordania y otros países del mundo árabe. En todas partes las medidas neoliberales han desmantelado políticas oficiales que se ocupaban de mantener reservas alimenticias destinadas a hacer frente a situaciones de emergencia, profundizándose la dependencia alimentaria externa. Según la FAO (2007) el gasto mundial en productos alimenticios importados en 2007 aumentó aproximadamente un 29% en relación con el año anterior principalmente por el aumento de precios, lo cual perjudicó principalmente a los países del tercer mundo con problemas de autoabastecimiento.

Este proceso se imbrica con la expansión a nivel mundial del agronegocio que genera una doble dinámica de aumento de la exportación de alimentos desde los países en desarrollo a la par de un crecimiento de su dependencia externa que se traduce en un aumento en el valor de sus importaciones. Tanto es así que entre 2007 y 2008, todos los países en vías de desarrollo aumentaron sus importaciones alimentarias en un 37%, después de un crecimiento del 30% registrado en 2006. Numerosos autores señalan cómo esta crisis tiene vínculos con la “relación extractiva” establecida entre imperios mundiales y regiones que desde hace muchos años se transformaron en zonas de provisión de alimentos y materia prima al capitalismo europeo. Las políticas neoliberales recientes intensificaron estas relaciones de dependencia mediante el sistema de los agronegocios, tal como lo señala McMichael (2011) en el citado trabajo.

Este escenario crítico no surge *ex nihilo*, sino que viene pergeñándose desde hace años como parte de la expansión mundial del neoliberalismo. En lo que respecta a la producción agropecuaria, sus fundamentos pueden sintetizarse en dos líneas. La primera vinculada con la sustitución de la agricultura familiar y campesina encaminada a la autosuficiencia alimentaria y a los mercados locales e internos, por la gran agroindustria y los agronegocios orientados al monocultivo de productos de exportación. Las políticas destinadas a favorecer al sistema de los agronegocios no han contribuido a resolver el hambre en el mundo sino a potenciarlo: en términos absolutos existe más hambre en el mundo que en cualquier otra época histórica, e incluso este fenómeno se manifiesta en términos relativos. Entre los períodos 1995/97 y 2006/08 hubo un aumento sostenido del número de personas subnutridas en el mundo, llegando a la cifra más alta desde 1970 (FAO, 2011). En 1996 se registraban 800 millones de personas con hambre en el mundo. A pesar del compromiso mundial en pos de revertir esta situa-

ción para 2010/12 esa cifra había seguido creciendo hasta alcanzar los 870 millones. Incluso algunas estimaciones de la propia FAO afirman que en 2009 el número de humanos que pasaban hambre llegó a 1.020 millones de personas (FAO, 2009). Los cambios en la estructura productiva influyeron sobre la pérdida de la autosuficiencia alimentaria al punto tal que para 2007 33 países se hallaban al borde de una crisis alimentaria grave y aun en los países más desarrollados los bancos de alimentos estaban por perder sus reservas (Milenio, 2007).

La segunda manifestación de la expansión neoliberal en el sector agroalimentario se conecta con el aumento del precio de los *commodities* alimentarios. Este punto presenta varias aristas explicativas.

En primer lugar estos aumentos se vinculan con modificaciones en la oferta de alimentos. En torno de esta cuestión cabe destacar algunos factores globales: a) pueden mencionarse las malas cosechas, en parte debido al calentamiento global que se traduce en alteraciones climáticas, deshielo de glaciares, reducción de las fuentes de agua en el mundo, etc. Todos estos elementos se conjugan en el típico argumento malthusiano, referido al aumento de la población mundial (se espera que en los próximos 40 años la población mundial alcance los 9.000 millones de personas); b) puede señalarse el crecimiento de la demanda de ciertos *commodities* relacionados con el aumento del consumo de cereales de China y la India, en donde emergentes clases medias comen más carne y tienen autos. Por un lado, la carne se produce con soja como alimento balanceado, por el otro, el aumento de la demanda de petróleo presiona sobre su precio. Así se manifiesta un creciente uso de la tierra para producir agrocombustibles (bioetanol y biodiesel). Sin embargo, estos factores son insuficientes para explicar la triplicación del precio internacional del arroz desde mediados de 2006.

En segundo lugar, estos aumentos son inducidos, en gran medida, por factores especulativos. *Wall Street* (bancos, fondos de pensiones, fondos *hedge* de alto riesgo y rendimiento, etc.) avanzaron en el negocio de los *commodities* al amparo de tremendas desregulaciones operadas en los años noventa, y principalmente después de la crisis de inversión en el sector inmobiliario estadounidense (la crisis del *subprime* de 2008). Al margen de las articulaciones con grandes empresas que controlan el mercado de semillas (Monsanto) y la distribución de cereales en el mercado mundial (por ejemplo Cargill), el capital financiero invierte en el mercado de futuros con la expectativa de que los precios continuarán subiendo y al hacerlo se refuerzan esas tendencias potenciando el ciclo de alzas. Altos precios, más hambre en el mundo significan, sin embargo, mayores ganancias de las grandes empresas y altos retornos de las inversiones financieras. Tanto es así que Cargill, la corporación internacional de productos y servicios agropecuarios, financieros y

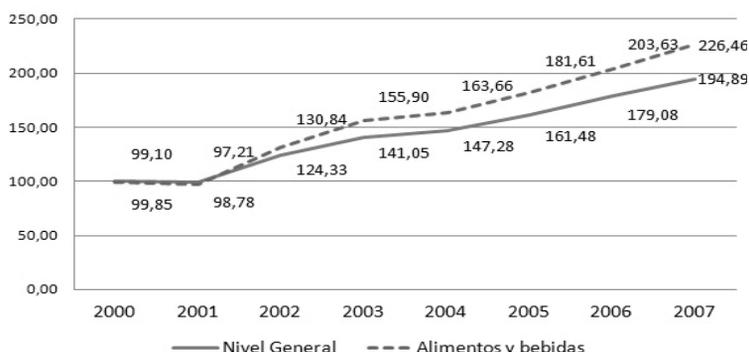
agroindustriales, tuvo entre 2005 y 2008 balances favorables que crecían a un ritmo de casi el 40% anual con un máximo del 68,8% entre 2007 y 2008. Si bien los balances de 2009 y 2010 muestran una reducción de las ganancias, éstas se mantienen por encima de 2.000 millones de dólares por año. Tras un crecimiento de las ganancias en 2011 del 35,18% se da una marcada retracción en 2012 que nuevamente es revertida al año siguiente. Si bien existe una relación entre los ciclos de precios de los *commodities* y el resultado de los balances de Cargill, sus ganancias siguen siendo extraordinarias y con una enorme capacidad de recuperación.⁵

No es de extrañar, entonces, el componente especulativo involucrado en este proceso. En un artículo de Frederick Kaufman publicado en *Foreign Policy* el autor afirma que “la agricultura puede parecer algo bucólico, pero es una industria intrínsecamente inestable, sujeta a las vicisitudes del clima, las enfermedades, los desastres” (Kaufman: 2011). En este contexto hacia fines del siglo XIX apareció el comercio de futuros de granos. La idea básica era el “contrato a término” o “a futuro”: un acuerdo de compradores y vendedores de trigo para ponerle un precio razonable aun antes de la siembra. Así los futuros de granos contribuían a estabilizar el precio del pan en la panadería o, más tarde, en el supermercado, tal como lo hacía en nuestro país la desaparecida Junta Nacional de Granos a través de los “precios sostén”. Kaufman describe distintas etapas en la evolución de la especulación financiera en el mercado de granos pero lo que interesa es el último período en el cual *Wall Street* influye de forma directa en estos mercados de modo tal que

la oferta de alimentos del mundo no sólo tiene que enfrentarse a las limitaciones de suministro y a los aumentos de la demanda, sino también al espurio mecanismo de alza artificial de los precios creado por la banca de inversión. La especulación ha creado picos en los precios de todo lo que necesitan los agricultores para producir su grano, desde las semillas hasta los fertilizantes, pasando por el diesel (Kaufman, 2011, nuestra traducción).

Todo esto, como lo destaca Boaventura de Sousa Santos, constituye un enorme fraude: el enriquecimiento a costa del hambre y la subnutrición de millones de personas. Son consecuencias de políticas neoliberales, que desde hace treinta años inducen a países del tercer mundo a dejar de producir alimentos para sus propias poblaciones para concentrarse en productos de exportación con los cuales se ganan divisas que les permitirán importar productos agrícolas desde los países desarrollados y acumular divisas necesarias para pagar los servicios de las deudas externas (Santos, 2008).

⁵ Datos extraídos de la información financiera provista por la empresa en www.cargill.com

Gráfico 3. Índice de precios al consumidor. Año base 1999

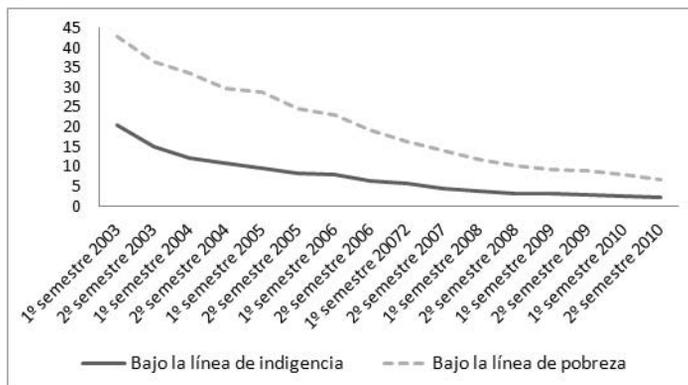
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

La crisis alimentaria y el caso argentino

En los últimos años, políticos y economistas de distinta índole insisten en hablar de la volatilidad de los precios alimentarios mundiales y no de su aumento. En el caso de la Argentina, quizá ésta sea una forma de obviar las referencias al proceso inflacionario, el cual está liderado, en gran medida, por el aumento de los precios de los alimentos. Pero más allá de los eufemismos lo cierto es que dichos precios han crecido significativamente en años recientes, convirtiéndose en uno de los factores que más inciden sobre el alza del costo de vida en nuestro país. El creciente precio de los alimentos ha contribuido a sostener, y potenciar en algunas regiones del planeta, los índices de hambre e indigencia, al punto tal que en 2008 varios analistas identificaban una crisis alimentaria mundial originada por el aumento exorbitante en el costo de los alimentos básicos. Para el caso argentino, durante gran parte de la década del 2000 estos precios se elevaron a un ritmo superior al del resto de los productos que integran la canasta básica a partir de la cual se miden los niveles de pobreza e indigencia. Tal y como se muestra en el **gráfico 3**, a partir de 2002 se produce un aumento mayor de los precios de los alimentos que se ubican 5 puntos porcentuales por encima del nivel general.⁶ Esta diferencia se duplica al año siguiente y mantiene un crecimiento paulatino hasta 2007 cuando el precio de los comestibles y bebidas fue un 16,2% mayor que el nivel general de precios.

⁶ El nivel general de precios está integrado por nueve rubros: alimentos y bebidas; indumentaria; vivienda y servicios básicos; equipamiento y mantenimiento del hogar; atención médica y gastos para la salud; transporte y comunicaciones; esparcimiento; educación; otros bienes y servicios varios.

Gráfico 4. Porcentaje de hogares por debajo de la línea de la pobreza e indigencia.



Fuente: INDEC.

En lo que respecta a los años siguientes, la relación persiste aunque los incrementos en el nivel general son impulsados principalmente por los productos de indumentaria, la educación, los servicios de atención médica y el esparcimiento. Asimismo, este índice de precios, está directamente conectado con otro conjunto de variables que son muy importantes para este análisis: las líneas de pobreza e indigencia. El INDEC calcula la cantidad de hogares que tienen capacidad de comprar una serie de bienes y servicios. En primer lugar se construye una Canasta Básica de Alimentos (CBA), la cual se amplía con la inclusión de vestimenta, vivienda, bienes del hogar, transporte, educación, salud y esparcimiento para obtener el valor de Total (CBT). Así, los hogares serán pobres cuando su ingreso no supere el valor de la CBT e indigentes si no alcanza a cubrir la CBA. En tanto el valor de estas canastas está determinado por el precio registrado de un conjunto de bienes y servicios, éstas se encuentran directamente conectadas con el índice de precios; en tanto este indicador aumenta, el valor de la canasta de alimentos y la canasta básica total lo harán proporcionalmente y viceversa. El **gráfico 4** muestra la evolución de estas líneas entre 2003 y 2010 señalando una marcada reducción de los hogares con pobreza e indigencia. El primer valor cayó de 42,7% a 6,8% mientras los hogares por debajo de la línea de la indigencia pasaron de 20,4% a 2,1 por ciento.

Sin embargo, desde 2006 existen varias críticas sobre la fiabilidad en las herramientas de construcción del Índice de Precios al Consumidor (IPC), lo cual tendría consecuencias directas sobre otros indicadores tales como los porcentajes de hogares y personas por debajo de la línea

de la pobreza y la indigencia.⁷ En el marco de ciertas denuncias, en 2009 se creó un Consejo Académico de Evaluación y Seguimiento de los diversos programas de trabajo que elabora el INDEC integrado por académicos de distintas universidades públicas nacionales. El principal objetivo de este órgano era evaluar la aplicación de la metodología implementada desde principios de la década de 2000 y sus actualizaciones. En un marco signado por las disputas y conflictos de toda índole, el Consejo realizó un informe para el Poder Ejecutivo que fue presentado hacia finales de 2010 pero no adquirió trascendencia pública hasta los primeros meses de 2011. Si bien es muy difícil encontrar la versión final de dicho trabajo, hace unos años apareció una nota periodística (Jueguen, 2011) donde se recogían algunas de las conclusiones de dicho trabajo. Allí se pone en duda la confiabilidad del IPC por problemas en el proceso de recolección, procesamiento y utilización de los datos. Según la misma nota, el informe del Consejo afirma que “no es posible considerar al IPC elaborado por el Indec como una medida fiable del nivel agregado de los precios al consumo, ni como un indicador adecuado para emplear como deflactor a efectos de estimar variables como el tipo de cambio real, o el salario real o los niveles de pobreza”.

Frente a la imposibilidad de contar con el informe original hemos recurrido a una versión previa realizada por la Universidad de Buenos Aires (2010). Básicamente, el trabajo tiene dos núcleos argumentativos, uno que gira en torno de los problemas institucionales del INDEC y el otro que se centra sobre las cuestiones metodológicas. En lo que respecta al primer punto, se destaca que en el Instituto más de un tercio de los cargos jerárquicos (Direcciones Nacionales y Simples) estaban vacantes mientras que otro tercio se encontraba cubierto de manera transitoria. Asimismo, se menciona la paulatina disminución del personal de la Planta Permanente (que debería ingresar por concurso) y Transitoria que se contraponía con el notable crecimiento de los contratados. Este grupo de trabajadores creció entre enero de 2005 y el mismo mes de 2008 cerca del 2.000% pasando de 28 contratados a más de 600. Paralelamente se advierte el bajo porcentaje de personal con estudios terciarios/universitarios (40% del total) principalmente en áreas clave del INDEC.

En términos metodológicos, el informe es muy contundente con las críticas a varias herramientas y sistemas de recopilación de informa-

⁷ Esta situación también afecta ciertos factores del mercado de bonos públicos argentinos, principalmente aquellos que se actualizan mediante el Coeficiente de Estabilización y Referencia (CER). Esto se debe a que el CER se construye en base a la tasa media geométrica calculada sobre la variación del IPC del mes anterior y/o meses anteriores.

ción. Si bien se reconoce la larga data de algunos problemas en la medición del IPC, se ubica al mes de enero de 2007 como un punto de inflexión en tanto coincide con la intervención del INDEC y el cambio en la metodología de recolección de datos y de cómputo del índice. Según los autores es a partir de dicha fecha que se observa una discrepancia considerable entre las mediciones del Instituto Nacional y las que realizan varios organismos provinciales (principalmente Córdoba, Mendoza, Santa Fe y San Luís) las cuales hasta ese momento habían mostrado tendencias similares. Tanto es así que “para el período diciembre de 2006/febrero de 2010 en el IPC hay un incremento acumulado de 28,2%, mientras que el indicador elaborado por Córdoba muestra un aumento de 43,2%, el de Santa Fe uno de 67,1% y el de la provincia de San Luís uno de 85,2%” (UBA, 2010: 12). Los orígenes de estas diferencias se encuentran en torno de la estructura de ponderaciones del índice, la localización de los puntos de captación de precios y tipos de locales, la consideración de las estacionalidades en la canasta básica, el tratamiento de los valores extremos y las fuentes de relevamientos de precios.⁸

La complejidad de esta situación es remarcada a lo largo del trabajo pues las dudas (reales y producto de campañas mediáticas) que se generan en torno del INDEC en general y del IPC en particular dificultan tanto el análisis de múltiples variables macroeconómicas como la formulación certera de planes, expectativas y arreglos contractuales por parte de los agentes económicos públicos y privados. En definitiva, la falta de información confiable por parte del Estado aumenta la difusión de datos obtenidos por organismos privados que no cuentan con la disponibilidad técnica, presupuestaria ni logística para calcular índices confiables. En este sentido, es importante recalcar que “no existen sustitutos rigurosamente aceptables a la información que debe generar un sistema coherente de estadísticas públicas cuya provisión es, por tanto, una obligación indelegable del Estado” (UBA, 2010: 10). En definitiva, frente a los problemáticos datos del INDEC se encuentran una serie de estadísticas privadas que sólo con muchas reservas pueden utilizarse complementariamente a las emitidas por el organismo público. Asimismo, el IPC elaborado por algunas provincias da la impresión de ser – pese a sus deficiencias – un mejor indicador del proceso inflacionario que los datos nacionales. Incluso son utilizados en las negociaciones colectivas vinculadas con la determinación de los salarios.⁹

⁸ En este punto se destaca la utilización de precios estimados fuera del organismo, principalmente en ministerios y secretarías de Estado.

⁹ Los organismos estadísticos provinciales ubican el índice de inflación anual en valores que oscilan entre el 20 y 25%, con un promedio que ronda los 23 puntos porcentuales. Una mención aparte merece el Índice de Precios Barrial (IPB) elaborado por el

Suministro de alimentos y acceso a la alimentación

Frente a las críticas que presentan diversas herramientas fundamentales para el análisis social y tratando de obtener datos complementarios que ayuden a comprender el acceso a la alimentación en la Argentina hemos recurrido a una serie de estadísticas difundidas por FAO que ampliamos con información adicional provista por el ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. En el **cuadro 1** presentamos los datos de suministro *per capita* de una extensa serie de alimentos para el período 1999 y 2009. Los valores expresados son calculados a partir del consumo real¹⁰ de cada ítem a lo cual se restan las cantidades dadas como alimento al ganado, las usadas para el sembrado, las manufacturas de uso alimenticio y otros usos como ser las pérdidas durante el almacenaje y el transporte, dando como resultado el suministro alimenticio *per capita* disponible para el consumo humano¹¹. A su vez se presenta la evolución de la cantidad de kilocalorías disponibles por habitante a lo largo del período y la proporción de productos animales y vegetales que componen la dieta.

Si bien estos datos no consideran las diferencias de consumo entre los distintos sectores de la sociedad,¹² son útiles para observar cómo fue evolucionando la disponibilidad de alimentos en nuestro país en la última década, período en el cuál se han producido tasas de crecimiento del PIB global sustanciales. Asimismo, es un período en el cual la producción agropecuaria se ha incrementado exponencialmente, en parti-

Centro de Investigaciones Participativas en Políticas Económicas y Sociales (CIP-PES). El relevamiento de este indicador está en manos de los vecinos, algunos de ellos nucleados en torno de movimientos como Barrios de Pie, quienes realizan la medición de los 50 productos que componen la Canasta Básica Alimentaria en las zonas más humildes de Buenos Aires, Córdoba, Chaco, Mendoza y Tucumán. En el caso de Buenos Aires el relevamiento incluye 330 comercios de la 1ª, 2ª y 3ª sección metropolitana. Este índice muestra fuertes divergencias con los datos del INDEC al punto tal que la variación registrada en la Canasta Básica de Alimentos entre julio de 2011 y el mismo mes de 2012 asciende al 33,42%. Al mismo tiempo, los niveles de pobreza e indigencia a partir de estos datos aumentan al punto tal que para el último cuatrimestre de 2011 el 24,25% de los habitantes de las áreas relevadas se encontraban por debajo de la línea de la pobreza mientras el 4,66% era indigente (información extraída de la página del CIPPES <http://www.cippes.org/>).

¹⁰ El consumo real de un producto *per capita* se obtiene a partir de la siguiente fórmula: (Producción + Importación - Exportación - Variación de Existencias) / Población

¹¹ Para acceder a la definición desagregada y las consideraciones metodológicas de este índice acceder a http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/mes/glossary/*/S

¹² En la Encuesta Nacional de gastos de los hogares 1996/97 se presentan gastos comparativos por estratos de ingresos pero esta información no está disponible para años recientes. Véase Teubal y Rodríguez, 2005: 149 a 153 y cuadros allí incluidos.

Cuadro 1. Suministro alimenticio *per capita* disponible para el consumo humano (kg/año), kilocalorías disponibles y porcentaje de alimentos de origen animal y vegetal.

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Cereales	Trigo	112,0	119,0	108,2	112,9	125,1	120,6	119,9	111,0	101,6	94,0	91,8
	Arroz (Elaborado)	5,7	5,3	6,1	5,6	7,4	7,9	6,1	6,2	6,7	7,9	7,9
	Maíz	8,8	10,8	10,7	10,5	10,4	10,3	10,1	10,2	9,8	9,7	9,8
Azúcares	Azúcar Eq. sin Refinar	39,7	40,2	40,7	40,2	39,9	41,1	42,7	41,8	41,4	41,1	40,7
	Dulcificantes, Otros	7,8	7,1	7,0	7,0	6,8	6,7	6,6	6,6	6,6	6,6	6,5
Legumbres		1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	2,4	1,4	2,8	1,4
Aceites Vegetales	Aceite de Soya	2,1	2,2	2,6	1,9	1,8	2,0	2,4	2,5	2,7	2,7	2,7
	Aceite de Girasol	11,0	10,7	11,0	10,3	10,3	10,6	10,5	10,5	9,4	9,4	9,8
Verduras	Tomates	21,7	20,1	20,6	18,3	16,6	15,6	16,5	15,9	17,0	17,2	15,6
	Cebollas	15,2	11,9	11,5	12,6	11,8	12,0	14,0	11,1	12,5	11,8	11,0
	Hortalizas, Otras	41,9	39,7	39,8	40,3	40,1	39,1	39,7	37,7	38,0	38,1	38,1
	Patatas	60,8	48,2	53,7	47,7	43,7	40,2	33,8	35,4	35,7	33,9	35,2
	Batatas	6,2	6,7	6,7	6,9	6,8	8,4	9,1	7,8	8,1	8,1	7,8
	Camote	6,2	6,7	6,7	6,9	6,8	8,4	9,1	7,8	8,1	8,1	7,8
Frutas	Naranjas, Mandarinas	30,9	39,0	39,7	30,0	27,2	23,3	22,1	24,6	18,9	24,2	22,2
	Limonas y Limas	19,7	22,1	21,7	11,2	9,8	11,9	10,1	12,0	10,3	9,6	12,0
	Bananos	11,9	13,0	13,2	10,1	11,5	11,9	12,2	11,4	11,8	12,3	11,9
	Manzanas	13,1	14,3	20,9	18,9	18,9	19,9	14,0	12,6	9,3	10,9	13,4
	Otras Frutas	21,9	21,1	21,2	15,2	16,9	17,8	18,8	17,4	15,7	17,7	17,0
	Café	1,1	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0
Infusiones	Té y Yerba Mate	7,7	7,3	7,7	6,8	6,6	6,0	6,3	6,4	6,5	5,1	4,8
Bebidas Alcohólicas	Vino	34,5	33,9	32,3	31,9	32,5	29,0	28,4	28,5	28,4	26,9	25,8
	Cerveza	33,3	33,0	33,3	31,7	33,9	33,0	34,8	35,3	36,3	42,6	42,6
Carnes	Vacuna	60,2	59,0	56,7	52,9	55,3	56,5	56,0	55,5	55,1	54,6	54,1
	Porcina	8,0	8,0	7,3	4,8	5,1	5,1	5,4	6,6	7,0	7,7	8,2
	Aves de Corral	27,9	27,8	26,8	18,9	19,6	22,0	24,3	27,8	28,9	31,5	33,4
	Otras Carnes	3,4	3,4	3,0	3,1	3,3	2,8	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6
Grasas Animales Crudas		3,0	2,5	2,5	2,2	2,2	2,3	2,4	2,0	2,1	2,0	2,1
Huevos		7,5	7,7	7,0	5,8	6,9	8,1	8,9	9,4	10,1	10,5	10,8
Lácteos	Leche	230,7	225,9	218,9	171,2	166,1	140,8	188,2	184,6	197,8	206,2	193,3
	Manteca y crema	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,4	1,4	1,1	1,1	1,0	1,0
Pescado y Frutos de Mar		10,2	8,5	10,0	7,2	7,3	6,8	6,7	9,1	7,6	7,7	5,8
Kcal/año/hab.		3.267,0	3.268,0	3.182,0	2.966,0	3.063,0	3.040,0	3.109,0	3.056,0	2.988,0	2.974,0	2.918,0
% Productos animales/año/hab.		31,62	31	30,11	27,41	27,11	26,58	29,14	30,07	31,49	31,81	31,74
% Productos Vegetales/año/hab.		68,38	69	69,89	72,59	72,89	73,42	70,86	69,93	68,51	68,19	68,26

Fuente: FAO

cular la de ciertos *commodities* (especialmente la soja), lo que ha contribuido a potenciar el lema: "Argentina puede alimentar varias veces la

población nacional". Si bien la disponibilidad de los datos no es la óptima pues sólo llegan hasta 2009, de todas maneras son muy útiles para analizar el período temporal más reciente.

En síntesis, los datos muestran que si se compara la situación de 2002 con 2009 se comprueba que el suministro de alimentos disminuyó en 16 de los 31 productos analizados. Quizá los casos más notables sean el trigo y la papa tanto por su magnitud como por la importancia de estos ítems en la alimentación de vastos sectores sociales, y especialmente los de más bajos ingresos. A ello debería agregarse el caso de la carne vacuna cuya dinámica se encuentra muy afectada por la suba en el precio de todos los productos vacunos a partir de causa de la importante caída del *stock* ganadero y la dinámica concentradora de los eslabones de procesamiento.

Si ampliamos el ámbito de comparación hacia 1999, la situación empeora pues la caída se registra en 19 de los 31 ítems, entre los cuales se añaden algunos muy importantes en la alimentación de amplios sectores tales como los lácteos y la carne vacuna. Estos datos no implican necesariamente que la gente coma menos, o que el acceso a la alimentación en 2009 haya sido peor que en 2001/2002 pero sí dejan en evidencia la retracción en la oferta de alimentos a lo que se suma la caída en la cantidad de kilocalorías diarias disponibles por habitante. Entre 1999 y 2002 se registra un notable descenso en este último ítem que tras una recuperación de tres años comienza una nueva pendiente descendente dejando la cantidad de kilocalorías diarias disponibles 48 unidades por debajo de lo registrado en 2002.

En términos cuantitativos, los datos de suministro de alimentos más importantes son los correspondientes a tres de los grupos principales: cereales, carne y leche. Al comparar la cantidad de kilos de las diversas carnes que se consumía en 2002 (año en que se registra lo peor de la crisis) con el 2009 puede observarse un aumento de 19,6 kilogramos. Sin embargo, hasta 2009 el suministro total de carnes nunca superó la media registrada en 1999 (99,5 kg anual) y apenas excedió el valor del año 2000. Asimismo cabe señalar que durante el año 2010 hubo una retracción en el consumo de carne, principalmente vacuna, que seguramente afectó la proyección ascendente que tuvo este ítem desde 2003. Según otros datos no directamente cotejables del ministerio de Agricultura¹³ el consumo aparente de carne vacuna, porcina y aviar en

¹³ Los datos de consumo *per capita* de carne vacuna y porcina fueron extraídos del Sistema Integrado de Información Agropecuaria del ministerio (<http://old.siiia.gov.ar/index.php/series-por-tema/ganaderia>) y los correspondiente al consumo de carne aviar de un Informe sectorial disponible en http://64.76.123.202/site/ganaderia/aves/02-informes/_archivos/000002-Anuarios/130400_Anuario%202011%20Ganados%20y%20Carnes%20%20-%20Sector%20Avicola.pdf

2009 ascendió a 109,8 kg/hab. pero en el siguiente año cayó a 99,27 kg/hab., principalmente empujado por el derrumbe en el consumo de carne vacuna.

Como mencionamos páginas atrás, la suba en el precio de los alimentos en el mercado interno y externo suele ser uno de los factores que más fuertemente afectan el acceso a la alimentación y este caso no es la excepción. Entre enero y diciembre de 2010 se registra un aumento en el precio índice de novillo publicado por el mercado de Liniers del 93,78%, valor que promedia diariamente las cotizaciones de dichos animales en el Mercado Concentrador de Liniers. Si bien esto también impulsa una suba de los sustitutos que influye sobre la caída en el consumo real de carnes, el descenso de 10,5 kg en el consumo anual *per capita* de carne vacuna explica la mayor parte de este proceso. En lo que respecta al pescado, este producto cayó bruscamente en 2002 y a pesar de una suba importante en 2006 se dio una caída en su suministro que lo ubicó en 2009 con menos de 4,4 kg disponibles por habitante.

Para el caso de la harina la dinámica es la inversa. Normalmente se considera que los sectores populares tienen un consumo relativo de harinas superior a los de los estratos más altos, es por ello que este ítem tiene una importancia central. Entre 1999 y 2003 el suministro de trigo se mantiene estable, aunque con algunas variaciones. Sin embargo, a partir de 2004 se da una caída constante de este valor hasta quedar en 2009 más de 20 kg por debajo de 1999. Este proceso evidencia dos cuestiones. Por un lado, los efectos sobre los sectores populares del modelo agrario vigente ya que este estrato organiza su consumo en torno de las harinas pues las comidas de mayor difusión cotidiana en los sectores pobres e indigentes son los guisos, sopas, pan y las frituras (Aguirre, 2010). Si bien el acceso a estos alimentos puede haber mejorado por sus mayores ingresos, la caída en la disponibilidad de trigo, y también de maíz, podría haber potenciado el alza de los precios de dichos productos. Quizás el ascenso en el suministro de arroz y de legumbres, en mucho menor medida, a partir de 2006 haya atenuado consecuencias más duras en la alimentación de dichos sectores. Por otro lado, la merma en el suministro de estos cereales va en paralelo con una retracción de su superficie sembrada, principalmente para el caso del trigo. Esta situación ha devenido en una caída de la disponibilidad de grano por habitante.

En lo que respecta a los lácteos, recién a partir de 2005 ha habido una recuperación en su consumo pero que aún se mantiene muy por debajo de los valores registrados en 2000 y 2001. El suministro de lácteos en 2009 fue un 15% más bajo que el registrado una década atrás.

Considerando la manteca y la crema se ve la tendencia opuesta, marcada por una caída del suministro a partir de 2004. En lo que respecta a los demás subproductos lácteos¹⁴, su consumo real muestra una recuperación en los años analizados pero sólo se superan los valores registrados en 2000 y 2001 en ciertos ítems particulares, principalmente “postres” (dulce de leche, yogures y postres) que muestran un marcado crecimiento a partir de 2002. Este último punto debería explicarse no sólo por la recuperación de cierto nivel de ingresos, sino también por cambios en los hábitos culturales de consumo. También debe destacarse que el suministro de huevos desde 2003 muestra un marcado ascenso.

En el caso de los aceites, luego de una caída pronunciada del suministro hasta 2003 se produce un paulatino aumento que nunca alcanza a recuperar los valores de 1999. En esta relación vale la pena destacar el aumento en el consumo de aceite de soja en paralelo con la retracción del suministro de girasol que se presenta como su sustituto.

Para las verduras, todos los ítems registrados muestran una reducción del suministro principalmente hacía mitad de la década del 2000 y con una meseta de diversa orientación en los últimos años. La única excepción es la batata que se ha mantenido estable desde 2006 con valores superiores a los de años anteriores aunque por debajo del máximo de 2005. En el caso de las frutas, tras la caída en 2002 la mayoría de los productos entraron en una meseta que sólo se ha revertido erráticamente.

Considerando las bebidas e infusiones, en el caso del vino se registra un suministro *per capita* descendente en todo el período, al punto tal que en 2009 estaba casi 10 litros por debajo que en 1999. Por lo contrario, los datos disponibles para cerveza presentan un crecimiento del 28% entre 1999 y 2009. En el caso de las infusiones, el café muestra una recuperación en los años siguientes a 2002 con escasas variaciones pero el suministro de yerba mate muestra una tendencia descendente en toda la década. El azúcar tiene una tendencia extraña pues se da un incremento relativamente estable desde 1999 hasta 2005 con una leve caída en 2003 pero a partir de 2006 muestra un descenso constante aunque se mantiene a valores superiores a los de 1999.

¹⁴ Estos datos no fueron incluidos en este trabajo pero pueden consultarse en la web del ministerio de Agricultura

El acceso a la alimentación a partir de las políticas públicas

No es el objetivo del presente trabajo hacer un relevamiento exhaustivo de las políticas públicas vinculadas con el sector alimentario, pero el marco teórico que mencionamos al comienzo nos obliga a estar atentos a las formas “no mercantiles” de acceso a los alimentos. En este punto es menester considerar al menos dos aristas. Por un lado, aquellas políticas de asistencia que implican la concesión de alimentos directa o indirecta (por medio de bonos, tickets, etc.) por parte del Estado ya sea a título personal o colectivo. Por el otro, nos preocupa particularmente la situación de las estrategias de autoproducción y autoconsumo que se desarrollan de manera autónoma o promovida por organismos del Estado.¹⁵

A comienzos de la década y en medio de una de las crisis más profundas que vivió la Argentina, se desplegaron varios programas que buscaban asistir focalmente a las demandas más urgentes de diversos sectores. Hacia 2003 la diversidad y complejidad de esta red asistencial era tal que se crea el Programa Nacional de Seguridad Alimentaria (PNSA) como parte de una estrategia para concentrar y dar coherencia a las distintas iniciativas estatales sobre el tema. Según datos del ministerio de Desarrollo Social (2010), en el año 2001 el programa UNIDOS alcanzaba 667.000 familias a través de la entrega de alimentos y dinero mientras que en 2010 el Plan de Seguridad Alimentaria incluía a 1.600.000 familias, un aumento del 139,9% en la cantidad de familias beneficiadas por los diversos planes sociales alimentarios.

En lo que respecta a la autoproducción de alimentos, el principal programa gubernamental es ProHuerta cuya inscripción pública pasó por diversas agencias y en la actualidad se encuentra en el marco del PNSA. Esta política además de impulsar el desarrollo de estrategias de autoproducción de alimentos en el nivel comunitario, escolar y familiar, también intenta estimular la agricultura orgánica como forma predilecta de producción en las huertas y granjas afectadas al programa. Si bien el mencionado documento del ministerio de Desarrollo Social (2010) remarca los avances en este programa, el **cuadro 2** que presentamos a continuación atenúa esta visión favorable. A partir de la reconstrucción de los datos provinciales podemos observar que sólo en las dos primeras campañas se muestra un ascenso importante en la cantidad de huertas, el cual se matiza hacia 2007-2008 y cae en una meseta con tendencia a la baja en los dos últimos períodos. Para el caso de la

¹⁵ Para un análisis pormenorizado de las políticas públicas vinculadas con la alimentación en los últimos 25 años ver Maceira, y Stechina, 2008 y 2011.

Cuadro 2. Tipo y cantidad de huertas y población involucrada en el Prohuerta

Campaña	Huertas Familiares	Huertas Escolares	Huertas Comunitarias	Huertas Totales	Población Familiar	Población Escolar	Población Comunitaria	Población total
Primavera-Verano 2002-2003	s/d	s/d	s/d	451.720	s/d	s/d	s/d	2.824.268
Primavera-Verano 2003-2004	s/d	s/d	s/d	539.619	s/d	s/d	s/d	3.348.530
Primavera-Verano 2004-2005	s/d	s/d	s/d	571.917	s/d	s/d	s/d	3.522.145
Otoño-Invierno 2006	555.731	7.060	6.691	569.482	2.662.749	439.783	285.884	3.388.416
Primavera-Verano 2006-2007	566.088	6.781	6.328	579.197	2.710.664	433.898	241.881	3.386.443
Otoño-Invierno 2007	547.717	7.171	5.383	560.271	2.627.628	473.958	146.161	3.247.747
Primavera-Verano 2007-2008	605.822	7.047	4.757	617.626	2.910.168	475.064	145.810	3.531.042
Otoño-Invierno 2008	598.293	7.296	4.128	609.717	2.840.340	472.892	150.912	3.464.144
Primavera-Verano 2008-2009	617.156	7.314	3.766	628.236	2.888.272	446.140	138.535	3.472.947
Otoño-Invierno 2009	602.565	7.143	3.641	613.349	2.848.759	487.506	124.267	3.460.532
Primavera-Verano 2009-2010	613.676	6.668	3.617	623.961	2.858.102	420.946	126.857	3.405.905
Otoño-Invierno 2010	612.480	6.719	3.325	622.524	2.868.853	452.967	105.060	3.426.880
Primavera-Verano 2010-2011	585.514	6.791	3.216	595.521	2.781.470	437.511	99.298	3.318.279
Otoño-Invierno 2011	585.860	6.654	2.902	595.416	2.765.252	481.653	103.329	3.350.234

Fuente: Banco de Datos de Prohuerta

población afectada esta dinámica se replica notablemente al punto tal que si excluimos la campaña 2002-2003 que recoge los momentos más críticos del país vemos que la cantidad de personas que participan de ProHuerta casi no ha cambiado. Mientras en el mencionado período la población ascendía a 3.348.530 en la campaña Otoño-Invierno 2011 las personas vinculadas al programa eran 3.350.234. Por otro lado, tanto en términos de población como de huertas se observa un marcado descenso de las prácticas de producción comunitarias y una estabilidad de la población escolar acompañada con una leve caída de las huertas desarrolladas en dichos ámbitos. Este comportamiento permitiría explicar por qué a pesar del incremento en la cantidad de huertas que se da

hasta 2008 la población vinculada no se modifica de la misma manera, al punto tal que en la Primavera-Verano 2003-2004 había 539.619 huertas en las que trabajaban 3.348.530 personas mientras en el Otoño-Invierno de 2011 una cantidad muy similar de población estaba ocupada en 595.416 huertas, un 10,3% más que en el anterior período analizado. En este sentido podríamos afirmar que se da una tendencia hacia la circunscripción de las prácticas de producción hacia el ámbito familiar frente a prácticas más amplias como el ámbito comunitario (las huertas comunitarias caen un 56,63% y su población un 63,86% entre 2006 y 2011).

Finalmente, merece tenerse en cuenta que desde inicios de la década de los '90 se viene detectando una caída muy importante de las explotaciones agropecuarias más pequeñas, que normalmente son las que tienen estrategias de autoconsumo más arraigadas (ver Teubal, *et al.*, 2005 y Teubal y Palmisano, 2010). Esta tendencia no parece morigerarse en los años recientes por lo que la posibilidad de acceder a los alimentos de manera autónoma muestra una amenaza muy importante frente al acceso mercantil a la alimentación.

Otras consideraciones y reflexiones finales

1. El crecimiento de la producción agropecuaria en décadas recientes se debió fundamentalmente al aumento de la soja, un producto de exportación que no es de consumo masivo en el nivel interno. Este proceso resultó un sustituto de la producción agropecuaria de otros productos alimentarios de consumo popular. Como consecuencia, el aumento sustancial que se registra en la producción agropecuaria total no se tradujo en una correspondiente y significativa disponibilidad de alimentos para la mayoría de la población, en particular, para los sectores más necesitados. Hasta 2009 el crecimiento de la producción granaria en la Argentina va a la par de una caída o estancamiento en el suministro de muchos alimentos. Esto implica que el modelo del agronegocio no sólo falla en contribuir a la reducción del hambre sino que al acotar la cantidad de alimentos disponibles y aumentar sus precios por su orientación exportadora también empuja al proceso inflacionario.

2. En 2009 no sólo hay un menor suministro de trigo *per capita* que en 1999 sino que la producción de carne vacuna en 2008 (3.132.000 t) es casi igual a la de 1990 (3.007.000 t). El *stock* ganadero vacuno que en 1977 superaba las 61 millones de cabezas se redujo en casi un 20% para 2010. Cabe destacar que una parte de esta caída fue atenuada por el aumento del consumo de pollo y cerdo. En el caso de la producción láctea, si bien la producción aumentó, de 6.591 millones de litros en

10.055 millones de litros en 2009, el consumo real *per capita* de productos lácteos bajó de 213,3 litros/*capita* en 1992 a 203,3 en 2009. Cabe destacar que las exportaciones de productos lácteos que eran insignificantes en 1992 (6,78% de la producción) pasaron a representar el 19,93% de la producción en 2009. Por supuesto que hubo puntos de inflexión como cuando el consumo real/*capita* pasó de 220,6 kg/*capita* en 194,0 en 2002 y a 178,6 en 2004¹⁶. En paralelo, en el nivel nacional se registra el cierre de 15.000 tambos en las últimas décadas, aun manteniéndose la producción global, con lo cual se presume hubo una concentración hacia los grandes tambos. En la provincia de Buenos Aires, que ocupa el tercer lugar en importancia de producción generando entre un 20 y 23% de la producción nacional, el índice de desaparición de establecimientos en la región es alarmante. Entre 1988 y 2008 cerraron sus puertas el 62,8% de los tambos bonaerenses, a un ritmo de 385 por año (Palmisano, 2012: 47).

3. Los precios de los alimentos no han caído, como consecuencia del *boom* cerealero o agropecuario global. Aun antes del actual brote inflacionario, no puede decirse que los precios alimentarios bajaron en términos relativos con otros productos, todo lo contrario, tienden a ser punta de lanza del proceso inflacionario. Asimismo, las nuevas innovaciones tecnológicas no redundan necesariamente en mejores precios y, por ende, un mayor acceso a la alimentación, por lo menos a lo largo del nuevo milenio, y en particular a partir del crecimiento de la inflación que se intensifica hacia los años 2006/2007. En síntesis, el consumo real de muchos productos populares según el ministerio de Agricultura fue bastante variable pero no tiende sistemáticamente al alza, como era de esperar¹⁷.

4. El agronegocio que prevalece en el mundo agrario no sólo influye sobre la permanencia e incluso expansión del modelo sojero, sino también sobre otros sectores agropecuarios y agroexportadores. El caso de los *feedlots*, es notable. En años recientes esta forma de producción ha aumentado significativamente, en gran medida debido a subsidios otorgados por el gobierno (véase Palmisano, 2012). Se trata de un proceso de concentración de la producción complementaria con la expansión sojera, ya que permite liberar tierra para la producción sojera en zonas de engorde fundamentalmente.

5. En términos globales pese al crecimiento del producto nacional a tasas chinas, la reducción de la desocupación (aunque manteniéndose

¹⁶ Estos datos fueron extraídos de la información proporcionada por el ministerio de Agricultura en http://www.alimentosargentinos.gov.ar/contenido/sectores/lacteos/estadisticas/06_Consumo/Consumo_02.htm

¹⁷ Ver respuesta de Giarracca y Teubal (2010b).

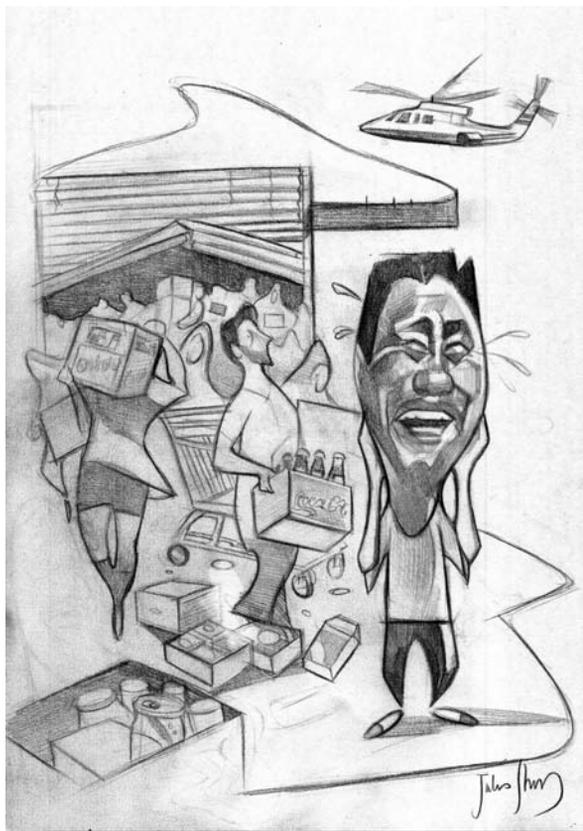
altos niveles de trabajo informal o no registrado) y a una cierta reducción de los índices de pobreza, no ha mejorado sustancialmente el acceso a la alimentación para un conjunto importante de la población. Esto se manifiesta porque bajó la disponibilidad de alimentos básicos en general, en particular entre los sectores más necesitados de la población. Como consecuencia estos sectores mantienen su potencial vulnerabilidad social.

6. También debe considerarse en muchos casos el deterioro de la calidad de los alimentos que se han producido en el país en gran medida a raíz de la importante “modernización” agraria¹⁸. En el caso de la carne vacuna, porcina y aviar se manifiestan cambios importantes en la producción en años recientes, intensificándose la concentración de animales en espacios reducidos con los riesgos que ello implica (recuérdese que la gripe aviar y porcina, tuvieron que ver con el enorme hacinamiento de los animales). De esta manera, también nos alejamos de la producción de alimentos orgánicos de buena calidad que caracterizó a la agricultura argentina, en donde el uso de agrotóxicos era en general muy limitado.

7. Asimismo, deberíamos destacar el aumento de las instancias mercantiles o estatales de acceso a la alimentación que va en paralelo al socavamiento de las formas autónomas, ya sean de índole privada o impulsadas desde el Estado.

Dadas estas tendencias corresponde plantear en la medida de lo posible diversas propuestas alternativas. En este sentido es preciso privilegiar mercados locales y la soberanía alimentaria, utilizando los recursos propios y respetando el medio ambiente y la agricultura familiar. Este camino involucra, rechazar el supermercadismo exacerbado y los alimentos que viajan grandes distancias e impulsar, a partir de la acción estatal, el desarrollo de incentivos para producciones locales, frente a una agricultura industrial dominada por el agronegocio que es causa esencial de esta crisis. No cabe duda que el control de los aumentos de precios es un *desideratum* para la mayoría de la población mundial y por lo tanto se requeriría en nuestro país mecanismos muy fuertes para lograrlo. Somos conscientes de que los controles son difíciles de realizar, pero no resolver el problema del acceso y calidad de la alimentación significa resignarse a no poder mejorar las condiciones de vida de vastos sectores sociales y seguir sufriendo como sociedad las enormes *deseconomías externas* que genera el agronegocio.

¹⁸ Sobre el deterioro de la calidad de muchos alimentos en el país véase Teubal y Rodríguez (2005), en especial el capítulo 8, y para la carne producida mediante el sistema *feedlots* ver García, 2002. También el importante trabajo realizado por Barruti, 2013.



Saqueos

Bibliografía

- Aguirre, Patricia (2010) *Estrategias de consumo; qué comen los argentinos que comen*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Auyero, Javier (2007) *La zona gris. Violencia colectiva y política partidaria en contemporánea*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Barruti, Soledad (2013) *Malcomidos. Cómo la industria alimentaria argentina nos está matando*. Buenos Aires: Planeta.
- FAO (2007) "Indicadores de mercado y facturas por las importaciones" en *Perspectivas Alimentarias. Análisis del Mercado Mundial*. Disponible en <http://www.fao.org/docrep/010/ah876s/ah876s15.htm#r1>
- FAO (2009) *1020 millones de personas pasan hambre*. Disponible en <http://www.fao.org/news/story/es/item/20568/icode/>
- FAO (2011) *El Estado de la inseguridad alimentaria en el mundo*. Roma: FAO. Disponible en <http://www.fao.org/docrep/014/i2330s/i2330s00.htm>

- García, Pilar Teresa (2002) "Factores de riesgo" en *Revista IDIA XXI*. Buenos Aires: INTA Ediciones, 2, julio.
- GER-GEMSAL (2007) "Anexo III. Los asesinados en estas rebeliones" en Giarracca, Norma; Mariotti, Daniela; Comelli, María; Petz, María Inés; Wahren, Juán; Teubal, Miguel *Tiempos de rebelión: "Que se vayan todos". Calles y plazas en : 2001-2002*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Giarracca, Norma y Hadad, Gisela (2009) "Disputas manifiestas y latentes en minera. Política de vida y agua en el centro de la escena" en Svampa, Maristella y Antonelli, Mirta (eds.) *Minería transnacional, narrativas de desarrollo y resistencias sociales*. Buenos Aires: Biblos.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2005) *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2007) "La rebelión de 2001: protestas, rupturas y recomposiciones" en Giarracca, Norma; Mariotti, Daniela; Comelli, María; Petz, María Inés; Wahren, Juán; Teubal, Miguel *Tiempos de rebelión: "Que se vayan todos". Calles y plazas en : 2001-2002*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2008) "Del desarrollo agroindustrial a la expansión del agronegocio: el caso argentino" en Mançano Fernandes, Bernardo (org.) *Campesinato e agronegócio na América Latina. A questão agraria atual*. São Paulo: Expressão Popular.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2010a) "Disputas en los territorios y recursos naturales: el modelo extractivo" en *Revista ALASRU, Nueva Época*. Texcoco, 5.
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (2010b) "Réplica a la respuesta de Gustavo Grobocopatel. Más debate por la soja" en *Cash, suplemento económico de Página 12*. Buenos Aires, 25 de abril.
- Jueguen, Nicolás (2011) "La dura crítica al Indec que llegó al FMI" en *La Nación*. Buenos Aires, 03 de abril.
- Kaufman, Frederick (2011) "How Goldman Sachs created the food crisis" en *Foreign Policy*. 27 de abril. Disponible en http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/04/27/how_goldman_sachs_created_the_food_crisis
- Lozano, Claudio (2002) *Catástrofe social en Argentina: La situación a Junio del 2002*. Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- McMichael, Phillip (2009) "The world food crisis in historical perspective" en *Monthly Review*. New York: Monthly Review, Vol. 61, 3, julio-agosto; reproducido en Magdoff, Fred y Tokar, Brian (editores)(2010) *Agriculture and Food in Crisis. Conflict, Resistance and Renewa*. Nueva York, Monthly Review Press.
- Maceira, Daniel y Stechina, Mariana (2008) "Salud y Nutrición. Problemática alimentaria e intervenciones de política en 25 años de democracia", *Documento de Trabajo*. Buenos Aires: CIPPEC.

- Maceira, Daniel y Stechina, Mariana (2011) "Intervenciones de política alimentaria en 25 años de democracia en Argentina" en *Revista Cubana Salud Pública* [online], vol.37, 1.
- Milenio (2007) *Reporte de FAO Crisis alimentaria en 33 países*. México, 5 de abril. Disponible en <http://www.soberaniaalimentaria.com/noticias/FAOCrisisAlimento07.htm>
- Ministerio de Desarrollo Social (2010) *Políticas Sociales del Bicentenario. Un Modelo Nacional y Popular*. Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Social, Tomo I.
- Palmisano, Tomás (2012) "TIERRAS DE ALGUIEN. Una propuesta de análisis sobre las transformaciones económico-productivas en la actividad agropecuaria bonaerense durante los albores del siglo XXI" *Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales. Defendida el 25 de abril, 2012.
- Santos, Boaventura de Sousa (2008) "El hambre infame" en *Página 12*. Buenos Aires, 27 de mayo.
- Sen, Amartya Kumar (1982) *Poverty and Famines: An Essay on Entitlements and Deprivation*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, Amartya Kumar (2000) *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Editorial Planeta.
- Teubal, Miguel (2006) "Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los *commodities*", **Realidad Económica** 200. Buenos Aires: IADE, noviembre-diciembre.
- Teubal, Miguel y Rodríguez, Javier (2005) *Agro y alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: Editorial La Colmena.
- Teubal, Miguel; Domínguez, Diego y Sabatino, Pablo (2005) "Transformaciones agrarias en industrial y sistema agroalimentario", en Giarracca, N. y Teubal, M. *El campo argentino en la encrucijada. Tierra, resistencia y ecos en la ciudad*. Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Teubal, Miguel y Palmisano, Tomás (2010) "El conflicto agrario: características y proyecciones" en Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (coord.) *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. Buenos Aires: Antropofagia.
- The Economist (2007) *The end of cheap food*. Londres. Disponible en <http://www.economist.com/node/10252015>
- Universidad de Buenos Aires (2010) *Informe técnico de la Universidad de Buenos Aires (UBA) con relación a la situación del INDEC*. Buenos Aires. Disponible en <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/2010/informe%20-%20UBA.pdf>
- Vía Campesina (2011) *La voz de las campesinas y de los campesinos del mundo*. 9 de febrero. Disponible en <http://viacampesina.org/es/index.php/organizaciainmenu-44>

Análisis

Default y canje: una estimación de la quita realizada a la deuda externa argentina*

*Alberto Müller***

La deuda pública externa argentina ha tenido una presencia estructural en la economía, especialmente a partir de fines de la década de 1970. Se inició entonces un primer ciclo de crecimiento de los pasivos externos, a partir de una fuerte subvaluación cambiaria y de la explosión de las tasas de interés en el mercado internacional. Este ciclo -que afectó a un grupo considerable de países- concluye con el canje propiciado por el denominado Plan Brady, en 1992. El plan de Convertibilidad propicia una segunda etapa de endeudamiento, que se cierra con el *default* de 2001 y la posterior renegociación y canje realizado en 2005 y reabierto en 2010. Estos canjes significaron una quita, cuya fundamentación debe ser buscada en la percepción de riesgo que se evidenció en las elevadas tasas de interés que se verificaron en oportunidad de las colocaciones de deuda. Se presenta aquí una valuación de la quita efectiva de la deuda pública, lograda mediante las operaciones de canje. Los resultados varían considerablemente, según cuál sea la tasa de descuento utilizada; los valores de mínima son inferiores al 5%, mientras que el máximo valor estimado se encuentra en el orden de 36%. Este último valor se aproxima a la quita que correspondería para lograr un rendimiento similar al que surgiría de aplicar tasas de interés libres de riesgo, siendo que las unidades vinculadas con el PIB juegan un rol central. La cuestión de la deuda, por otra parte, si bien enfrenta un horizonte relativamente despejado, dista de encontrarse resuelta, dada la acumulación de vencimientos en años venideros, y las dificultades que por ahora se vislumbran para obtener refinanciamiento a tasas de interés razonables.

Palabras clave: Argentina - Deuda externa pública - Reestructuración

* Versión corregida de un trabajo presentado en las VI Jornadas de Economía Crítica (Mendoza, 2013). Una versión más amplia puede encontrarse en Müller (2013). Agustín Benassi colaboró activamente en la elaboración de la información y en la discusión de diversos aspectos conceptuales. Una versión preliminar de este trabajo fue discutida en un seminario interno del CESP; se recogieron allí observaciones de gran utilidad de las siguientes personas: Santiago Lebedinsky, Eduardo Melinsky, Sergio de Raco y Julio Ruiz. Valen las salvedades habituales.

** Profesor Titular Regular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Director del Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina (www.blog-delcespa.blogspot.com).

Default and debt swap: an estimation of Argentina's external debt haircut

Argentina's public external debt has been structurally present in its economy, especially since the late '70s. At that time, there was a huge increase of the external liabilities of the country, stemming from a strong undervaluation of the currency and rising interest rates at international financial markets. This episode involved a large number of countries, and was concluded by a debt swap, under the so called Brady Plan, in 1992. The Convertibility Plan – a sort of currency board – led to a second period of debt increase, closed by the 2001 default and the subsequent debt swap accomplished in 2005 and reopened in 2010. These swaps meant a debt haircut, which can be rationalized in terms of the risk perception shown by the high interest rates investors verified when the debt bonds were issued. This paper aims to estimate the real value of the debt haircut, related to the swap operations. Outcomes show great variability, according to the adopted discount rate; minimum haircut rates are less than 5%, while the maximum value is about 36%. The latter value is close to the haircut that would lead to returns similar to those obtained if bonds were issued at risk free interest rate; the GDP related units play a central role in these outcomes. On the other hand, the issue of the public debt, while facing a relatively clear perspective, is not solved at all; there are huge services to be paid in the forthcoming years, and at the moment it seems difficult to reach a roll-over with reasonable interest rates.

Keywords: Argentina – External Public Debt – Restructuring

Fecha de recepción: octubre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

1. Objetivo

Al igual que la mayor parte de los países latinoamericanos, la Argentina enfrentó durante los años 80 una situación crítica en su sector externo; este período quedó para los anales de la historia como la “década perdida”. A principios de la década siguiente, y en el contexto de profundas reformas económicas que se dirigieron principalmente al sector público, se produjo la reestructuración de la deuda externa, a través del denominado Plan Brady. Ello consistió esencialmente en un canje de la deuda antigua por nuevos bonos, que implicaban un reescalonamiento de plazos y una quita parcial de lo adeudado, además de compromisos de reformas económicas; estos nuevos bonos contaron con garantía del Tesoro de los Estados Unidos.

Luego de esta operación, el endeudamiento público argentino retomó una senda ascendente, en el marco del Plan de Convertibilidad lanzado en el año 1991. Se fue generando así un cuadro de progresiva insolvencia, hasta arribar en 2001 a una situación de imposibilidad de renovar vencimientos, en el marco de muy elevadas tasas de interés para la deuda del país. Al final de ese año, el Gobierno argentino, durante la efímera presidencia de Adolfo Rodríguez Saá y en el contexto de la más aguda crisis económica y política en la historia moderna del país, declaró la suspensión de pagos de la deuda externa pública del país. Se produjo así un *default*; el monto de capital impago ascendía entonces a alrededor de 88.000 millones de dólares, sumando el capital de títulos cuyo servicio no fue más atendido, y el endeudamiento con el denominado Club de París, integrado por gobiernos de algunos de los principales países desarrollados. En su momento, se trató del *default* de mayor monto en la historia económica reciente del mundo. Posteriormente las quiebras registradas en la banca de inversión estadounidense establecieron nuevas marcas¹.

La suspensión de pagos se prolongó por casi cuatro años. En el año 2005, el Gobierno argentino -presidido entonces por Néstor Kirchner- concretó una primera etapa de canje de la deuda que había sido declarada en *default* en el año 2001; en el año 2010 se reabrió la posibilidad de canje. Entre ambas etapas, algo más del 93% de la deuda fue reestructurada. Estas operaciones implicaron una quita nominal, la ampliación considerable de los plazos de pago y la introducción de un pago adicional en función del desempeño económico de la Argentina, medido por su Producto Interno Bruto. A partir de 2005, el gobierno cumplió puntualmente con los pagos previstos en los bonos canjeados. Recientemente, y en función de las vicisitudes ocasionadas por el accionar de un fondo-buitre ante la Justicia del Estado de Nueva York, se ha reabierto la opción del canje para los tenedores de títulos de la deuda antigua (los denominados *holdouts*), sin plazo de vencimiento. No se ha renegociado por otra parte la deuda con el Club de París.

El propósito central de este trabajo es analizar dicho canje, en términos principalmente de la quita realizada. Adicionalmente, se elaboran algunas consideraciones a futuro, en función del perfil esperable de servicios de la deuda.

¹ Según Noh (2012), la quiebra de Lehman Brothers de 2008 involucró un pasivo del orden de 300.000 millones de dólares.

Además del interés en sí de evaluar *ex post* lo realizado en la reestructuración, entendemos que este análisis podrá resultar de interés para la discusión del diferendo que mantiene el Gobierno argentino con los *holdouts*. Como es sabido, se trata hoy día en parte de administradoras de fondos de inversión que no fueron inversores primarios, sino que adquirieron títulos a precio de *default*, y que ahora demandan el pago integral (en la jerga del sector, se suele los suele denominar “fondos buitres”). Estas administradoras han protagonizado episodios resonantes; en particular, han obtenido un fallo favorable por parte de la justicia estadounidense de primera y segunda instancia². Actualmente, se aguarda la decisión de la Corte Suprema de Estados Unidos en cuanto a su disposición a tomar el caso argentino. Por su parte, el Gobierno argentino ha anunciado la decisión de reabrir el canje en condiciones similares a la de los canjes anteriores, para el saldo de títulos aún en *default*.

El trabajo se centrará sobre el tratamiento de la parte de la deuda pública externa que protagonizó el *default* y la posterior reestructuración, aunque las referencias al total de la deuda pública (interna y externa) serán inevitables. No se considerará como tópico central la deuda privada externa.

Se desarrolla en primer lugar un breve marco conceptual acerca de la cuestión del endeudamiento, desde la óptica de las finanzas, proponiendo algunos elementos metodológicos. Luego, se reseñan sucintamente los ciclos de endeudamiento de la Argentina a partir de la segunda posguerra, con énfasis en lo ocurrido a partir de 1979. Se caracteriza la operación de canje realizada en 2005 y 2010, y se desarrolla seguidamente una evaluación de la quita que ella implicó. Por último, se presentan algunas conclusiones.

La temática de la deuda externa, por su importancia y prolongada presencia a lo largo de la historia argentina, conlleva una pluralidad de facetas y puntos de abordaje. Ello comprende la esfera política, los impactos económicos, aspectos culturales e incluso cuestiones de orden penal (por la evidencia de prácticas fraudulentas). Este trabajo tendrá una perspectiva restringida, centrándose básicamente sobre algunos aspectos económicos y financieros. Ello no significa que ignoremos la importancia de las otras dimensiones que hacen a la cuestión de la deuda externa³.

2. Marco conceptual

Desarrollamos en este apartado un breve marco referencial. El mismo brinda inicialmente algunas precisiones acerca de la definición de deuda pública externa. Luego se exponen algunos conceptos básicos extraídos de la teoría convencional de las finanzas, referidos a interés, riesgo y carteras de inversión. Finalmente, se presentan algunas consideraciones conceptuales y metodológicas que resultan de interés para el tema de este trabajo.

² Un fondo buitre logró el embargo de una embarcación militar argentina apostada en Ghana; este embargo luego fue levantado por el Tribunal Internacional del Mar y declarado ilegal incluso por la justicia de ese país.

³ Tratamientos más amplios pueden ser encontrados en Rapoport (2010) y Galasso (2008).

2.1. Deuda pública interna y externa: definición

En principio, se denomina “deuda pública externa” al conjunto de pasivos que el Gobierno de un país mantiene con no residentes. La “deuda pública *interna*” será entonces la que corresponde a acreedores residentes en el país.

Esta definición hace hincapié en la naturaleza del agente deudor y en la residencia del acreedor. No se refiere entonces a la moneda en la que dicha deuda es contraída; esta aclaración tiene importancia, por cuanto en algunas oportunidades se ha identificado a la deuda externa sobre la base de la moneda en la que la misma se encuentra emitida. Esto es, se ha considerado como deuda “externa” a la deuda emitida en divisa (o en general en moneda extranjera), con independencia de la residencia del acreedor.

No siempre es posible establecer con precisión cuál deuda es externa, por cuanto los títulos son habitualmente transados entre residentes y no residentes, en los mercados secundarios⁴.

Como hemos indicado, este trabajo hará referencia únicamente a la porción de la deuda para la que se produjo la suspensión de pagos y posterior reestructuración, más allá de su carácter de deuda interna o externa. Se trata de una deuda inicialmente emitida para ser tomada por no residentes, pero donde los residentes tienen hoy día una participación relevante.

2.2. Deuda pública en el marco de la teoría de las finanzas: interés y riesgo

En general, la deuda pública de mediano y largo plazos es contraída mediante la emisión de títulos (bonos), con un dado valor nominal, y determinadas condiciones en cuanto a su reembolso. La colocación en el mercado (local o externo) dará lugar a una cotización inicial determinada, que será el monto que se abonará por cada título en esa oportunidad. Esto significa que el monto efectivamente logrado podrá ser mayor o menor que el valor nominal (colocación sobre o bajo la par). Dado que esta circunstancia no cambia el cronograma de reembolsos, la efectiva tasa de interés del título solo se determinará al momento de la colocación. Si ella es bajo la par, la tasa de interés será mayor que la indicada en el título, y viceversa. Como es obvio, esta particularidad no es exclusiva de los bonos de deuda pública.

La convencional teoría de las finanzas⁵ indica que la tasa de interés que efectivamente se establece en el mercado para cada título de deuda se integra por la suma de dos componentes: la preferencia temporal y el nivel de riesgo. Esto es, la tasa de interés paga el diferimiento que implica la cesión del recurso en términos de usos alternativos que éste podría tener, y también compensa al prestamista por el riesgo que asume. Este riesgo se refiere tanto a la fluctuación del valor del título en el mercado como al cumplimiento de los servicios por parte del emisor.

⁴ De hecho, este tipo de transacciones es utilizado para la fuga de divisas al exterior, cuando existen restricciones cambiarias.

⁵ Véase por ejemplo Crundwell (2008, cap. 11).

Las fuentes de riesgo que se asocian a los bonos de deuda pública son las siguientes⁶: posibilidad de insolvencia del Estado; volatilidad de la tasa de interés de mercado y por ende de la cotización del bono; volatilidad del tipo de cambio (en caso de que el bono esté denominado en moneda extranjera); riesgo de rescate anticipado al valor nominal remanente (cláusula habitualmente incluida en las condiciones de emisión del bono); y riesgo de liquidez, resultante de la frecuencia con la que el bono es transado en el mercado.

El riesgo asociado a un bono de deuda pública es denominado también “riesgo soberano”. Habitualmente se considera que los títulos de deuda pública son una forma de colocación relativamente segura, por cuanto los Estados tienen “espalda” financiera suficiente para hacerles frente, al disponer de capacidad tributaria, esto es, de extracción de recursos de la economía sin contrapartida. Asimismo, un *default* o reestructuración forzosa conlleva profundos impactos económicos adversos que los Estados desean evitar. De allí que se suele considerar que el rendimiento de los bonos constituye una suerte de piso, siendo que el de títulos privados del país es siempre superior, en función del riesgo adicional que estos comportan.

En el nivel internacional se considera que los bonos de deuda pública emitidos por los Estados de países con alto nivel de desarrollo representan un riesgo virtualmente nulo de insolvencia (en especial, los de plazos más cortos). En consecuencia, la tasa de interés refleja exclusivamente el costo de diferimiento, siendo despreciable entonces el riesgo soberano.

Dado que los países periféricos -entre ellos la Argentina- no integran este grupo, la tasa de interés de los bonos de la deuda pública incorpora un riesgo propio del deudor estatal. En este caso, el riesgo soberano no es nulo. Esto da lugar a la noción de “riesgo-país”, entendido como el premio por riesgo que pagan los títulos, por encima de colocaciones internacionales de riesgo soberano nulo. La tasa de interés que abonan los gobiernos de países periféricos también constituye así el piso del costo de endeudamiento para el sector privado del país.

Los inversores en mercados financieros encuentran de este modo un menú de opciones, que comprende bonos de la deuda pública sin riesgo, bonos de la deuda pública con riesgo y títulos de deuda del sector privado. A medida que el riesgo percibido se incrementa (y sin entrar ahora en consideraciones acerca de cómo se construye esta percepción), crecerá el premio que se pagará a los inversores para la compra del papel; esto es, la tasa de interés será mayor.

La tendencia de los inversores a reducir el riesgo de sus carteras los lleva por otro lado a diversificar sus colocaciones; esto se refleja en la tenencia de grandes variedades de bonos (además eventualmente de acciones y otros títulos). La construcción de cada cartera dependerá de la preferencia del inversor en relación con el riesgo a asumir (o a su “apetito por el riesgo”, una locución de uso corriente). Inversores “agresivos” tendrán preferencias por posiciones de alto riesgo y rentabilidad, mientras que los inversores “conservadores” tenderán a posiciones de menor riesgo y rentabilidad.

⁶ Tomado de De la Fuente (2009, pp. 234-5).

La teoría convencional de las finanzas asume que los mercados financieros son eficientes, en cuanto el comportamiento observado refleja una valuación racionalmente fundamentada de los títulos. Ello requiere que los inversores cuenten con toda la información necesaria⁷, y que por lo tanto solo funden sus decisiones en su actitud hacia el riesgo. Esta teoría requiere además dos hipótesis centrales: todos los inversores tienen iguales expectativas, y todos ellos pueden acceder a financiamiento a una misma tasa de interés⁸.

En un plano más práctico, notemos que la noción de conocimiento completo se ve particularmente exigida al introducir la diversificación, toda vez que ésta última implica tener conocimiento suficiente de *todas* las alternativas de inversión. Esta hipótesis es entonces particularmente irrealista⁹.

A este respecto, interesa destacar el papel de las agencias calificadoras de riesgo. La función de las mismas es brindar una calificación acerca de cada título de deuda, construida a partir de un conjunto de indicadores de solvencia, liquidez, etc.; ellas brindan así información a la que cada gestor de cartera individual no podría acceder a igual costo. Esto da cierto respaldo a la hipótesis de homogeneidad de expectativas de los inversores, puesto que ellos en principio actúan sobre la base de la calificación de las agencias. Esto no significa, desde ya, que sus calificaciones resulten a la postre acertadas.

Notemos por último que la hipótesis de igual conocimiento por parte de todos los inversores implica que ellos decidirán sin tener en cuenta la decisión de los demás; esto es, supone ausencia de comportamientos imitativos, anticipatorios, de manada, etc. Esto, como es sabido, se contradice fuertemente con la realidad de los mercados financieros, donde los comportamientos tienen muy alta interrelación. Esto es lo que denominamos habitualmente “especulación”¹⁰.

2.3. Algunas consideraciones de orden conceptual y metodológico

De la breve reseña realizada, pueden extraerse algunos conceptos que resultan pertinentes a los fines del presente trabajo.

En primer lugar, señalemos *un doble papel que juega la tasa de interés*, que hace que resulte un precio muy particular, dentro del conjunto de precios de la economía. Una tasa de interés alta refleja una percepción de riesgo por parte del prestamista, a la vez que pone en evidencia que el prestatario atraviesa una situación de baja solvencia; esto es precisamente lo que explica que involucre riesgo. En consecuencia, *una tasa de interés elevada contiene necesariamente una expectativa de no pago de las obligaciones*. De allí que -más que con cualquier otro precio- el prestatario se encuentra interesado en lograr una tasa de

⁷ Tal información es básicamente la media esperada del valor de cada título y su variabilidad.

⁸ Sharpe (1964, p. 425), citado por Keen (2011, p. 285). Debe señalarse que Sharpe reconoce que se trata de hipótesis irrealistas.

⁹ No es éste el lugar para desarrollar una crítica comprensiva al abordaje convencional de las finanzas. Se remite al respecto a Keen (op. cit., cap. 11).

¹⁰ Una referencia obligada aquí es el célebre capítulo 12 de la Teoría General de J.M. Keynes (1936). Ver en Hill y Myatt (2010, cap. 2 – addendum) una detallada crítica a la Teoría de los Mercados Eficientes.

interés tan baja como sea posible. Ello refleja no sólo la mera conveniencia de reducir costo de financiamiento: también genera una señal de solvencia.

Pero por otro lado *un financiamiento a costo elevado es el camino para que la expectativa de no pago se convierta en realidad*. En el caso de prestatarios privados, este camino, si no hay otros aditamentos, desemboca previsiblemente en la quiebra o en la reestructuración. El refinanciamiento a tasas elevadas no tiene otra racionalidad entonces que la de abultar el pasivo a ser ejecutado en esa oportunidad. En consecuencia, *el prestamista puede anticipar que no todo el pasivo será honrado, sino que habrá alguna quita*.

En el caso de que el prestatario sea un Estado, la posibilidad de quiebra no existe. Pero si el Estado ha recibido efectivamente financiamiento a una tasa que refleja expectativa de default, *la eventual quita de deuda es un procedimiento perfectamente atendible*, más allá de que se trate de un deudor soberano.

En otros términos: *no cabe esperar un reintegro completo de una deuda tomada a tasas de interés que incorporan la expectativa de insolvencia, sólo porque el deudor es un Estado*. De no ser así, tendríamos la llave para un negocio sin parangón: prestar a tasas que presuponen insolvencia, y luego recuperar los créditos plenamente, bajo la hipótesis de que los Estados necesariamente honran sus compromisos.

La noción de que una quita en el caso de un *default* soberano es inevitable es sostenida, entre otros, por Michael Mussa, exfuncionario del Fondo Monetario Internacional. Al tratar el caso de la cesación de pagos de la Argentina, ha afirmado lo siguiente:

“Los acreedores extranjeros privados y otros tenedores privados de títulos de crédito argentinos deberán reconocer que para la solución final de sus problemas tendrán que aceptar compartir en alguna medida las enormes pérdidas que viene sufriendo al economía argentina en la crisis actual. Los inversores extranjeros privados en la Argentina aceptaron riesgos al realizar sus inversiones, y, generalmente, se les prometió tasa de retorno que reflejaban esos riesgos. *Como ocurre con todos los inversores que toman riesgos, sea donde fuere, cuando las cosas salen particularmente mal, éstos (incluyendo los tenedores de bonos y otros garantizados por obligaciones contractuales) asumen sus pérdidas*” (Mussa, 2002, pág. 107, subrayado nuestro). Y más adelante: “De no haber – al menos ocasionalmente – casos como el de la Argentina, los inversores privados podrían concluir que virtualmente no hay riesgos al invertir en bonos soberanos de los países emergentes” (id., pág. 125).

Frente a una situación de *default* de la deuda pública, *situación a la que contribuyó la elevación de las tasas de interés por mayor riesgo*, la quita de la deuda es a la vez inevitable y justificada.

El monto de tal quita no es definible de antemano, y será el resultado de una negociación (más allá de lo que se disponga en el plano legal), instancia en la cual una diversidad de argumentos y elementos de presión entran en juego. Entre ellos, la efectiva capacidad de pago del Gobierno, algo que por cierto no es susceptible de ser determinado en forma unívoca.

En este contexto, puede aportarse un argumento razonable para dimensionar la quita. El mismo consiste en estimar *cuál sería el valor actualizado de la deuda en caso de haberse cobrado el interés correspondiente a deudores soberanos*

libres de riesgo. La diferencia entre ambos montos será la quita; ella permitirá, nótese bien, que los inversores logren un retorno de su inversión correspondiente a una colocación libre de riesgo. Este valor de quita podría constituir una suerte de piso, en la medida en que no significa un perjuicio destacable para los inversores (suponiendo desde ya que éstos no se hayan desprendido de los títulos, o no los hayan adquirido con posterioridad).

A fin de ilustrar el argumento, adoptamos un caso simplificado. Sea un Estado que en el período $t-1$ asume una deuda por valor de X , mediante un bono cuyo capital e interés vencen en el período t . Las condiciones de colocación hacen que la tasa de interés efectiva sea i . El monto del servicio de deuda S en el período t será entonces:

$$S_t = X.(1+i)$$

La tasa de interés i se compone, como se vio, de dos partes. Por un lado, una tasa intertemporal pura (libre de riesgo) que denominamos d , y una prima de riesgo, que denominamos r . Será entonces

$$i = d+r$$

Ahora bien, supongamos que el Estado entra en cesación de pagos en el período t , y plantea una renegociación. Si se aplica el argumento indicado para establecer una quita Q , ella será calculada de la forma siguiente:

$$Q = X.r$$

En consecuencia, el monto del servicio de la deuda con quita (S'_t) será

$$S'_t = X.(1+i) - X.r$$

Éste es un argumento posible para dimensionar la quita; pero no es para nada el único. Una postura más extrema, por ejemplo, sería el no pago de la totalidad de lo adeudado, precisamente con el argumento de que se trata de deuda tomada en condiciones de riesgo. La postura que en definitiva prevalezca responderá a las posturas de los negociadores, a la efectiva capacidad de pago del Estado y a las condiciones de negociación, incluyendo en ellas las posibles acciones a futuro que produzca cada alternativa posible, como respuesta.

3. Los ciclos del endeudamiento de la Argentina contemporánea

3.1. Reseña

La Argentina tiene una larga historia de endeudamiento externo, cuyo comienzo suele cifrarse en el empréstito que la Banca Baring otorgó al gobierno de la provincia de Buenos Aires en 1824. De allí en más, el país vivió sucesivos episodios de endeudamiento, no carentes de rupturas. Una suerte de primera etapa de la historia de la deuda pública argentina puede considerarse concluida al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno del presidente Perón, iniciado en 1946, procede al rescate de la totalidad de la deuda externa, al amparo de las particulares condiciones económicas y financieras de la posguerra. El gobierno de Perón adopta una postura aislacionista frente a los mer-

cados financieros internacionales, lo que queda patentizado por el no ingreso al Fondo Monetario Internacional y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, organismos paradigmáticos del nuevo orden financiero internacional instaurado a partir de los acuerdos de Bretton Woods.

La caída de Perón en 1955 comporta un giro (que en alguna medida ya se perfilaba en los últimos años de su gobierno¹¹), que se profundiza, dentro de marcados vaivenes, en los 20 años siguientes. Además de ingresar a los organismos mencionados, la Argentina adopta una política aperturista hacia el capital extranjero, iniciándose así un primer ciclo de avance del endeudamiento externo de la Argentina contemporánea.

Detallamos en el **cuadro 1** algunos guarismos relevantes acerca de la evolución de la deuda externa, a partir de 1962.

El final de esta primera etapa puede cifrarse en la década de 1970 y ser caracterizada como de crecimiento del endeudamiento, a partir de un piso muy reducido. De acuerdo con Rapoport (2010, págs. 247 y 285), la deuda externa pública y privada per cápita pasó de 57 dólares a 320 de 1955 a 1975. Este crecimiento es considerable, alcanzando una tasa anual de 9% anual, cuando la inflación de Estados Unidos en el período fue del orden de 4%¹². Sin embargo, el compromiso que implicó este monto de deuda en relación con las exportaciones se mantuvo en valores moderados; en promedio, el monto de deuda representó 1,5 años de exportaciones, con una tendencia de largo plazo relativamente decreciente, como puede verse en el cuadro mencionado. Igualmente, el nivel de impacto sobre los ingresos fiscales era relativamente moderado. Una parte importante del endeudamiento se encontraba pactada con organismos multilaterales de crédito. No se trataba en rigor de un condicionante estructural; su peso mayor residía en lo referido a las negociaciones con los organismos multilaterales de crédito, algo que operaba principalmente en los episodios vinculados con las crisis coyunturales del sector externo.

A partir del año 1974, se produce un brusco cambio en el sistema financiero internacional. Se incrementa en forma inusitada la liquidez, producto del reciclaje de los petrodólares tras el *shock* petrolero de 1973 y la recesión en los países desarrollados. Esto pone a disposición de los países periféricos una amplia masa de capitales a tasas de interés muy reducidas (negativas en términos reales, a valor dólar). Así, la tasa de interés para prestatarios de primera línea estadounidense (*prime rate*) alcanza en promedio un valor de 8,2% entre 1974 y 1978¹³, frente a una tasa anual de inflación, medida por el deflactor del PIB, de 9,3% en el mismo período¹⁴. Como es sabido, éste es el punto de partida de un explosivo ciclo de endeudamiento en buena parte de los países periféricos, proceso en el que la influencia de los organismos multilaterales es poco relevante.

¹¹ Así lo indican el dictado de la ley 14.222 que regula las inversiones extranjeras, la toma de un crédito del Eximbank y el fallido contrato con la Standard Oil de California, para la explotación de petróleo en la actual provincia de Santa Cruz.

¹² La tasa anual de crecimiento del deflactor del PIB en Estados Unidos fue de 4% entre 1960 y 1975 (según www.databank.worlrdbank.org).

¹³ Según CEPAL (1986, p. 397).

¹⁴ Fuente: www.databank.worlrdbank.org.

Cuadro 1. Evolución de la deuda externa argentina – 1962-2011

	Monto de deuda pública externa (miles de dólares)	Deuda pública externa/PIB	Deuda pública externa/ Exportaciones	Deuda pública externa/ingresos fiscales corrientes
1962	2.649.300	17,9%	217,9%	119,3%
1963	2.671.600	17,3%	195,6%	116,0%
1964	2.398.000	12,5%	170,0%	86,9%
1965	2.292.100	13,0%	154,0%	88,0%
1966	2.476.200	11,4%	155,4%	70,8%
1967	1.999.000	9,9%	136,5%	52,6%
1968	1.754.400	7,5%	128,3%	40,5%
1969	1.996.300	7,5%	123,8%	41,5%
1970	2.143.400	7,6%	120,9%	41,3%
1971	2.526.800	9,8%	145,2%	60,4%
1972	3.045.900	12,5%	156,9%	92,4%
1973	3.316.400	7,8%	101,5%	55,5%
1974	3.878.500	9,1%	98,7%	58,6%
1975	4.941.000	19,9%	166,8%	165,8%
1976	6.647.500	17,7%	169,7%	124,5%
1977	8.126.700	13,3%	143,8%	71,6%
1978	9.452.800	11,8%	147,7%	57,4%
1979	9.960.300	7,7%	127,5%	38,3%
1980	14.459.000	7,6%	180,3%	35,1%
1981	20.024.000	17,8%	219,0%	91,6%
1982	24.280.000	42,4%	318,5%	264,1%
1983	31.709.000	47,9%	404,7%	316,5%
1984	35.527.000	46,4%	438,2%	290,8%
1985	40.868.000	59,5%	486,7%	275,7%
1986	44.726.000	52,3%	652,7%	249,3%
1987	51.793.000	67,6%	814,4%	353,0%
1988	53.468.000	57,6%	585,4%	352,7%
1989	58.397.000	107,2%	610,0%	598,8%
1990	55.125.000	44,7%	446,2%	259,7%
1991	52.739.000	31,4%	440,3%	160,5%
1992	50.678.000	24,1%	408,7%	109,9%
1993	53.620.000	22,7%	404,1%	94,2%
1994	61.267.500	23,8%	382,4%	99,7%
1995	67.191.500	26,0%	317,5%	115,8%
1996	74.113.000	27,2%	308,3%	125,5%
1997	74.912.000	25,5%	283,4%	113,0%
1998	83.111.000	27,8%	314,4%	121,4%
1999	84.750.246	29,9%	363,6%	127,2%
2000	84.936.076	29,9%	322,4%	121,4%
2001	87.907.000	32,9%	331,2%	141,3%
2002	91.246.925	92,4%	355,7%	392,3%
2003	105.894.796	83,2%	358,2%	313,9%
2004	115.883.622	76,3%	335,4%	268,2%
2005	65.404.884	35,9%	161,9%	125,3%
2006	61.110.392	28,7%	131,3%	96,8%
2007	70.813.624	27,2%	126,5%	84,4%
2008	64.452.237	19,7%	92,0%	58,9%
2009	61.803.000	20,1%	111,0%	57,1%
2010	69.489.000	18,8%	101,9%	66,3%
2011	73.208.000	16,4%	87,2%	56,0%

Fuente: elaboración propia sobre Ferreres (2004) e INDEC.

Esta segunda etapa del endeudamiento argentino muestra un vertiginoso crecimiento del pasivo externo, a partir de la escalada de la tasa de interés internacional desde 1979¹⁵ y la caída de términos de intercambio¹⁶. A esto concurre el endeudamiento que propicia la gestión económica de José A. Martínez de Hoz, también desde 1979, en parte como soporte de una política de contención de la inflación mediante apertura externa y apreciación cambiaria¹⁷. A partir de 1982 se produce además la estatización de parte de la deuda privada, a través de un mecanismo de seguros de cambio, en un contexto de inflación muy elevada. Se abre así el tránsito por la “década perdida” de 1980, caracterizada por una doble restricción, fiscal y externa, producida por el accionar simultáneo de la disparada de la tasa de interés internacional y de la estatización de la deuda privada. Esta vez, el principal acreedor será la banca comercial estadounidense.

Es por entonces que la deuda externa se convierte en una suerte de limitante central del desenvolvimiento económico del país; en promedio, entre 1980 y 1992, el monto adeudado representó alrededor de 4,6 años de exportaciones. Asimismo, crece considerablemente su impacto sobre los recursos fiscales.

En 1992, tras intentos anteriores de reestructuración, se arriba a una renegociación de la deuda con la banca, con aval del Tesoro de Estados Unidos, en lo que dio en denominarse Plan Brady. Éste consiste básicamente en un canje por bonos que suponen una extensión de plazos y una moderada reducción del monto adeudado. El Plan Brady se entronca además con el compromiso de profundas reformas económicas; ellas contemplan, entre otros aspectos, la venta de empresas públicas a cambio del aporte de bonos de deuda, implicando así el rescate de parte de ésta. En función del propósito de controlar el proceso inflacionario¹⁸, se instaura un régimen de caja de conversión, por lo que se limita la emisión de moneda local a la disponibilidad de reservas; esto motiva que los eventuales déficits fiscales deberán ser enjugados con endeudamiento.

Tanto por razones cambiarias como fiscales, este nuevo contexto propicia un tercer ciclo de endeudamiento. Por un lado, el tipo de cambio real que se logra una vez estabilizada la evolución de los precios, unido a la apertura comercial indiscriminada, hace que el sector externo incurra en déficits corrientes. Por otro lado, no se logra un equilibrio fiscal, una vez que se agota la fuente de recursos que significó la venta de empresas públicas; ello se debe en buena parte a la privatización del sistema previsional y al otorgamiento de exenciones de aportes previsionales por razones de competitividad. La regla de la Convertibilidad limita severamente las posibilidades de emisión con propósitos fiscales, por lo que no queda sino recurrir al endeudamiento. Por otro lado, el cumplimiento de la Argentina con el programa de reformas abre el acceso a los mercados volun-

¹⁵ La *prime rate* pasa de 9,24% en 1979 a 18,72% en 1981 (CEPAL, loc. cit).

¹⁶ Entre 1981 y 1984 los términos de intercambio caen alrededor de 15 puntos porcentuales (CEPAL, op. cit, pág. 242).

¹⁷ La política económica de Martínez de Hoz ha sido profusamente analizada. Citamos aquí Rapoport (op. cit.), Basualdo (2010), Peralta Ramos (2007), Müller (2001;2012) y Schvarzer (1987).

¹⁸ A partir de 1975 y hasta 1991, la economía argentina no muestra tasas de inflación inferiores al 100% anual, produciéndose además episodios de hiperinflación en 1989 y 1990.

Es así como el pasivo externo público pasa de 50.700 millones de dólares en 1992 a 87.900 millones en 2001. La relación entre deuda y exportaciones sólo se reduce levemente, en relación con el período anterior, situándose en un promedio de 3,4. Y esta vez, los acreedores de la deuda argentina no son ya bancos comerciales; se trata de una deuda titularizada, distribuida entre muy numerosos tenedores de tipología diversa (particulares, fondos, de inversión, etc.).

Ante la imposibilidad de atender a los servicios (pese a operaciones de canje) y frente al corte de nuevo financiamiento, a fines de 2001 se produce la declaración de cese de pagos de los servicios de la deuda con el sector privado y el Club de París (no así con los organismos multilaterales). El monto del *default* asciende a cerca de 88.000 millones de dólares, de los que 81.800 millones corresponden a títulos en manos del sector privado, y el resto a la deuda con el Club de París. Esto ocurre en el contexto de una profunda crisis económica, que da lugar a una recesión inédita (caída acumulada del PIB de 18% entre 1998 y 2002).

Se abre así una tercera etapa. Luego de tres años de suspensión de pagos, se concreta en 2005 un canje de títulos, que implica una quita de los montos adeudados y una extensión considerable de plazos de pago. Este canje es aceptado por el 76% del monto adeudado; la reapertura en 2010 de esta posibilidad permite arribar a un canje algo superior al 92%. La deuda con el Club de París permanece todavía impaga, sin renegociación.

Estas operaciones permiten una reducción importante de los montos adeudados; en promedio, la deuda representa entre 2005 y 2011 1,16 veces las exportaciones anuales, mostrando asimismo este indicador una tendencia francamente decreciente (en 2011, la deuda pública equivale a menos de un año de exportaciones). Disminuye también el impacto sobre los ingresos fiscales. La contrapartida de esto es un compromiso de pagos que va más allá del año 2030, además de pagos adicionales no titularizados como deuda, según evolución del nivel de actividad.

El escenario de los últimos años muestra que la deuda externa deja de ser la pesada restricción que fue desde mediados en 1970. Pero un análisis más integral requiere considerar la corriente de compromisos futuros que ella implica; al respecto, debe señalarse que existen compromisos que dependen del desempeño económico y que por lo tanto no se encuentran contabilizados. De esta forma, se podrá tanto aquilatar el recorte realizado como evaluar la incidencia de tales compromisos, y los eventuales requerimientos de refinanciación.

3.2. 1979-2001: ¿uno o dos ciclos de endeudamiento?

En diversos análisis, se tiende a considerar que la explosión de endeudamiento que se produce a partir de 1979 constituye un único ciclo, que se extiende hasta la actualidad. Hemos preferido distinguir dos lapsos en este período por cuanto las circunstancias y determinantes del endeudamiento no coinciden.

Por lo pronto, un aspecto diferenciador es que el período que va de 1979 a 1992 muestra que el endeudamiento es un fenómeno generalizado en el mundo periférico; son relativamente pocos los países donde este fenómeno no ocurre. Este ciclo es cerrado por una reestructuración en escala internacional, de la

mano del Plan Brady. El *default* argentino de 2001 es en cambio un fenómeno aislado, que no tiene réplicas en otros países (salvo el caso del Uruguay, que reestructura su deuda en 2002 sin declaración de cesación de pagos, en un episodio que no es más que un coletazo de la propia crisis argentina).

Asimismo, en 1992 se produce un claro quiebre, cuando se produce el canje de títulos en el marco del Plan Brady.

Pero hay además tres circunstancias específicas que permiten diferenciar ambos ciclos de endeudamiento, y que hacen en particular a la motivación y responsabilidad de los episodios críticos vinculados con la deuda.

La primera es que *una parte importante de la deuda pública que se reestructura en 1992 es deuda originariamente contraída por el sector privado*, y luego estatizada mediante un mecanismo de seguros de cambio (véase al respecto Basualdo, 2010, págs.. 174 y ss). Si en 1981, el 44% de la deuda externa era privada, este porcentaje se reduce a 8,5% cinco años después; en términos absolutos, la deuda privada se contrae en un 68%. Esta reducción es atribuible mayormente al traspaso de la obligación con el exterior al sector público.

Se ha señalado que se habrían producido en este contexto múltiples operaciones fraudulentas, entre otras mediante un mecanismo denominado de “autopréstamos”. Por este medio, dinero de residentes era enviado al exterior, y luego represtado a éstos; ello dio lugar a una deuda externa privada ficticia, que luego la aplicación de los seguros de cambio transfirió al Estado. De allí que se planteara en la década del '80 la distinción entre deuda “legítima” e “ilegítima”, apuntando a reconocer solamente la deuda considerada legítima; pero esto nunca pudo ser operacionalizado.

El incremento de endeudamiento que se observa a partir de 1992 reconoce una génesis totalmente diferente. Se trata de deuda pública desde su origen, sin que haya razones que lleven a suponer mecanismos fraudulentos como los mencionados.

Cuadro 2. Evolución de la deuda externa privada

Año	Deuda privada (mil. de dólares)	% sobre deuda externa total
1978	4.139	33,1
1979	9.074	47,7
1980	12.703	46,8
1981	15.647	43,9
1982	14.627	37,9
1983	14.268	32,2
1984	10.764	22,9
1985	8.444	17,5
1986	7.503	14,5
1987	6.531	11,2
1988	4.985	8,5

Fuente: CEPAL (1986, p. 379) y Galasso (2008, p. 248)

La segunda circunstancia diferenciadora reside en *la causa del endeudamiento*. Como hemos mencionado, la razón básica de la crisis de la deuda de los países periféricos de la década de 1980 se encuentra en la explosión de tasas de interés, motivada por una política explícita del Gobierno de Estados Unidos de enjugar su déficit fiscal mediante endeudamiento; esto produjo una rápida y severa reducción en los niveles de liquidez del sistema financiero internacional, en relación con los imperantes a partir del *shock* petrolero de 1973. La importancia de este tópico reside en que en definitiva la deuda externa respondió a un factor imprevisto, y esto puede razonablemente fundamentar una quita (aun cuando este argumento no fue explicitado en ocasión de la reestructuración de 1992). Este fenómeno no se observa en el endeudamiento posterior de la Argentina; éste no guarda relación alguna con la evolución de las tasas de interés. De hecho, es una explicación de porqué este ciclo afectó solamente a nuestro país y no a la generalidad de los países emergentes.

Un tercer factor diferenciador reside en *la naturaleza de los gobiernos que contraen la deuda*. Mientras que el endeudamiento iniciado en 1979 es asumido por un gobierno sin legitimidad democrática, esto no ocurre con el ciclo siguiente, protagonizado por un gobierno electo limpiamente en las urnas. No cabe aquí un argumento de quita como respuesta a haber otorgado préstamos a un gobierno no legítimo, algo que sí podría haberse aplicado en el anterior ciclo (nuevamente, éste no fue un argumento esgrimido en ocasión del canje de 1992).

4. El canje de deuda de 2005-2010

La operación de canje de los títulos de la deuda no servidos a partir de la declaración de 2001 consistió en el rescate de una gran cantidad de títulos y su sustitución por otros, sobre los cuales el Gobierno argentino asumió el compromiso de pago de los servicios correspondientes.

Se trató de una operación de canje voluntario, esto es, no fue realizada en forma compulsiva. Esto queda en evidencia por los niveles de aceptación, que no fueron totales. En 2005, aceptaron realizar el canje tenedores de títulos por el 76% del valor nominal de la deuda en *default*. La posibilidad de canje quedó luego cerrada hasta 2010, oportunidad en la cual se adicionó a lo anterior el rescate de bonos en *default* por un 16 por ciento.

En principio, se emitieron bonos denominados en pesos argentinos, en dólares estadounidenses, en euros y en yenes. El 37% del monto de deuda emitido lo fue en moneda local, con cláusula de indexación, a través del denominado Coeficiente de Estabilización de Referencia.

Se emitieron básicamente tres tipos de bonos, en las monedas mencionadas: **bonos a la par, bonos cuasi par y bonos discount**. Los primeros reconocen el valor nominal de los títulos en *default* entregados en canje. Los bonos cuasi par (emitidos únicamente en moneda local) incorporan una quita nominal de 33%, mientras que los bonos *discount* comportan una quita de 66% sobre el valor nominal. Cada tipo de bono se caracteriza por un cierto cronograma de pagos de intereses y capital. Debe señalarse asimismo que en algunos casos

las tasas de interés no son constantes sino crecientes, mientras que en otros se encuentra prevista la capitalización automática de intereses en los períodos iniciales.

Los servicios de los bonos se prolongan hasta los años 2033 a 2038, según el caso. Las amortizaciones de capital se producen hacia el final del plazo del bono, por lo que durante un período relativamente largo se devengan únicamente intereses.

Un aspecto singular del canje es la emisión de los denominados “**cupones PIB**” (o “unidades vinculadas al PIB”). Éstos representan un compromiso de pago de un premio sobre cada tipo de bono, en función del crecimiento del Producto Interno Bruto del país. El pago se realiza en la medida en que se supera una meta de crecimiento preestablecida (que se encuentra en el orden del 3%), y supone la distribución de un monto equivalente al 5% de la diferencia entre crecimiento efectivo del PIB y el crecimiento proyectado. Cuando los pagos alcanzan una determinada meta (el 48% del valor de la quita nominal), dejan de realizarse.

En varios casos, los mismos bonos se emitieron bajo jurisdicción nacional o extranjera.

Por último, debe mencionarse la emisión de una serie especial, llamada **Global 2017**, que se aplicó únicamente al canje realizado en 2010, en concepto de los intereses acumulados desde el primer canje. Cabe destacar que el canje de 2010 no reconoció en cambio el pago anterior en concepto de Cupón PIB¹⁹.

En total, se rescataron bonos en suspensión de pagos por cerca de 75.300 millones de dólares. El monto nominal emitido en canje fue de 40.820 millones de dólares. Esto significa que, en relación con el monto rescatado, la emisión de nueva deuda representa una quita en términos nominales de 46%. El **cuadro 3** resume la composición de la deuda emitida en razón del canje, según tipo de bono.

Como puede verse, la moneda de emisión de mayor importancia es el peso argentino, con el 37% del total. Los títulos en euros se encuentran en segundo lugar, con 33%, seguidos por los emitidos en dólares, con 29%. Esta preeminencia del euro es atribuible al segundo canje, donde prevaleció decididamente esta moneda sobre el dólar.

A esto deben agregarse las Unidades vinculadas con el PIB, que no tienen propiamente un valor de emisión, al tratarse de un título que da lugar a un ingreso contingente.

Debe señalarse que fuera de las operaciones de canje mencionadas hubo rescates de bonos emitidos como así también emisiones adicionales, no vinculadas con el canje de la deuda (aprovechando sin duda que se trataba de bonos ya conocidos en el mercado financiero). Esto ocurrió con todos los bonos emitidos (excepto el bono Global 2017). En cuanto a las emisiones adicionales, es claro que ellas no interesan para este análisis. Los rescates plantean un pro-

¹⁹ Ver el detalle de los bonos emitidos en Müller (2013).

Cuadro 3. Canje de 2005-2010: montos emitidos según tipo de bono (valores en millones de dólares)

Tipo de bono	Colocación 2005 (millones US\$)	Colocación 2010 (millones US\$)	Total colocaciones	%
CUASIPAR AR\$	7.993	-	7.993	19,6
DISCOUNT AR\$	5.367	-	5.367	13,1
DISCOUNT EUR	2.746	2.577	5.323	13,0
DISCOUNT JPY	53	30	82	0,2
DISCOUNT USD	3.623	677	4.301	10,5
GLOBAL 2017	N/A	966	966	2,4
PAR AR\$	1.859	17	1.875	4,6
PAR EUR	6.096	1.913	8.009	19,6
PAR JPY	185	8	193	0,5
PAR USD	6.559	150	6.710	16,4
TOTAL	34.482	6.338	40.820	100,0

Fuente: elaboración propia, sobre información de la Secretaría de Finanzas

blema de solución compleja, toda vez que no resulta posible identificar si ellos atañen efectivamente a los bonos emitidos por el canje.

5. La quita efectiva del canje 2005-2010

5.1. Enfoque conceptual

Como se indicó en el tercer apartado de este trabajo, el ciclo que se inicia en 2005 muestra una sustancial caída de la deuda, en términos tanto absolutos como en relación con la solvencia tanto externa y como fiscal. Lo canjeado en ese año y luego en 2010 ha representado una quita nominal de 46% sobre el valor de los títulos rescatados, como ya se indicó.

Estas evidencias no son sin embargo suficientes para aquilatar el efecto de las operaciones de canje, por cuanto no consideran la carga efectiva de servicios emergentes. Por ejemplo, una quita nominal elevada puede verse compensada con un compromiso de servicios muy oneroso, en términos de los intereses cobrados.

La valuación de la quita se realiza mediante dos abordajes diferentes.

El primero consiste en comparar el valor técnico de los bonos que entraron en *default* con el flujo futuro actualizado correspondiente a la totalidad de los bonos emitidos en canje. El valor técnico es definido como el valor nominal de emisión, descontando las amortizaciones de capital ya producidas al momento del canje.

El segundo abordaje también adopta el flujo futuro actualizado de los bonos emitidos en canje, pero los compara con el flujo futuro de pagos de los bonos en *default*. La actualización en todos los casos se hace mediante iguales tasas de descuento.

Cuadro 4. Tasas futuras de descuento adoptadas

Año	LIBO 6 meses	LIBO 12 meses	Bono del Tesoro EUA	Máximo Bono del Tesoro EUA
2012	0,72%	1,04%	2,9%	5,5%
2015	2,30%	2,53%	3,6%	5,5%
2020	2,30%	2,53%	4,7%	5,5%
2025 - ss	2,30%	2,53%	5,2%	5,5%

En el anexo, disponible en <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-e0d6-fa70.pdf>, se detalla el cálculo correspondiente a cada uno de ambos abordajes.

Se requiere un pronóstico para un conjunto de variables necesarias para el cálculo. A este propósito, se adoptan los criterios siguientes:

- Tipo de cambio*: se asume que el tipo de cambio real observado en 2012 se mantiene a futuro, en términos reales. Se asumen variaciones nominales del 18% anual, tanto para la corrección monetaria como para la tasa de cambio.
- Crecimiento del PIB*: se adopta una tasa única de crecimiento de 4% anual. La variación del Índice de Precios Implícitos será igual a la de la corrección monetaria (o sea, nula en términos reales), esto es, 18 por ciento.

En lo que atañe a la *tasa de descuento*, se adoptan cuatro posibles tasas, a saber:

- LIBO²⁰ a 6 meses
- LIBO a 12 meses
- Rendimiento del Bono del Tesoro de Estados Unidos a 30 años.
- Máximo rendimiento del Bono del Tesoro de Estados Unidos a 30 años observado en los últimos 20 años

El **cuadro 4** indica los valores adoptados para algunos años representativos, para cada una de las tasas indicadas:

5.2. Resultados alcanzados

Los resultados obtenidos por este ejercicio dependerán crucialmente de las tasas de descuento adoptadas, dado que son muy variables.

Presentamos por separado los resultados obtenidos para ambos abordajes.

a) Primer abordaje: comparación con valor técnico de títulos en *default*

El **cuadro 5** indica el valor actualizado al año 2001 de los flujos futuros de los bonos canjeados, y los compara con el valor nominal de los títulos entregados en canje.

²⁰ LIBO: London Inter Bank Offered Rate.

Cuadro 5. Valor actual de flujos de servicios de los títulos de la deuda, según tasa de descuento, y porcentaje de quita – Primer abordaje: comparación con valor técnico de títulos en *default*. Valores en miles de dólares

Valor técnico de títulos en default			
76.361.000			
Monto actualizado de pagos y % de quita			
<i>Tasa de descuento</i>			
<i>Libor 6 meses</i>	<i>Libor 12 meses</i>	<i>Bono del Tesoro EUA 10-30 años</i>	<i>Máximo Bono del Tesoro EUA 30 años</i>
75.853.833	72.727.841	60.480.421	48.965.557
0,66%	4,76%	20,80%	35,88%

Los valores efectivos de quita obtenidos oscilan entre casi 0% y 36%, dependiendo de cuál sea la tasa de descuento adoptada. Al respecto, consideramos más adecuada la adopción de tasas de interés de largo plazo, habida cuenta de la extensión de los plazos de los títulos emitidos (de 28 a 45 años).

En consecuencia, podemos descartar las dos tasas de descuento asociadas con la tasa LIBO. En tal caso, la quita se encontraría entre un 21% y 36%, con relación siempre al valor técnico de los títulos entregados en ambos canjes. No cabe una afirmación más precisa que esta, habida cuenta de que se trata de un cálculo con fuerte carga hipotética; pero puede afirmarse con razonabilidad que la quita es inferior a lo que sugieren la mera comparación entre los valores nominales de los títulos intercambiados en el canje.

Cabe destacar la importancia que adquieren en este cálculo las Unidades Vinculadas con el PIB. A tal efecto, presentamos en el **cuadro 6** los valores de quita que surgirían de no haberse incluido tales unidades. A título ilustrativo, incluimos las quitas resultantes para escenarios futuros de crecimiento del PIB diferentes al adoptado hasta aquí; el primero asume una tasa inferior al valor que gatilla los pagos del cupón, lo que implica anular estos desembolsos desde 2013; el segundo asume en cambio una tasa de crecimiento de 5%. Adoptamos únicamente las tasas de descuento referidas a los Bonos del Tesoro de Estados Unidos.

Cuadro 6. Porcentaje de quita bajo diferentes escenarios referidos a Unidades Vinculadas con el PIB

Escenario	Bono del Tesoro EUA 10-30 años	Máximo Bono del Tesoro EUA 30 años
Base	20,80%	35,88%
Exclusión de Unidades Vinculadas al PIB	43,83%	55,49%
Tasa de crecimiento futura: inferior a 3%	32,77%	45,51%
Tasa de crecimiento futura: 5%	20,73%	35,81%

El **cuadro 6** nos permite constatar lo siguiente:

- Si el canje hubiera excluido las Unidades Vinculadas con el PIB, la quita habría sido considerablemente mayor. De hecho, sería igual o superior – según la tasa de descuento utilizada – a la quita nominal. Lo mismo podría decirse en el escenario en que el crecimiento económico hubiera estado por debajo del nivel que dispara estos pagos (umbral en el orden de 3% anual).
- En caso de no generarse nuevos servicios por este concepto a partir de 2013 (tasa de crecimiento inferior al 3%), la quita se incrementa en alrededor de 10 puntos porcentuales.
- El efecto de una tasa de crecimiento más elevada es virtualmente nulo, en términos de quita. Este resultado es esperable, toda vez que el pago de servicios a las Unidades Vinculadas al PIB reconoce un techo, por lo que el impacto de una mayor tasa de crecimiento es el de acercar en el tiempo un monto total fijo; el único efecto que se produce es por la aplicación de un menor factor de descuento.

En conclusión, la inclusión de las Unidades Vinculadas con el PIB se ha mostrado un elemento determinante en la valuación del canje. Debe notarse al respecto un efecto virtuoso, en el sentido de que se asocia al acreedor al desempeño económico del país.

Por último, cabría considerar, en función de lo que se indica en el apartado metodológico, cuál ha sido el precio de colocación de los bonos, a fin de establecer una valuación de la quita desde un punto de vista económico-financiero. De acuerdo con Melinsky (2004, diapositiva 26), desde el año 1993 en adelante, en promedio las colocaciones fueron siempre por debajo de la par. No resulta posible aquí establecer con precisión el valor que resultaría de considerar esta circunstancia; pero parece correcto asumir que *la quita así medida será menor a la que se ha indicado en este apartado*. En otros términos, el valor de quita obtenido puede razonablemente considerarse, para cada tasa de interés, como de máxima.

b) Segundo abordaje: comparación con flujos futuros de bonos en default

Como se ha mencionado con anterioridad, el segundo abordaje propuesto ha sido implementado con importantes restricciones informativas. En consecuencia, los resultados alcanzados muestran una relativa fiabilidad.

El **cuadro 7** presenta los resultados obtenidos.

Los valores de quita son en este caso algo menores, pero se encuentran en un orden semejante, en relación con el resultado obtenido por el primer abordaje. Se reitera la advertencia de que se trata de un cálculo con alguna precariedad, y que podría verse modificado en el futuro en caso de avanzarse hacia una mayor precisión. Entendemos sin embargo que el resultado obtenido marca una tendencia en cuanto al verdadero valor de la quita.

Cuadro 7. Valor actual de flujos de servicios de los títulos de la deuda, según tasa de descuento, y porcentaje de quita – Segundo abordaje: comparación con flujos futuros de bonos en *default*

		Tasa de descuento			
		Libor 6 meses	Libor 12 meses	Bono del Tesoro EUA 10-30 años	Máximo Bono del Tesoro EUA 30 años
Valor actual	Pagos de bonos entregados en canje	75.853.833	72.727.841	60.480.421	48.965.557
	Pagos de bonos en <i>default</i>	80.353.744	79.312.230	72.788.953	68.102.141
	% Quita	5,60%	8,30%	16,91%	28,10%

5.3. Quita y tasa de riesgo: una comparación

Tal como se indica en el apartado metodológico, un posible fundamento para la quita de deuda en una situación de insolvencia se sitúa en las sobretasas de interés que abona el prestatario, en relación con lo que el sistema financiero cobra a deudores solventes.

Una postura extrema al respecto es que cualquier quita se encuentra justificada, toda vez que el acreedor era consciente del riesgo que corría al prestar; de allí las tasas elevadas, que en definitiva no son sino la antesala del *default* del deudor por insolvencia. Se plantea sin embargo, como una suerte de opción intermedia, que una quita razonable podría ser equivalente al *sobrecosto por interés, en concepto de riesgo*. Bajo este escenario, el acreedor -suponiendo desde ya que no haya transferido los títulos de la deuda- recibirá a la postre una remuneración a su inversión equivalente a una colocación libre de riesgo.

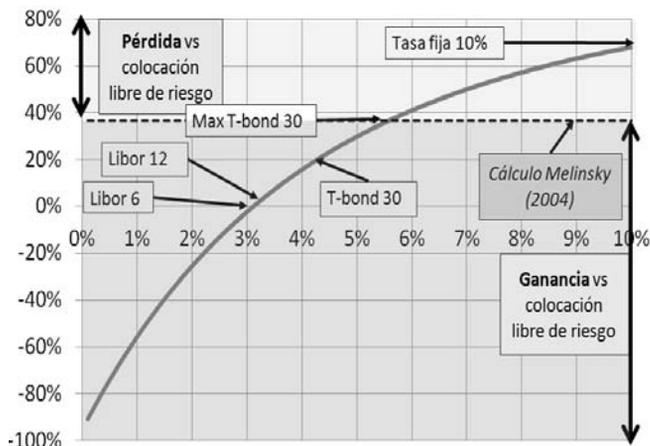
En el año 2004, Melinsky (2004) realizó un análisis de este tipo, a solicitud del Plan Fénix, de la Facultad de Ciencias Económicas. Para un conjunto representativo de bonos en *default*, se reconstruyó la marcha de los servicios correspondientes, y se recalculó el monto adeudado bajo la hipótesis de que el endeudamiento se hubiera tomado a una tasa libre de riesgo (se adoptó al efecto la tasa LIBO a 6 meses); los excedentes de interés fueron imputados al pago de capital. La diferencia resultante en términos de capital adeudado puede entonces asumirse como un monto posible de quita.

A título ilustrativo, se consignan los valores medios de tasa de interés correspondientes a la tasa LIBO a 18 días y la tasa efectiva de colocación de deuda argentina, en el período 1993-2001:

- Tasa media LIBO – 180 días (1993-2001): 5,1%²¹
- Tasa de colocación de títulos de deuda argentina (1993-2001): 10,05%²²

²¹ Fuente: Melinsky (2004)

²² Fuente: Melinsky (2004)

Gráfico 1. Quita en función de la tasa de interés de descuento

Esto significa que la deuda argentina pagó en media un premio de casi 5 puntos porcentuales, en relación con la tasa libre de riesgo.

El resultado obtenido por el ejercicio de Melinsky fue un “exceso” de deuda equivalente al 36,56% de lo emitido. Este valor coincide con el correspondiente al escenario de mayor tasa de interés (máxima tasa de Bonos del Tesoro de EUA); es además claramente superior a la quita calculada empleando la tasa del Bono del Tesoro de EUA o las tasas LIBO, según hemos visto (ver **gráfico 1**, también disponible en <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-e19b-7b39.pdf>).

Bajo esta óptica, entonces, puede afirmarse que -en los términos del cálculo realizado para este trabajo- *la quita efectiva se encontrará seguramente por debajo de lo que respondería a un criterio basado sobre el cobro de tasas de interés con riesgo.*

6. Conclusiones: el canje realizado y las perspectivas

El análisis conducido en este trabajo permite concluir que la quita obtenida mediante el canje de la deuda externa declarada en moratoria en 2001 ha sido moderada y que se encuentra incluso por debajo de lo que habría correspondido de aplicarse el criterio de definir la quita en función de la supresión del efecto de la sobretasa de interés por riesgo. Como hemos visto, la emisión de las Unidades Vinculadas con el PIB tiene en este punto una importancia central; sin ellas, la quita habría sido sustancialmente mayor. Concorre aquí claramente el buen desempeño económico que observó la Argentina, en términos de crecimiento, desde 2003.

Como es lógico, esta conclusión vale para el agregado de los bonos y no toma en cuenta las eventuales compras y ventas que puede haber realizado algún inversor individual en el mercado secundario.

Cabe además señalar que la corrección monetaria realizada mediante el CER (Coeficiente de Estabilización de Referencia) ha sido cuestionada desde diversos análisis, por basarse sobre un cálculo de inflación que subestima fuertemente la real variación de los precios, a partir de 2007. Este es un factor de importancia, toda vez que el 37% del monto nominal de títulos emitidos en el canje se encuentra denominado en pesos argentinos. Un cómputo más elevado del CER habría representado entonces una quita menor aún²³.

El canje ha permitido entonces en gran medida una considerable prórroga de plazos. Esto surge claramente de las condiciones que establecen los bonos: tasas de interés crecientes, postergación del pago del principal y capitalización automática de parte de los intereses. A efectos de visualizar este aspecto, se presenta en el **gráfico 2** el perfil de los pagos acumulados que surge de las condiciones originales de emisión en 2005 y 2010 (esto es, sin computar recompras y nuevas emisiones).

Puede notarse una fuerte concentración de vencimientos entre 2015 y 2019, fruto de los pagos finales en concepto de Unidades Vinculadas con el PIB. A partir de 2024, se acumulan nuevamente vencimientos importantes, pero esta vez por incidencia de las amortizaciones de los principales de los bonos. Quede en claro que este gráfico no representa la efectiva cadencia de vencimientos, por cuanto no computa recompras y nuevas colocaciones de bonos. Asimismo, no considera la totalidad de la deuda pública, como así tampoco qué parte de ella no está en manos de organismos del Estado.

No es propósito evaluar la calidad del canje diseñado en el año 2005; se trata de una negociación cuyos detalles no nos son conocidos, por lo que no podemos abrir juicio al respecto. Se puede afirmar sin embargo que la incorporación de las Unidades Vinculadas con el PIB ha permitido “asociar” la suerte de los acreedores a la del país. Es posible que este elemento, dado que genera un posicionamiento de los acreedores no orientado al “estrangulamiento” del deudor, tenga algún peso en instancias de negociación. Este incentivo sin embargo concluye relativamente temprano, en relación con la marcha completa de los bonos emitidos en canje.

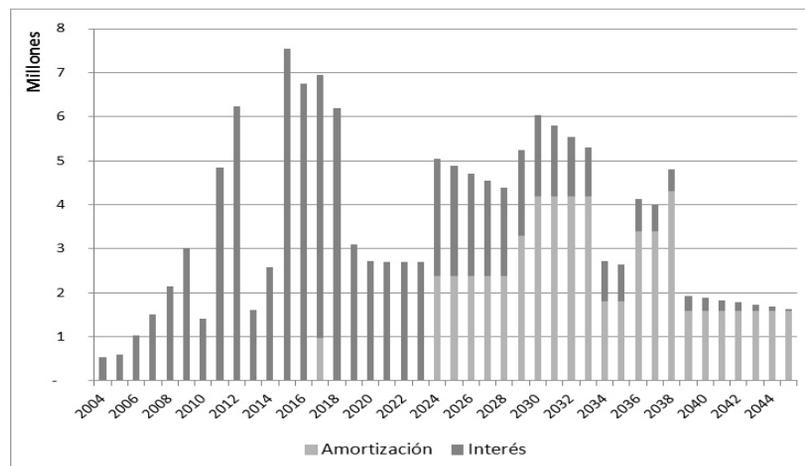
Por último, corresponde una mención acerca del desempeño de los títulos de la deuda argentina en los mercados secundarios; ello se encuentra fuertemente vinculado con las calificaciones que otorgan las agencias calificadoras.

La Argentina ha cumplido puntualmente con los pagos previstos. A la vez, ha rechazado ofertas de financiamiento fresco, por considerar que las tasas de interés asociadas con aquéllas resultan demasiado elevadas. Esta decisión es correcta, por cuanto reconocer tasas muy elevadas, como hemos mencionado anteriormente en este trabajo, comporta generar una señal de insolvencia, lo que por otra parte dista de ser el caso.

Sin embargo, la eventual acumulación de vencimientos que sugiere el perfil de

²³ Un cálculo que igualara hipotéticamente el CER a la evolución del Índice de Precios al Consumidor de 7 Provincias arroja que la quita se reduce 20 puntos porcentuales, para la tasa de descuento igual al retorno histórico y esperado del Bono del Tesoro de EEUU, empleando el primer abordaje.

Gráfico 2. Canjes de 2005 y 2010: perfil de vencimientos (excluye recompras y colocaciones)



pagos plantea la opción del refinanciamiento, en particular en oportunidad de los vencimientos de capital, que comenzarán a producirse en 2024. Si el crecimiento del país -y de su capacidad de pagos externos- permiten diluir el peso de tales vencimientos, la política de desendeudamiento será sostenible; claramente, la opción de tomar deuda de alto costo no es preferible. En el caso más sombrío de que el crecimiento fuera menor, y también lo fuera la solvencia externa y fiscal, se impondría una renovación de las colocaciones; pero ante la posibilidad de que ella implique muy elevadas tasas de interés, una reestructuración será nuevamente la opción preferible. De ser así, la cuestión de la deuda argentina volvería a estar en el tapete. La paradoja será que el alto costo que impone el sistema financiero internacional tendrá poca correlación con lo moderado de la quita de la deuda y el cumplimiento de sus servicios por parte de la Argentina.

Bibliografía

- Basualdo, E. (2010), *Estudios de Historia económica argentina – Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Editorial Siglo XXI.
- CEPAL - Oficina Buenos Aires (1986), *Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina - Sector externo y condiciones económicas internacionales*, Documento de Trabajo 20.
- Crundwell, F. K. (2008), *Finance for engineers*, Springer.
- De la Fuente, G. (2009), *Compendio de Finanzas Aplicadas*, Ed. Errepar.
- Ferreres; O. (2004), *Dos siglos de economía argentina*, Fundación Norte y Sur - 1810.
- Galasso, N. (2008), *De la Banca Baring al FMI*, Colihue.

- Hill, R. y Myatt, T. (2010), *The Economics Anti-Textbook: A Critical Thinker's Guide to Microeconomics*, Zed Books, London & New York; Fernwood Books, Halifax & Winnipeg.
- Keen, S. (2011), *Debunking Economics*, 2da. Edición, Zed Books.
- Keynes, J. M. (1973) [1936], *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica.
- Melinsky, E. (con la colaboración de E. Bellard) (2004), *Deuda externa argentina. Evaluación retrospectiva*, Inédito.
- Müller, A. (2001), Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz, Revista "Ciclos" Año X, vol. X, 21, primer semestre.
- Müller, A. (2012), "Implantación del modelo neoliberal en la Argentina: ¿todo comenzó con Martínez de Hoz?", **Realidad Económica**, 269.
- Müller, A., "Default y reestructuración: ¿Cuál fue la real quita de la deuda pública argentina", Documento de Trabajo 32, CESPFA-FCE-UBA - <http://home.econ.uba.ar/economicas/sites/default/files/cespa32.pdf>
- Mussa, M. (2002), Argentina y el FMI. Del triunfo a la tragedia, WP Publications/Planeta.
- Noh, S. (2012), "Lesson from Lehman Brothers for Hedge Fund Managers: The Effect of a Bankruptcy Filing on the Value of the Debtor's Derivative Book", The Hedge Fund Law Report, Vol. 5, 272012.
- Peralta Ramos, M. (2007), *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica.
- Rapoport, M. (2010), *Las políticas económicas de la Argentina: Una breve historia*, Booket.
- Sharpe, W. (1964), "Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk", *Journal of Finance*, 19 (3).
- Schvarzer, J. (1987), *La política económica de Martínez de Hoz*, Hispanoamérica.

Economía popular

Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural*

*Patricio Narodowski***

El objeto de análisis es el conjunto de actividades mediante las cuales los sectores populares garantizan su supervivencia en un contexto de globalización que ha empobrecido a grandes segmentos poblacionales en todo el planeta y generado una economía a tres velocidades por sus diferenciales de productividad. Se plantea que en este contexto las estrategias para mejorar la eficiencia de la economía, si no involucran a los sectores populares y tienen un fuerte apoyo estatal, terminan atentando contra ellos y sus posibilidades de supervivencia. Se debe estimular con políticas el aumento de la complejidad general de la economía y concomitantemente eliminar rentas especulativas de las otras velocidades al tiempo que se garantice un sistema de empleo y previsional que asegure ingresos dignos y protección a los miembros de la Economía Popular. El proyecto nacional ha avanzado en el sentido de lo planteado, pero los límites han estado dados por los problemas estructurales difíciles de superar. Se propone una serie de instrumentos de intervención del Estado generales y en las cadenas de valor para que a la Economía Popular no se le haga tan difícil su existencia.

Palabras clave: Economía popular - Estructura - Globalización - Estado

* Se agradecen los aportes que surgieron de las discusiones mantenidas con Lucrecia Gusmerotti, Juan Sábado y Goyo Harispe. También se agradecen los comentarios de Juan Grabois y de Valeria Mutuberría Lazarini. El trabajo de campo y otras investigaciones parciales fueron realizados por Cinthia Naranjo y Vanesa García. Los datos fueron procesados por Sebastián Lucero. De todos modos, nadie más que el autor es responsable del texto.

** Economista. Dr. en Geografía del Desarrollo. Cdr. del Área de Gestión de la Investigación de la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ), Director de la Maestría en Políticas de desarrollo de la Fac. de Humanidades y Cs. de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata, docente del departamento de Economía de la UNLP y de la UNM y del departamento de Geografía de la UNLP; docente de la Tecnicatura en Emprendimientos Agropecuarios de la UNAJ.

A strategy to sustain the current political alliance and deepen structural change

The object of analysis is the set of activities through which the popular sectors ensure their survival in a context of globalization that has impoverished large segments of the population worldwide and generated three-speed economy for their productivity differentials. It is argued that in this context, the strategies to improve the efficiency of the economy, if not involving the popular sectors and have strong state support, jeopardize their chances of survival. Policies should be encouraged the increasing complexity of the economy and concomitantly eliminate speculative income of the other speeds while ensuring a pension system that guarantee employment and income, and protection to members of the Popular Economy (EP). The Project of Nacional Government has advanced in the sense of these issues, but the limits have been given by the structural problems. We propose a series of instruments of state intervention: generals and in the value chains.

Keyword: Popular economy – Structure – Globalization - State

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Introducción

El presente trabajo intenta repasar los elementos centrales de la evolución de la economía de los sectores populares y de los intentos de construir experiencias colectivas dentro del modelo de desarrollo nacional. Se aborda el análisis de los más de dos millones de cuentapropistas, del millón y medio de personas sin ocupación declarada y de las personas integradas actualmente en cooperativas u otras formas asociativas aunque en el trabajo de campo se profundiza sobre estas últimas. Por eso, no se estudian otros temas vinculados con el resto de los actores de la economía, a no ser en los puntos en que los diferentes segmentos se entrecruzan.

El objeto de análisis es el conjunto de actividades mediante las cuales los sectores populares garantizan su supervivencia en un contexto de globalización que ha empobrecido a grandes segmentos poblacionales en todo el planeta. Se plantea que en general estos mecanismos de trabajo para sobrevivir se dan sin formas de relación social diferentes a las del resto de la sociedad, sin lazos específicos, aunque es claro que desde los movimientos sociales sí se pugna por un proyecto político que genere otros sistemas de intercambio.

Debido a la consolidación de este subsistema, lo que se va estructurando en todo el mundo -aunque con distintas intensidades relativas- es una economía a tres velocidades¹, conformada, por un lado, por las industrias extractivas intensivas en capital, las industrias con un alto componente tecnológico, servicios complejos y bancos; en segundo lugar por la industria y los servicios tradicionales, orientados al mercado interno; y por último, la mencionada economía de los sectores populares que, en ese contexto, representa un lugar para la mano que resta fuera de los otros subsistemas con una muy baja productividad y escasos niveles de ingresos.

En este contexto, hay una profunda contradicción general: las estrategias para mejorar la eficiencia de la economía, si no involucran a los sectores populares, terminan atentando contra ellos y sus posibilidades de supervivencia. Y justamente, lo que se observa al menos en la Argentina, es un alto nivel de fracaso en los proyectos que se proponen aumentar la productividad sobre la base del incremento del valor agregado u otras estrategias de complejización de sus procesos de trabajo. Por lo contrario, los proyectos que asumen la condición propia de la EP y negocian con el Estado formas de interacción fuerte, han logrado una estabilidad mayor. Será importante diferenciar en este sentido, los que producen para el consumo y los que trabajan para el Estado directamente.

En función de lo expuesto, se considera que sin la intervención activa del Estado y las organizaciones populares, la EP tiende a consolidar un proceso creciente de flexibilización; y que en nuestro país se debe estimular con políticas el aumento de la complejidad general de la economía y concomitantemente eliminar rentas especulativas de las otras velocidades, al tiempo que se garantice un sistema de empleo y previsional que asegure ingresos dignos y

¹ Utilizamos este término tomado del análisis que realiza CETEP (2011) y le hemos escuchado al dirigente Emilio Pérsico. La cuestión más allá del término se refiere a los diferenciales de productividad (Narodowski, 2013).

protección a los miembros de la EP. De más está decir que cuanto menos rentistas sean las otras dos velocidades y mayor sea la complejización general de la producción, cuanto mejor se trabaje en la esfera pública optimizando los recursos, más posibilidades habrá de minimizar y sostener lejos de la flexibilización y la precariedad al conjunto de los sectores vulnerables pero sólo si éstos pueden progresar junto con el resto.

Es que, al tiempo que se busca una mayor complejización general, las regulaciones tendientes a capturar rentas pueden ser determinantes para la definición de la estructura económica y del rol de los actores en la economía, de los niveles de explotación de los recursos, las combinaciones “políticamente definidas” de capital y trabajo, la productividad y las retribuciones a los factores, los niveles de concentración resultantes, las transferencias a los diferentes segmentos socioeconómicos, etc. Es claro que se trata de la construcción política del mercado, y al mismo tiempo del Estado, es decir, es un producto de la lucha política por imponer un determinado modelo de economía, de sociedad y de Estado.

En la Argentina actual el proyecto nacional ha avanzado en el sentido de lo planteado, las experiencias colectivas han aumentado notablemente, pero los límites han estado dados por los problemas estructurales que no se han podido resolver hasta ahora, tal vez producto de cuestiones históricas y a una economía globalizada en cuya división del trabajo nuestro país sigue siendo parte de la periferia (Narodowski, 2013). En lo que hace al sector bajo análisis, se requiere avanzar en diversas normativas anti-rentísticas y en un modelo de EP con mayor apoyo estatal.

Para precisar este diagnóstico y graficarlo, se trabajó con los colectivos de la EP. Luego del debate de las cuestiones mencionadas en los párrafos anteriores, desarrollado en los Capítulos 1 y 2, se aborda el análisis de orígenes y estructuras en la EP, se analiza la micro de las organizaciones y la relación con la política para finalmente estudiar la situación económico-productiva, en la que se ve cómo la EP es una estrategia posible, pero que genera magros ingresos a una mayoría. En el Capítulo 3 se analizan comportamientos y redes.

En el Capítulo 4, se plantea la necesidad de una nueva institucionalidad para la EP a fin de construir una EP “estatal” dentro del modelo de desarrollo nacional, con la propuesta de un organismo público para la EP y un sistema de seguridad social que garantice la estabilidad de la alianza política actual para seguir profundizando el cambio. Finalmente se propone una serie de instrumentos de intervención del Estado en las cadenas de valor para que a la EP no se le haga tan cuesta arriba.

1. La Economía popular y la Economía popular y solidaria y su lugar en el capitalismo actual

1.1. Definiciones

La Economía Popular (EP) ha sido en los últimos años tema de fuertes debates (Coraggio, 2013). Desde nuestro punto de vista, se considera dentro de

este subsistema de la economía de un país, al conjunto de procesos de producción y consumo, así como cualquier otro tipo de actividades de intermediación y servicios cuando éstas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo, es decir, sin patrón, y siempre que no se cumplan las lógicas de acumulación de capital y reparto. El subsistema abarca cooperativas y otras formas asociativas formalmente constituidas, trabajadores por cuenta propia, y las unidades productivas de trabajo colectivo, en general de origen doméstico, no registrados. Debe sumarse a los colectivos de usuarios y de consumidores (Cetep, 2011). Se excluye a todo proceso económico de producción, intercambio, financiamiento y consumo con niveles de rentabilidad que les permite un proceso de acumulación y al sector público. En este documento se analiza la EP como una generalidad. Tal vez esto se nota en el análisis de la agricultura y ganadería familiar que requeriría muchas más especificaciones (Tsakoumagkos y González, 2009; Tsakoumagkos, 2008; Soverna, Tsakoumagko y Paz, 2008).

Hay un segmento de pequeñas empresas que puede considerarse cercano a la EP, con escaso personal y capital, que si bien tiene patrón, funciona de un modo similar al de una cooperativa, difícilmente se contrate al personal en el mercado de trabajo ni se regule por la normativa laboral, tampoco hay excedentes para repartir. Este grupo debe formar parte de la EP, aunque desde el punto de vista de los vínculos internos es bien diverso ya que las decisiones son finalmente tomadas por el dueño. Este segmento no será considerado en el presente documento.

Desde esta perspectiva, este subsector no se caracteriza por realizar intercambios de productos fuera del mercado, ni por construir socialmente el valor de las transacciones fuera del precio de mercado, tampoco se caracteriza por surgir de relaciones interpersonales específicas, sólo está definido por no tener patrón, por la baja productividad y por no realizar un proceso de acumulación. Son simplemente personas o colectivos que desde una lógica mercantil, compran insumos y le venden al mercado (a las empresas formales, a otros colectivos similares o a los consumidores directamente); los precios están sujetos a la competencia y dependen del lugar que ocupa cada uno en la cadena de valor (Narodowski, 2003). En muchos casos están obligados a vender a bajo precio, incluso aumentando la plusvalía de las unidades económicas que se manejan con lógicas capitalistas y que descentralizan en la EP para obtener ganancias mayores (Bonora 2001).

Son unidades productivas de bajo capital y en general baja productividad, organizadas para el autoconsumo, con un pobre excedente, lo que los obliga a tener otro sistema de reparto de lo ganado. En relación de dependencia o como independientes, registrados o no registrados sus ingresos no les aseguran la sobrevivencia y por eso dedican una parte del tiempo -generalmente con la misma perspectiva del agente económico- a este tipo de actividades de sobrevivencia.

Tal proceso se realiza sin una forma particular ni en la organización del trabajo ni en la toma de decisiones, incluso, no está dicho que los sujetos de la economía popular no actúen con la racionalidad económica supuesta por la teoría

neoclásica, sólo algunos irán construyendo lazos de otro tipo, aunque siempre de un modo contradictorio (Narodowski, Deux 2006). Es que la EP, como ya se dijo, es una realidad generada por la exclusión, que contiene a los actores de los sectores populares que realizan actividades de diversa índole para sobrevivir, simulando -como el resto de la sociedad- un mercado.

Nuestro planteo es crítico de las construcciones teóricas que suponen un proyecto estratégico basado sobre otros sistemas de intercambio y otros "valores", en el que no se deban cumplir las leyes de la competencia, y se logre un valor del intercambio que esté sometido a una construcción social de otro tipo. El rol del Estado en ese tipo de enfoques, aunque fuerte, está limitado por la lógica de la autonomía que se espera generar en los colectivos.

1.2. La conformación de la EP en el capitalismo actual

Si bien es un fenómeno de larga data, propio del capitalismo, se exacerba en el posfordismo en los '90 y tiene un efecto de exclusión de amplias franjas poblacionales incluso aquellas que habían logrado cierto buen nivel de vida durante la posguerra.

Las situaciones de pobreza que se dan en el nivel de los países dependen de varios factores (Lucero, Mutuberría, Narodowski, Remes Lenicov, 2012), pero hay un fuerte correlación con el PIB *per capita* y la distribución del ingreso. Para el promedio 2000-2011 se puede ver que América latina y el Caribe y el sur de África tienen -a pesar de las mejoras en los últimos años en algunos países- una pésima distribución del ingreso (medido por índice de Gini) y un PIB *per capita* (en dólares PPA) varias veces inferior al observado en las economías desarrolladas (la gran excepción es Estados Unidos, con graves inequidades), debido a estructuras productivas de baja complejidad orientadas principalmente al sector primario.

Estas situaciones se reflejan en la pobreza urbana, que en América latina tiene porcentajes que giran en algunos países alrededor del 50%, la Argentina es uno de los casos más auspiciosos en estos últimos años. En África, las tasas van de 4,8% a 61,5%. En muchos países la pobreza rural supera a la urbana, generando migraciones internas de gran envergadura: si tomamos los parámetros convencionales, la población rural representa un 51,3% del total y contribuye con el 63% de la pobreza de todo el mundo, ésta es la más complicada de reducir. Tales procesos tienen connotaciones territoriales ya que la pobreza impacta en las condiciones habitacionales de la población asentada precariamente sobre los centros urbanos. En África supera el 50%, mientras que en Asia y América latina ronda el 30%. Esta situación en muchos países sigue empeorando.

Las pocas alternativas para el conjunto de la población están relacionadas con estrategias de supervivencia o la migración como fuga hacia nuevos horizontes. Por eso encontramos una fuerza de trabajo que en términos de mercado capitalista fundamentalmente urbano produce poco, tiene bajos ingresos, y -con excepción de la elite o de una clase media minoritaria- consume por debajo de los promedios de las clases acomodadas mundiales. En esos contextos, se mezcla el trabajo a domicilio, las estrategias domésticas, las pequeñas empre-

sas capitalistas de baja complejidad. Pueden cambiar algunas contingencias internas o externas, como la mejora de los precios internacionales y el intento de muchos gobiernos -como el argentino- de proteger a los sectores más precarios, pero los problemas de estructura, permanecen.

En tal contexto mundial, la pobreza está diseminada incluso en los países desarrollados. Por ejemplo, en las ciudades más competitivas de los países centrales (de EUA y Europa principalmente) están los espacios productivos superespecializados basados sobre la tecnología, comandados por grandes empresas y algunas PYMES junto con las grandes corporaciones financieras, pero al lado subsiste una clase obrera en decadencia, una clase media que trabaja en los servicios con ingresos medio-bajos y un segmento de la población que permanece fuera de toda lógica capitalista (Sassen, 1989).

Algo similar sucede en los BRICs, en los cuales sobresale la inversión, el aprovechamiento de la escala y la superexplotación de los recursos naturales. En las ciudades hay grandes empresas de estilo fordista y una clase obrera acotada. Sin embargo, son países de una población tan amplia, que los sectores pobres -la mayoría rural- son enormes. Es este modelo el que muestra a las claras que el crecimiento económico no garantiza el logro de los objetivos relativos al trabajo digno. En el resto de los países se ha vuelto a un neotaylorismo de autoexplotación, con pocos nichos fordistas. Los desclasados en estos países aumentan día a día si no interviene el Estado.

En síntesis, junto con las grandes ganancias industriales, comerciales y financieras, que generan clases medio altas y altas siempre más poderosas, hay un proceso mundial de “desproletarización” por el cual grandes masas de trabajadores no son absorbidos por el mercado laboral, no son siquiera explotados. La población que no logra insertarse y los inmigrantes, tienden a quedarse al margen. En las actuales condiciones mundiales, la lógica productiva no garantiza niveles mínimos duraderos de bienestar para la población. Si bien este fenómeno es inherente al capitalismo, parece profundizarse en los últimos 30 años.

Justamente, la Economía Popular nace de la necesidad de las personas de crearse una forma de sobrevivir, realizando trabajos de poca complejidad, la institucionalidad legitima el proceso y la economía de mercado en estos segmentos vuelve a la flexibilización previa al fordismo.

1.3. Las dimensiones de la EP

No es el objetivo del trabajo dimensionar con precisión al sector bajo análisis. Pero para orientarnos utilizaremos las variables del mercado laboral, aunque las estadísticas oficiales aún no reflejan la problemática desde las perspectivas descriptas en este documento. Según la EAHU del tercer trimestre de 2013 el sector formal (definido por la protección social y el pago de las obligaciones tributarias y previsionales) representa el 54,4% de la Población Económicamente Activa PEA (casi 9 millones de personas).

Las cooperativas absorberían el 2,21% de la fuerza laboral formal (unas 200 mil personas). En primer lugar las cooperativas de trabajo, le siguen las cooperativas de servicios: electricidad, telefonía, agua y cloacas y luego los consor-

cios agrarios. Muchos de estos trabajadores formalizados, han sido parte de la EP y han logrado al menos formalizarse, esto no significa que no integren aún una realidad precaria

Estos datos pueden estar subestimando el fenómeno, para CETEP (2011) unos 20.000 trabajadores se ubican en trescientas empresas recuperadas (especialmente en el sector alimenticio, metalúrgico, gráfico, textil y construcción); unos 500.000 en Consorcios Agrarios o Cooperativas de Producción agrícola. Otros 60.000 forman parte de cooperativas de trabajadores por cuenta propia fundamentalmente de servicios (cartoneros, remiseros, feriantes) o artesanos; unos 200.000 conformaron cooperativas de infraestructura social para la construcción de viviendas, mejoramiento barrial, limpieza de arroyos, construcción de centros comunitarios, dentro de "Argentina Trabaja" y otros programas. Hay además unos 200.000 empleados en cooperativas tradicionales, son empleados en relación de dependencia bajo el convenio colectivo vigente. Se trata de unos 350.000 trabajadores formalizados pero de la EP. Fuera de la EP pero no tanto, dentro del grupo de empleados de empresas privadas pequeñas, con un patrón y unos pocos empleados hay 1 millón de trabajadores.

Por otra parte, los informales representan casi el 39% (más de 6 millones), en su interior: los asalariados sin descuentos representan casi el 20% de la PEA, es decir 3,2 millones de trabajadores, los de esa condición pero que trabajan en empresas de menos de 5 empleados, son unos 800 mil. Aquí no se cumple ninguna norma laboral, tributaria o contable, les resulta difícil afrontar los costos de encuadrar sus operaciones en las leyes vigentes. Se trata de empresas que si bien privadas, están cerca de la subsistencia, no pueden subsistir sin la intervención directa del Estado. Los niveles de explotación en este sector son sin duda los más altos. Es difícil diferenciarlas de aquellas en las que hay trabajo no registrado pero hay rentabilidad, no son consideradas claves en la EP a la que hacemos referencia.

Entre el servicio doméstico y el resto de los informales (en general cuentapropistas) hay casi 2,2 millones. En este último grupo en primer lugar hay una zona gris muy heterogénea de trabajadores del comercio, las inmobiliarias, las oficinas profesionales, las finanzas, luego la agricultura y ganadería familiar, finalmente la construcción. Es el sector más grande de la Economía Popular. Un número difícil de determinar ejerce una actividad productiva, comercial y de servicio, administrando directamente su propia actividad, dueños de los pocos o nulos medios de producción y generando su propio empleo generalmente en función de un oficio. No tienen salario ni patrón y no contratan a otros trabajadores o lo hacen mínimamente, viven de su fuerza de trabajo. Por lo general están aislados y desorganizados, sin embargo, entre estos cuentapropistas están los 100.000 trabajadores que se han integrado en pequeños emprendimientos aún informales (talleres textiles, panaderías, herrería, serigrafía, cerámica, comedores, etc.) vinculados a diversos programas y a movimientos sociales a partir de la crisis de 2001. Si se cooperativizan entran en la categoría de trabajadores formales ya mencionada. También pueden estar quienes declaran realizar un trabajo familiar que son 120 mil.

Finalmente hay más de 1,1 millón de personas que declararon ser desocupados pero que seguramente trabajan de manera saltuaria.

Por lo dicho, consideramos en este trabajo que se trata de un universo de entre 2,5 y 3 millones de personas fundamentalmente no formalizadas, aunque se incluyen las formalizadas en cooperativas.

2. Las condiciones de producción de la EP

A continuación se desarrollan las hipótesis centrales de este trabajo respecto de la EP, se advierte que es muy difícil y escapa a este trabajo, realizar un análisis que diferencie las características específicas de los colectivos según el contexto particular o el sector en que trabajan. En ese sentido este documento se mantiene en un nivel general.

2.1. Capital y productividad

En nuestra definición de la economía popular, se asume que la inversión suele ser mínima, el mercado laboral prácticamente no funciona en su interior, no se persiguen beneficios sino que el objetivo es obtener los medios para garantizar la vida del grupo de pertenencia. En concreto, cuando se hace referencia a economía popular y su relación con el resto de la economía se quiere referir a los diversos colectivos que tienen las siguientes características comunes:

- 1) Son individuos que actúan por su cuenta o mediante unidades de trabajo constituidas por personas vinculadas de manera sostenida alrededor de un proyecto, con afinidad generalmente familiar, barrial o sindical. En función del proyecto se distribuyen la tarea.
- 2) Cuentan generalmente con escaso capital, graves problemas de acceso a los recursos naturales (incluso a la tierra y agua en el medio rural) y a los servicios públicos necesarios; afrontan dificultades para tener acceso y operar tecnología, poseen baja capacidad organizativa en el sentido de lo que la eficiencia capitalista exige. Debido a ello es difícil que logren una escala y una productividad media deseable, tampoco son proclives a realizar innovaciones ni a valorizar sus recursos territoriales a fin de reemplazar con capacidad artesanal las deficiencias mencionadas, sobre todo en los casos no urbanos en los que esto podría ser posible.
- 3) Al comprar los insumos y -en el caso de la EP que produce para el consumo- al vender se deben enfrentar con el mercado con todas sus "reglas", aunque en inferioridad de condiciones. En la cuestión de los insumos está la frontera más complicada: en muchos casos la influencia de los materiales es decisiva en los costos y se trata justamente de mercados oligopólicos que además no les vende directamente sino a través de intermediarios-usureros. Es claro que una solución podría ser realizar acuerdos de intercambio con otras organizaciones sociales proveedoras, pero en mercados con exceso de demanda, estos colectivos suelen preferir seguir la lógica del mercado y elevar los precios.

Algo similar sucede en relación con la tierra y los servicios públicos para el hábitat popular y los recursos no renovables en el caso de la agricultura familiar, que en una economía de mercado con escasas regulaciones está

dominada por lógicas mercantiles y representan una traba fundamental para la EP.

Del lado de la demanda, la gente que integra la EP parece tener consumos estándar, iguales a los del resto de la sociedad; no hay una estética propia ni otra subjetividad de la que surjan nuevas demandas. Por lo tanto, cuando no hay compras estatales, se deben producir bienes adecuados a esos cánones estéticos y a los precios que los rigen. Muchas veces -sobre todo en el contexto urbano- deben someterse a la lógica de las grandes ferias. Cuando se realizan trabajos para el Estado, generalmente de mantenimiento o en la obra pública, los problemas disminuyen aunque se genera una fuerte dependencia con la política, lo cual puede representar un riesgo si los contratos son precarios.

- 4) Para competir ahorran -además de los beneficios- en “salarios” y “gastos generales”. Los primeros son inferiores a los de mercado y sugieren auto-explotación, los segundos no incluyen la amortización de los bienes de capital. El nivel medio de ingresos de los sectores populares en la EP o en sus otros empleos, atenta contra su capacidad de expansión.
- 5) Debido a los problemas planteados, sus comportamientos no estarán orientados a la acumulación del capital sino a la sobrevivencia, en algunos casos esconden formas de auto-explotación. Son escasos los que, proponiéndose, acceden a otro estatus.
- 6) Estos diferenciales explican la tesis de la economía a tres velocidades, por un lado, la primera velocidad: las industrias extractivas y/o con un alto componente tecnológico, así como los segmentos de servicios complejos y bancos. Principalmente orientadas a la exportación o a los segmentos de alto poder adquisitivo, son capital intensivas y tienen alta productividad (no hemos diferenciado aquí el tema de la capacidad endógena).

La segunda velocidad está determinada por la industria y los servicios tradicionales, orientados al mercado interno, sobre todo si este está protegido; con aplicación de tecnología intermedia y productividad medio-baja. La tercera velocidad es la de la economía popular ya explicada: mano de obra poco especializada, mayoritariamente no registrada y baja aplicación de tecnología. En esta economía hay más retribución al trabajo -lo que podría definirse como fondo de trabajo- y se anula la plusvalía (sólo circula aquella congelada en los equipos y en los insumos comprados en el mercado). Por otro lado, se reducen los costos de intermediación comercial y financieros.

2.2. Las identidades

Si seguimos la idea de identidad de Ortiz (1996) debemos decir que hay diversas construcciones vinculadas con el tipo de trabajo que se realiza y la trayectoria individual o colectiva. Por un lado debemos diferenciar a los cuentapropistas y a los miembros de la economía doméstica no formalizada, por el otro lado tenemos a los colectivos institucionalizados. Entre los primeros no hay prácticamente reglas o éstas son las mismas de la familia, y un fuerte elemento que es la supervivencia, que funciona como aglutinador; las compras y las ventas se producen bajo formas mercantiles, fundamentalmente venden directo al consu-

midor. Muy precarios, con poco apoyo público, un fuerte componente individualista y escaso vínculo con la política; son el caso mayoritario de la EP.

Cuando las actividades exceden a la familia, allí sí aparecen algunas reglas que intentan mantener cohesionado al grupo y algunas identidades específicas. Entre los colectivos institucionalizados -fundamentalmente cooperativas y fábricas recuperadas- tenemos naturalmente la mayor cantidad de experiencias regidas por reglas pre-establecidas y rígidas. Éstas están incididas muchas veces por la normativa vigente, pero otras veces por la propia trayectoria del colectivo y hay diferencias cuando la historia del grupo tiene una base sindical, territorial, está vinculado con la militancia o, finalmente, es producto de una búsqueda profesional en sí misma. Pero casi siempre la vida del colectivo está garantizada por esos mecanismos legales y no por su identidad: asamblea, consejo de administración, etc.

No son tantos los colectivos que sobre esa normativa van a un modelo de una mayor participación en la toma de decisiones, a relaciones no-jerárquicas, las experiencias de este tipo suelen funcionar sobre la base de un grupo central de dirigentes que se proponen profundizar la experiencia con mayor o menor suerte entre el resto del grupo. En general, fuera del núcleo dirigente, lo que se observa es una gran pasividad, un bajo nivel de compromiso, con un comportamiento más afín a la cooperativa como sistema de reglas que como colectivo de otro tipo. Es debido a esta conformación general de los colectivos, que a las asambleas concurre un número bajo de asociados y tal vez por esa pasividad es que el número en general va decayendo. Claro que tanto en la asamblea, realizada periódicamente como en la comisión directiva de cualquier colectivo se discuten cuestiones relativas a las reglas, pero cotidianamente se resuelven infinitud de temas de toda índole, allí está el grupo dirigente.

El tipo de valores que subyacen estos casos son los de la autogestión. En las trayectorias sindicales sobresale el valor del salario y de los derechos laborales, muchas veces subsisten las jerarquías. El modelo militante es similar al anterior, sólo que fuertemente impregnado del apoyo al gobierno y la confrontación con sus "enemigos", aunque aún subsisten colectivos de identidad anti-capitalista. En estas experiencias hay fuertes demandas al Estado.

Por otro lado, las experiencias territoriales están teñidas de argumentos como la ayuda mutua, la confianza, etc; los modelos que apuntan a la competitividad son parecidos, pero en ellos surge específicamente la temática de la eficiencia y la transparencia. Estos proyectos no logran una autonomía suficiente y muchas veces deben mutar a los modelos mencionados en el párrafo precedente.

2.3. El rol del Estado y la Economía popular

2.3.1. EP y Estado

El Estado sigue siendo la forma principal de regulación del capitalismo, claro que en su etapa global se han producido cambios nada desdeñables, también han mutado las formas de resistencia, como siempre. Fundamentalmente se trata de la crisis del Estado Benefactor, con una pérdida de peso de las políti-

cas sociales y el incremento de las presiones del capital que pugna por la apertura comercial y financiera y las desregulaciones, pero al mismo tiempo por el uso de la moneda y el gasto para sostener el nivel de actividad o los salvatajes de empresas como los de 2008 en EUA y Europa. Las políticas de los últimos 15 años demuestran cuánto sigue vigente la correlación entre gasto y crecimiento, el Estado como instrumento de una determinada alianza entre burguesía y Estado. Por eso Harvey (2000) relativiza su visión del debilitamiento del Estado cuando afirma que si bien hay zonas de conflicto entre el Estado nacional y el capital transnacional, que socavan la fácil armonía que hubo entre ambos en la era fordista, se apela a él para regular las actividades del capital de las corporaciones, al mismo tiempo es el Estado el que debe crear el “clima” para los inversores.

Tal vez porque el Estado capitalista será siempre la representación, la forma en que se procesa el poder y porque el multipolarismo es aún muy limitado, es que el retiro del Estado en el nivel nacional y el multilateralismo en el nivel internacional pueden ser considerados todavía procesos nuevos e incompletos. Las regulaciones que de él emanan influyen en cada actividad que desarrollan los actores, no quedan sin regular ni siquiera aquellos ámbitos que aparentan estar “desregulados”.

Estas regulaciones generan espacios de mercado libre y espacios de mercado controlado, por lo tanto pueden ser determinantes para la definición del rol de los actores en la economía, los niveles de explotación de los recursos, las combinaciones “políticamente definidas” de capital y trabajo, la productividad y las retribuciones a los factores, los niveles de concentración resultantes, etc. Por eso estas regulaciones, junto con las transferencias y el “compre estatal” son centrales para definir la lógica de la EP y las características de las fronteras con las otras velocidades.

Se trata de la construcción política del mercado, es decir, es un producto de la lucha política. En nuestro país, en los ´90 la alianza política rentista-especulativa, generaba políticas sociales neoinstitucionalistas en las que las regulaciones producían mercado y la EP debía competir en ese mercado (Mutuberría Lazarini, Narodowski, 2010). En el modelo de desarrollo actual, producto de una alianza política nacional y popular, se parte de la base de que la existencia de la EP es un fenómeno social cuyas causas estructurales están íntimamente vinculadas con el desarrollo del capitalismo contemporáneo y la división internacional del trabajo; se asume que las políticas de sostenimiento de la economía popular deben basarse sobre una estrategia que limite al menos internamente la lógica actual de la globalización analizada, con una fuerte presencia estatal.

Sin la intervención activa del Estado y las organizaciones populares, la EP tiende a consolidar un proceso creciente de flexibilización y precarización laboral, muy difícil de evitar en el capitalismo actual. Se trata de garantizar con un conjunto de instrumentos regulatorios, de transferencias y de mejora de la capacidad de gestión, sector por sector, la sustentabilidad y la protección social de la EP, bajo normas de “trabajo digno y bien realizado”, lejos del concepto de eficiencia neoclásico pero también del descontrol del gasto.

2.3.2. Modelo de desarrollo y EP

El actual modelo de desarrollo ha tenido desde su inicio el objetivo estratégico y a la vez extraordinario de contener a los sectores populares, luego de la experiencia neoinstitucionalista de los '90. Para ello se debía encarar la resolución de los problemas estructurales de la Argentina con un pensamiento propio en el marco del cambio global y con el desafío de inclusión de la gran cantidad de "nuevos pobres" que habían surgido de la experiencia anterior. El modelo se basa sobre la necesidad del cambio estructural pero a la vez asume la existencia casi perenne de un segmento de baja productividad rígido, que realiza actividades de subsistencia, que difícilmente pueda ser competitivo y que por eso debe ser incorporado al sistema estatal y político.

En este sentido, al lado del marco macro de tipo de cambio alto y los tradicionales programas de asistencia e inclusión social, se avanzó en la re-regulación de diversas actividades productivas y de las empresas públicas gracias a la intervención estatal (el caso YPF es fundamental), la renacionalización del sistema previsional, la mejora de los sistemas de salud y se dio el paso fundamental con la universalización de las asignaciones familiares (Narodowski y Panigo, 2010). Al mismo tiempo se dió un estímulo fundamental a la constitución de las cooperativas de la EP.

Desde el punto de vista de este planteo, no se avanzó más porque -más allá del problema general de la complejización del aparato productivo que escapa a este documento- aún hay fuertes espacios de renta libre de imposiciones y -al contrario- una estructura tributaria regresiva junto a un conjunto de subsidios escasamente focalizados. Elementos que revelan la debilidad de la alianza política y atentan contra la posibilidad de romper con estructuras oligopólicas y oligárquicas y generar un sistema estatal fuerte, incluso haciendo inestable el modelo macro. En paralelo, se ha hecho un gran esfuerzo alrededor de la política social y previsional, pero el número de excluidos de la EP aún es elevado y su capacidad organizativa todavía pobre. Se requiere ir a un modelo que sin poner en riesgo los fundamentos del proceso actual incorpore la EP a la órbita del Estado.

3. Comportamientos reales de la EP según sus trayectorias

3.1. Características generales de los colectivos

En la primera parte del trabajo se han sintetizado las hipótesis de este enfoque. En este capítulo se utiliza un trabajo de campo realizado en 2012 con 65 experiencias de la economía popular institucionalizada (fundamentalmente cooperativas tradicionales, fábricas recuperadas y colectivos surgidos de las diversas políticas sociales de los últimos años), para graficar las características de este espacio e incluso, las diferencias existentes según sectores productivos y trayectorias.

La selección de las experiencias se realizó en dos etapas, la primera consistió en una búsqueda de experiencias en bancos de datos, publicaciones, publicaciones, se llegó a un total de 213. En una segunda etapa se seleccionaron 100

Cuadro 1. Tipo de producción

Agropecuaria	9%
Alimenticia	9%
Artesanías	2%
Bebidas	2%
Comunicación	2%
Construcción	4%
Educación	2%
Financiamiento	2%
Gráfica	9%
Mantenimiento	9%
Mecánica	4%
Papel	2%
Química	2%
Reciclado de RSU	9%
Servicios	2%
Servicios sociales	2%
Software	4%
Textil	7%
Transporte	4%
Turismo	4%
Varios	9%
Total general	100%

con el objetivo de tener una buena representación de las diversas realidades. De este total, se exponen las que respondieron a nuestro pedido y fueron visitadas, entrevistadas telefónicamente o por *skype*. La entrevista se basó sobre un cuestionario semiestructurado. A continuación se presentan los principales resultados. A lo largo de la descripción se mencionan ejemplos concretos, se evitó de todos modos, en muchos casos, dar los nombres de los colectivos.

Respecto de los sectores relevados, el **cuadro 1** muestra que el estudio cubrió una gran diversidad. La ubicación de las experiencias es variada, aunque sobresale la RMBA con un 50%, el análisis no puede tener el nivel de especificidad deseado, tal vez el mayor déficit es en lo relativo a la agricultura y ganadería familiar.

En cuanto a la facturación (**cuadro 2**), se puede apreciar que el 88 % de las experiencias vende menos de 5 millones de pesos y un 52% menos de \$ 1,2 millones al año; estamos en un contexto de pequeñas escalas. Sólo unas pocas son más importantes.

Cuadro 2. Facturación anual

hasta 1 millón	52%
hasta 5 millones	36%
hasta 20 millones	7%
hasta 40 millones	3%
más de 40 millones	2%
Total general	100%

En los extremos están los productores hortícolas de las economías regionales que comercializan su producción de manera directa a través de las ferias francas. Los ingresos que se generan pueden no superar los \$ 200 por productor a la semana, en los siete meses del año en que la feria se realiza. Como se verá luego, obviamente, la facturación depende de la escala, es decir de la capacidad de inversión o en muchos casos, de la utilización de la capacidad instalada. Muchos proyectos siguen en marcha porque hay cooperativistas que los sostienen “a pulmón” y porque en general los asociados no viven del mismo. Esta lógica parece repetirse, en estos emprendimientos además del proyecto comunitario cada integrante realiza otras actividades para poder completar sus ingresos. En ese sentido es interesante el ejemplo del colectivo Caminos de Altamira, dedicado al turismo rural. Los miembros no dejan de lado las actividades económicas previas (por ejemplo la agricultura) sino que a ellas se suma esta nueva actividad extra que tiene una función de cohesión muy importante para los integrantes de la experiencia.

En el otro extremo se debe prestar especial atención a las grandes cooperativas de trabajo de cartoneros que aglutinan un número elevado de trabajadores, que funcionan en algunos municipios en convenio con los gobiernos locales y que se dedican a la recolección, procesamiento, acopio, enfardado y comercialización. En realidad, en estos casos, el ingreso *per capita* igual es bajo, pero van logrando soluciones conjuntas por parte de una gran cantidad de trabajadores con condiciones laborales precarias y poco o nada reconocidos desde el Estado o la sociedad. Este tipo de emprendimientos les ha permitido mejoras reales de trabajo así como también un mayor respeto y reconocimiento por parte de los vecinos de algunas zonas de la ciudad y del gobierno. La experiencia de El Amanecer en este sentido es paradigmática y merecería un tratamiento particular que excede este trabajo.

En consonancia con los bajos niveles de actividad, surge que este espacio está constituido preferentemente por colectivos de pocos miembros. En la muestra, un 58% tenía menos de 40 personas y el resto, salvo una excepción, de 41 a 100 integrantes. Una realidad observada claramente es que muchos grupos han ido perdiendo niveles de actividad, lo que hace imposible sostener el número inicial de trabajadores. Es el caso de diversas fábricas recuperadas que han sido empresas mucho más grandes, que se redujeron en la crisis y sólo en los últimos años han incorporado algunos socios.

Distinto es el ejemplo de los colectivos de origen profesional, por ejemplo, la cooperativa de *software* libre Elvex. Sus integrantes se han unido intentando lograr una adecuada “dinámica de trabajo” y por eso son sólo 6; es interesante el hecho de que promueven la formación de otras pequeñas cooperativas, pero su núcleo de trabajo es acotado.

3.2. Creación del colectivo y estructura interna

Como podía preverse, del total de unidades productivas, el 54% fueron creadas desde 2003 hasta la fecha; un elevado porcentaje (85%) bajo la forma de cooperativa. La mayor parte un 72%, con apoyo de la política o de la militancia y un 20% como parte del proceso de recuperación de empresas luego de la crisis. En las entrevistas surge que la mayoría (87%) plantea que la formalidad genera un impacto positivo desde todo punto de vista, pero mencionan las serias dificultades que aún existen para acceder a ese estatus, debido a los problemas burocráticos con que se encuentran.

Un caso paradigmático de este tipo de procesos con apoyo político es el de la Estación de servicios Sigma YPF (Jujuy), conformada por extrabajadores de Altos Hornos Zapla. Después de ser indemnizados, un grupo de cerca de 30 personas decidió iniciar un proyecto comunitario, la actividad se elige por la perspectiva económica, lo fuerte es la búsqueda del proyecto común, en este ejemplo ha sido fundamental el rol del municipio. El camino de las recuperadas es diverso ya que está fuertemente influenciado por la crisis de 2001 y por el apoyo recibido desde el Gobierno nacional. En estos dos tipos de trayectorias están determinadas por sujetos que podrían haber buscado un destino individual y no lo hicieron, en ambos la política jugó un papel fundamental.

Un elemento no menor en este proceso es el problema de la constitución del colectivo como persona jurídica -que es el camino necesario de las organizaciones para tener una existencia formal, poder ampliar las operaciones y para obtener recursos que financien las actividades- ya que las comúnmente adoptadas en la Argentina son escasas y limitadas en el enfoque. Se trata de la “cooperativa”, la “asociación civil”, la “mutual” o la “fundación”. Estas formas parecen demasiado rígidas, inapropiadas y a veces restringen el desarrollo pleno de cada organización y sobre todo no permiten hacer endógenos y legales los cambios que se van produciendo.

En el mismo sentido, la relación con la AFIP es compleja ya que una vez habilitada por el INAES cada cooperativa debe inscribirse, independientemente de si está o no vendiendo ya sus productos en el mercado. Lo mismo sucede con el financiamiento. Hay un intervalo difícil de superar entre la obtención del equipamiento y la puesta en valor de la producción, con lo cual desde el inicio, las cooperativas están en mora con el fisco.

Las cosas mejoran con apoyo público, sobre todo si éste suma capacidad de gestión. Un ejemplo interesante es la Cooperativa yerbatera Caficla de la provincia de Misiones. Fue motorizada por la Agencia para el Desarrollo ARCentral, pero es parte de una vieja tradición provincial en ese sector específico. Muchos de los integrantes de esta experiencia eran familias rurales, logran cooperativizarse después de diversos intentos. La formalización les permite armar una ver-

dadera red de comercialización, pero los entrevistados plantean que el marco nacional tributario no ha mostrado aún la flexibilidad adecuada para favorecer la emergencia de colectivos como este.

En el caso de las recuperadas, muchas tienen el “expertise” porque siempre lo han hecho, por ejemplo, son colectivos habituados a renovar periódicamente permisos, los certificados del INTI o SENASA, respetar normas de seguridad mínimas, a recibir auditorías en la planta. Claro que en muchos casos sólo quedan los obreros que tienen el saber hacer, el personal administrativo y contable se va y entonces las dificultades burocráticas son mayores.

Entre los pequeños emprendimientos, sobre todo de la economía doméstica o del cuentapropismo, el camino parece ser otro: no siempre se valoran las bondades de la formalización, los miembros se oponen a blanquear la actividad y por eso muchas veces no quieren o no pueden cooperativizarse. Es el caso de muchas experiencias de recicladores urbanos que aún no han logrado resolver la parte impositiva y muy pocos de sus integrantes pagan el monotributo social, por lo que sólo ellos tienen cobertura. Mayores son las dificultades de la población humilde que vive alejada de los lugares de atención de estos organismos. En el caso de la producción de alimentos no logran insertarse en el sistema de controles.

3.3. La micro de las organizaciones

Uno de los temas más complejos es el de la organización interna y la identidad que sostiene a los colectivos. Sobre el tema hay mucha bibliografía relativa al “deber ser” y poca sobre la realidad de las experiencias. Pero a diario: ¿cómo son los lazos entre la gente? ¿Hay lazos solidarios, no jerárquicos o se trabaja según normas y punto?

Y a partir de las respuestas a las preguntas anteriores, surgen otras relativas a la gestión concreta de los colectivos: ¿De qué manera se distribuyen las tareas y las retribuciones? ¿Cómo se decide (formal y realmente)? ¿Hay líderes? ¿Cómo surgieron? Todas estas preguntas apuntan a discutir si realmente hay relaciones y valores distintos a los pregonados por la racionalidad capitalista, si hay otra idea de la economía y el trabajo.

Entre las cooperativas tradicionales -sin fábricas recuperadas- en un 55% de la muestra, parece haber una militancia cooperativista que se apoya en las reglas pero que va más allá. Por ejemplo la Red de Turismo Campesino de Salta, compuesta por 53 familias de 12 comunidades presenta en su discurso un fuerte contenido solidario que además se verifica en la vida diaria: los miembros se juntan cada dos o tres meses para informarse, discutir, evaluar y decidir con una importante participación de los socios. Su accionar comunitario se ha extendido por sobre las cuestiones de la Red en sí misma, por ejemplo en la instalación de calefones solares en la comunidad o la construcción de un baño para una escuela local (**cuadro 3**).

Del mismo modo, hay un porcentaje menor (6%) pero interesante que parece identificarse con el barrio. Esto sucede con diversas experiencias educacionales que mantienen escuelas ya sea recuperadas o alternativas, Debido a que

Cuadro 3. Identidad en cooperativas tradicionales

	Porcentaje
Militancia cooperativista generalizada	55%
Mínima identidad cooperativa	35%
Identidad barrial	6%
No se identificó identidad	4%
Total general	100%

ofrecen diversos cursos, el lugar suele llenarse de chicos de la zona. También estas iniciativas suelen complementarse con comedores.

Pero en la muestra hay un importante 35% que parece no tener demasiada cohesión desde el punto de vista de la identidad, se trata de trabajadores que cumplen sólo su rol técnico. Esta es una sensación que predomina, incluso entre los entrevistados pertenecientes a cooperativas de segundo grado, que intentan apoyar a sus asociadas en actividades diversas y encuentran una escasa identificación con la cooperativa por parte de sus miembros. Es que no son pocos los que sólo cumplen la norma, como tantas cooperativas de vivienda en las que hay un fin muy específico que es el de llegar a la casa. En estas experiencias, de hecho cuando la obra finaliza, los nuevos propietarios dejan de ser socios de la organización. El ejemplo inverso es la Cooperativa de vivienda de Quilmes (Narodowski y Mutuberría Lazzarini) (**cuadro 3**).

Dentro del universo de las recuperadas, en un elevado número (88%) se verifica un proceso similar, buena parte de los cooperativistas sólo buscan un retiro mensual (como si fuera un trabajo asalariado), la asistencia a la asamblea es mínima o directamente estos encuentros no se producen en la realidad. Es fácil ver en una fábrica que el presidente es el antiguo delegado, que la conducción sufre los planteos de medidas de fuerza como si hubiese un patrón. En algunas se manejan como si el dueño de la empresa estuviese de vacaciones. Los obreros suelen plantear ellos mismos que son “bastante vagos” para las asambleas, que prefieren el trabajo en la planta, es decir que aún siguen con la lógica del empleado: “termino mi trabajo y ya estoy libre”, no “pierden” tiempo de trabajo en otras cuestiones. Cabe aclarar que no hemos entrevistado los casos más radicalizados políticamente (**cuadro 4**).

Cuadro 4. Identidad en recuperadas

	Total
Identidad sindical arraigada	12%
Se cumplen normas internas	88%
Total general	100%

Cuadro 5. Identidad en Economía popular-no formalizada

	Total
Integración Familiar	29%
Relación de socios	71%
Total general	100%

En este grupo, en el último período, se ha visto que han necesitado acordar nuevas normas, también ha mejorado la comunicación. Surgen así tímidos pero alentadores procesos de transición, que están reconfigurando las relaciones de acuerdo con nuevas estructuras (antes compañeros de trabajo, ahora cooperativistas). Pero estos cambios son muy lentos; por otro lado, los problemas con la titularidad de la planta a veces atenta contra el compromiso de los miembros.

Los cuentapropistas y los miembros de la economía doméstica no formalizada giran en torno a dos modelos: por una parte, el asociado a las reglas familiares, como por ejemplo el emprendimiento de turismo rural Barro Blanco. En él participan los cinco integrantes de la familia, cada uno con sus tareas asignadas, van armando con trabajo e ideas propias este proyecto. Algo destacable es que además de lograr el sustento, muestran una fuerte vocación de relacionarse con los visitantes. El otro modelo es el de sociedad de hecho, entre las que podemos citar a Gráfica Artesanal, una buena agrupación integrada por cuatro personas que se han asociado como una alternativa económica y de desarrollo de capacidades, sin otra meta que el crecimiento de la actividad (**cuadro 5**).

En cuanto a la gestión, si bien se ha visto que la mayor parte sobrevive gracias al respeto de la norma, el tema debe profundizarse. Con el fin de simplificar diremos que se advierten dos tipos: por un lado, el que se apoya en reglas inamovibles y que restringe la participación en las instancias formales casi exclusivamente y, por el otro, el horizontalista que puede asentarse sobre una estructura formal pero que prioriza la participación. En este caso podemos diferenciar los que intentan la participación general, de los basados sobre liderazgos. Es interesante este resultado en la muestra ya que hemos encontrado más casos de los esperados con fuerte participación de los socios.

Un ejemplo de colectivo basado sobre reglas y participativo es Cooperar 7 de Mayo (Santa Fe) que realiza trabajos para ACINDAR y tiene reglas muy definidas en cuanto a la toma de decisiones (consejo de administración, comisión fiscalizadora, asamblea anual y consejo social) pero no se limitan a ellas. Tratan de que las decisiones se tomen en asamblea, hacen reuniones de consejo ampliadas, se busca que haya una participación importante de los socios en las decisiones. No hay una personalidad que sobresalga (**cuadro 6**).

Por otra parte, encontramos los proyectos en que la lógica decisional depende fuertemente del grupo dirigente, éstos en muchos casos tienen una historia previa de militancia comunitaria y/o sindical. Pero nuevamente, no es sólo el reconocimiento de su historia de compromiso lo que los convierte en líderes

Cuadro 6. Toma de decisiones

Entre todos	48%
Un grupo dirigente y el resto acompaña	48%
Unos pocos y hay quejas	4%
Total general	100%

capaces de conducir exitosamente nuevas experiencias de trabajo asociativo, sino también su apuesta a la participación colectiva en el marco de procesos de autogestión y su capacidad de comprender nuevos escenarios, de plantear y construir colectivamente proyectos a largo plazo que sirven de orientación para el desarrollo de las experiencias y de cada compañera y compañero.

Un buen ejemplo es la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda, de autoconstrucción habitacional que funciona desde el año 1984 y ya ha construido 400 casas en un barrio de Ezpeleta, Quilmes. La cooperativa es conducida por el consejo de administración, la toma de decisiones se realiza por asamblea, a las mismas concurren muchos socios pero nadie desconoce el rol de su presidente y de algunos de sus miembros. El grupo central de dirigentes tiene una fuerte actitud proactiva, intentan constantemente generar canales de participación para el resto, pero no lo logran en los niveles que ellos desearían. Aunque lo niegan, su historia y su capacidad de trabajo genera un liderazgo que es importante en la vida de la cooperativa y, naturalmente, incluso contra su propia voluntad, impone una identidad e inhibe la aparición de otros liderazgos.

Otro ejemplo que podemos mencionar es el de la Cooperativa escobera de Santiago del Estero COPESE. En ella hay roles bien definidos, la presidenta es la encargada de negociar y defender los precios de los productos y de entrar en contacto con las instituciones y empresas interesadas, en muchas ocasiones es acompañada por el secretario o tesorero para hacer trámites y/o confirmar negocios, pero su rol es decisivo.

Del modelo horizontalista, es un ejemplo la Cooperativa de *software* libre GCOOP, donde se busca permanentemente el trabajo en equipo y de hecho plantean no crecer mucho en número de socios para mantener esta estructura de funcionamiento. En esta línea podemos citar también a la Cooperativa de Trabajo para la Comunicación Social que opera la FM En Tránsito, una radio que ofrece una diversidad de programación y muy interesantes “voces”. Este es uno de los casos donde más se nota el compromiso cooperativo, incluso, más allá de que los retiros son de por sí muy exiguos hay cooperativistas que no los hacen y los dejan para los que más los necesitan.

También dentro de la gestión es importante analizar si se ha copiado la lógica y la estética gerencial, si hay una cierta lógica y estética organizativa propia, más o menos explícita; o si el colectivo funciona en una forma difícil de traducir en una lógica organizativa estable. En realidad, lo que se ve en la muestra es un gran esfuerzo por tener una lógica propia; pero también un porcentaje alto

Cuadro 7. Métodos gerenciales/lógica organizativa

Gerencial	8%
Lógica organizativa propia	58%
Dominio del caos/dificultad de detectar la lógica	34%
Total general	100%

de casos con lógicas poco claras. El modelo gerencial no parece ser usual en la EP (**cuadro 7**).

Un claro ejemplo organizativo es el de la Cooperativa Cauqueva (Jujuy) que produce y comercializa productos ancestrales frutihortícolas. Ellos están muy coordinados: su equipo técnico está organizado en distintas áreas de trabajo (producción, procesos, comercialización, administración, créditos y capacitación, comunicación y cultura) en las que se desarrollan las principales actividades. En lo decisonal, además de su asamblea anual y del consejo administrativo, poseen un equipo de socios que se reúne con el consejo para plantear problemas y tomar decisiones. Lo mismo sucede con la Clínica recuperada Junín (Córdoba), que por la misma actividad a la que se dedica, necesita llevar adelante una lógica organizativa muy estricta.

En cuanto a las estructuras de trabajo, hay una clara preeminencia de la jerarquía técnica (68%) por sobre otras formas de jerarquía, es decir se valoran los saberes y la capacidad de trabajo. Este porcentaje se eleva en las recuperadas ya que se tiende a reproducir en la organización las relaciones sociales a las cuales estaban acostumbrados los trabajadores durante décadas. Aquí podemos citar la experiencia de Talleres La Universal, una exempresa privada que hoy es una cooperativa de trabajo rectificadora de motores y taller pero que conserva la misma estructura laboral de antes y las decisiones que tomaba el patrón hoy las toma el consejo directivo. Es normal encontrar fábricas recuperadas manejadas por la contadora de la empresa anterior, o que el área de recursos humanos lo maneje el viejo gerente. En muchos de estos casos, para sostener las jerarquías se mantiene una diferenciación entre categorías. Respecto a la evaluación que ellos mismos hacen de la conducción y la capacidad organizativa, un elevado número se queja de sus propias incapacidades.

3.4. Política y entorno

El total de colectivos que habían recibido algún apoyo, tanto de los que producen para el consumo como los que trabajan para el Estado, se acerca al 68% de la muestra. De ese total, el 75 % declaró que dicha ayuda provenía del gobierno nacional. Un 14% ha dicho que buscan asistencia técnica, un 22% manifiesta requerir apoyo financiero. El resto se posiciona como interlocutor en la disputa por el reconocimiento de derechos, a partir de la consideración de que es legítimo y necesario que el Estado y la sociedad en su conjunto tengan en cuenta la importancia de la EP. Es por eso que el eje del vínculo son los subsidios, los cambios regulatorios o el logro de la compra estatal del producido.

En cuanto a los instrumentos de política: los más mencionados son el “Plan Manos a la Obra”, la “Ley de Promoción del Microcrédito” y el “Programa Argentina Trabaja”. Las entrevistas están atravesadas por continuas críticas al diseño e implementación de los mismos, pero se aprecia cierta sensación general de valorar la voluntad del gobierno de avanzar hacia la consolidación de las experiencias de EP en la Argentina.

Un caso representativo del grupo que considera que le ha ido bien gracias al Modelo de desarrollo nacional, pero que tiene un perfil profesional, es ACOVE, una asociación de productores de vino que pasó de producir 16.000 litros en sus inicios a 48.000 en la actualidad y que valora el modelo nacional de manera muy positiva. Este colectivo agradece los subsidios otorgados y hace hincapié en la necesidad de realizar un férreo control posterior. Otro ejemplo es el de la Empresa de transportes jujeña General Savio, a la que le fue bien ya que sumaron unidades, personas y servicios y reconoce que los subsidios nacionales que recibe son muy importantes para el desarrollo de su actividad.

En cambio, hay otros colectivos que hacen hincapié en las ayudas recibidas pero reniegan del control, son los de origen más militante y también los de mayor autonomía, por eso descreen de la capacidad estatal de controlarlos: por ejemplo la Cooperativa de Consumo y Viviendas Quilmes (CCVQ).

Por otro lado, el 32% restante que no tiene relación con el Estado, en una alta proporción manifiesta no haberla logrado, una minoría cree que esa distancia es parte de la autonomía buscada y se muestra orgullosa de no haber recibido nunca un subsidio ni otra forma de ayuda estatal; según ellos esto les ha permitido construir una filosofía. Este último grupo es el modelo de emprendedor del neoinstitucionalismo (Narodowski, 2008).

Un 30% de la muestra reconocía vínculos con la militancia dentro del Proyecto nacional. Por un lado, están las que se han sumado a FACTA (Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados) y a la CNCT (Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo). Por otro, están las del plan Argentina Trabaja, muchas adheridas a la CTEP y vinculadas con el Movimiento Evita, son un número importante. Otro 22% presentaba un discurso en el cual reconocían acompañar al gobierno actual, pero planteando la autonomía.

Fuera del Estado las relaciones con pares son limitadas. Como lo demuestra el **cuadro 8** un muy bajo porcentaje establece vínculos comerciales, la mayoría tiene buenas relaciones con otros colectivos pero no establece ni en el plano económico.

Un modelo del tipo de colectivo que desarrolla proyectos con otros es la CCVQ, que constantemente busca relaciones de no-jerarquía antes de caer en el proveedor “habitual”. Pero lo normal es el colectivo que participa de capacitaciones conjuntas o actividades con otras organizaciones pero en ningún momento encaran proyectos comunes en el plano productivo, de comercialización, etc., lo que demuestra que el nivel de cooperación es escaso.

Más interesante es la vinculación con la comunidad de la que forman parte, desde el momento en que se observa que el 78% de los entrevistados tiene una

Cuadro 8. Relaciones con otros colectivos

Comercial o de trabajo	14%
Buena pero esporádica	73%
Nula	13%
Total general	100%

buena relación con el territorio. Hay dos esquemas, quienes tienen por objetivo la relación con la comunidad y los colectivos que producen para mercados más amplios, que colaboran con el barrio muchas veces por solidaridad pura. En el primer caso esa estrecha vinculación es parte fundamental de su historia, es una condición de su desarrollo como experiencia. Buscan ampliar y profundizar los lazos con la comunidad como estrategia para fortalecer su sostenibilidad. Un buen ejemplo es la Asociación Mutual Centro de Jubilados de San Vicente, que nuclea a jubilados de la zona y necesariamente debe tener vínculos territoriales. Otro ejemplo es la Cooperativa de herrería jujeña GTM que se dedica a la producción de herramientas campesinas y que por lo tanto ha tenido un acercamiento a las comunidades y organizaciones campesinas e indígenas, lo que les permitió intercambiar conocimientos y apreciar las necesidades de los productores.

3.5. Situación económico-productiva.

Percepción y realidad.

Los resultados económicos obtenidos

En definitiva el punto central es mostrar cómo les fue a los colectivos de la EP en los últimos años. El 76 % de las organizaciones opina que les fue bien, un 22% regular y sólo un 2 % que les fue mal. Por otro lado, un 80% expresa que el modelo les impactó positivamente y de este grupo, un rotundo 72% menciona que esto es debido a la “situación general” (**cuadro 9**).

Sin embargo, este optimismo general es llamativo y contrasta con los ingresos declarados por los integrantes de cada colectivo. En las entrevistas se preguntó directamente acerca de los ingresos y en la mayoría de los casos no hubo inconvenientes en las respuestas. Los resultados muestran que en el 82% de los casos, su gente ganaba menos de \$ 4.000 al mes y casi la mitad: menos de \$ 2000; probablemente, un porcentaje de ese total realiza otra actividad productiva para completar sus ingresos. De todos modos, el dato muestra que una buena parte de la EP está por debajo de los ingresos medios de los asalariados.

Cuadro 9. Valoración del modelo (a partir de 2003)

Afectó positivamente	80%
Indiferente	17%
Afectó negativamente	3%
Total general	100%

Cuadro 10. Ingresos

Menos de \$ 2.000	47%
de \$ 2.000 a \$ 4.000	35%
de \$ 4.000 a \$ 6.000	9%
más de \$ 6.000	9%
Total general	100%

dos, para ellos esta forma de vida es parte de la flexibilidad a la que se deben someter (**cuadro 10**).

Pero... ¿por qué la EP no logra un estándar razonable? La debilidad empieza en los proveedores y por eso en las entrevistas se preguntó acerca de la relación que tienen con los vendedores de insumos: un 43% se nutre de intermediarios o minoristas, siempre a un precio más alto que el promedio por un problema de escala; otro porcentaje similar está armado para usar poca materia prima, en general porque son proveedores de servicios o agropecuarios de tipo doméstico. Como ya vimos hay escasa relación de reciprocidad con otros colectivos o formas alternativas de compra (un 2%) a fin de tener otros precios basados en otra lógica. Un 11% lo resuelve con la provisión pública de insumos (**cuadro 11**).

Lo mismo sucede naturalmente en cuanto a los clientes. La EP tiene un lugar muy incómodo en la cadena de valor. Podemos observar que un 39% vende su producción a pymes comercializadoras y acopiadores, por lo que deben someterse en un nivel de precios inferior. Un 9% vende insumos para pymes, en este caso, la compradora le transfiere el *stress* competitivo a la EP; el 30% realiza la comercialización directamente al público, es el modelo más difícil -esta economía está en barrios vulnerables y le cuesta vender fuera de su radio de acción natural- pero más redituable. El hecho de que no se observen ventas a grandes empresas se relaciona con la escala de producción de las experiencias. Nuevamente, se ve que no hay relación comercial con pares y casi nadie, obviamente, exporta (**cuadro 12**).

Muy diverso es el 22% que trabaja para el Estado, generalmente en tareas de mantenimiento y en menor medida en la obra pública. En este caso se logra una mayor estabilidad pero está el peligro mayor de la baja productividad. Si el tipo

Cuadro 11. Proveedores

Utilizan pocos insumos y los compran saltuariamente	43%
Distribuidores y minoristas	43%
Programas públicos	11%
Otros actores de la economía popular	3%
Total general	100%

Cuadro 12. Clientes

Intermediarios	39%
Público	30%
Estado	22%
Insumos para Pymes	9%
Total general	100%

de contrato es muy precario, hay un riesgo latente asociado con la situación fiscal.

Los problemas que comenzaron con los proveedores y clientes siguen con los bienes de capital. En realidad, un buen número de colectivos (el 67 %) piensa que la tecnología disponible es suficiente para el desarrollo de las actividades. Los ingresos medios, la productividad y lo observado en la visita también nos hacen sospechar de este optimismo, pero es cierto que son promedios compatibles con el nivel de subsistencia expuesto. Por otro lado, en cuanto a la innovación, los colectivos suelen mostrar escasos esfuerzos.

En las mejoras de la escala, definitivamente, el rol del Estado es crucial, la Asociación Mutual Centro de Jubilados de San Vicente es un ejemplo, gracias al apoyo estatal cuenta con un local central de 300 m² donde armaron 3 consultorios médicos y un espacio de recreación de 500 m². Además, han adquirido un equipo de sonido nuevo para complementar el alquiler del salón.

También está el caso de la Cooperativa productora de hongos Girpat (Río Negro) que posee una planta de deshidratado de hongos equipada con horno, una cámara de frío, sector de procesado y envasado, depósito y vestuario. La planta pudo realizarse gracias al apoyo público (**cuadro 13**).

Debido a los problemas planteados cuando el valor del capital a reponer es muy alto, la cosa se complica, es el caso de la Papelera Platense que cuenta con maquinarias muy antiguas, lo que les impide la expansión, incluso les ha pasado tener que rechazar trabajo por no contar con la tecnología suficiente.

Habida cuenta de estas contradicciones, la productividad parece ser la variable definitoria. Para conocer este dato se preguntó acerca de las cantidades producidas y se comparó con las productividades medias de cada sector, exceptuando las actividades agrícolas y ganaderas y de mantenimiento de obra pública (Narodowski, 2012). Las conclusiones son las previstas, el 87% de las experiencias no supera la productividad media del sector al que pertenece.

Cuadro 13. Opinión sobre la tecnología disponible

Insuficiente	33%
Suficiente	67%
Total general	100%

Cuadro 14. Productividad

Debajo	39%
Encima	13%
Media	48%
Total general	100%

Cuando se repreguntó la cuestión de la tecnología a la luz de esta baja productividad, comenzaron a explicitarse los problemas. Las que superan la media en general presentan una tecnología adecuada y sistemas de gestión organizados, muchas deben responder a ciertas exigencias de la norma para llevar adelante su actividad.

Los colectivos con una productividad cercana a la media, declaren o no tecnología suficiente, tienen ingresos de hasta \$ 4.000. Cualquiera de los colectivos indagados que tienen una tecnología demasiado simple (en general sus integrantes quisieran tener otras máquinas pero no pueden adquirirlas), muchos incluso sin un lugar de trabajo adecuado, aun cuando tienen una fuerte dedicación personal, tendrán un ingreso promedio entre los \$ 2.000 y \$ 4.000. Y muchas veces si tienen el capital fijo les falta capital variable, por lo tanto muestran un elevado nivel de subutilización de los equipos.

Cuando hacemos el mismo análisis de variables para las experiencias con baja productividad vemos que casi el 50% de los casos presentan ingresos que están por debajo de los \$ 2.000. Estos datos muestran que los casos de baja productividad se encuentran en una situación más precaria en cuanto a los ingresos que el total de las experiencias.

Esta circunstancia podría remontarse en los casos en que las organizaciones valorizan las tradiciones (y así el valor particular que tiene el producto), lo que sucede es que las condiciones de trabajo y comercialización suelen ser tan precarias, que los ingresos son muy exiguos.

Un caso diferente es el de la Cooperativa de azafrán de Córdoba que produce *gourmet*.

En ese contexto, y tal vez explicándolo el efecto más importante haya sido el aumento del empleo en el último período. Efectivamente el 44% de los colectivos estudiados han incrementado su personal en los últimos años, un 26% había producido mejoras y el 30% de los entrevistados no había generado cambios sustanciales en el proceso de trabajo. Sólo un 33% de las incorporaciones se produjeron en las actividades de mayor productividad, lo que demuestra es que podrían ser explicadas más por solidaridad que por una estrategia competitiva.

4. La necesidad de una Nueva Institucionalidad

4.1. Conceptos clave. Una EP “con amparo estatal” dentro del modelo de desarrollo nacional

La tarea general es enfrentar el problema estructural: romper con estructuras oligopólicas y oligárquicas relacionadas con la renta, generar regulaciones que amplíen el mundo de los derechos a costa de las rentas aún libres de imposiciones a favor del trabajo y la producción, a fin de achicar la brecha entre productividades sin ir a un ajuste de salarios y al mismo tiempo proteger a los sectores populares incorporándolos al aparato estatal con todos sus derechos. Es que uno de los problemas principales del modelo actual, desde la perspectiva de la EP es que, en la abrumadora mayoría de los casos, los trabajadores no registrados subsisten con ingresos cercanos al salario mínimo vital y móvil, muy por debajo de los salarios de convenio de la respectiva rama.

Se requiere ir a un modelo en el que la EP no esté orientada a la competitividad sino a la mejora del trabajo que ya se realiza en ese contexto, pero al amparo del Estado, asumiendo que los sectores populares trabajan y deben hacerlo dignamente, pero conteniendo la propia dinámica territorial de los procesos de trabajo. Debe ser el Estado el responsable de la institucionalización de la EP pero en una negociación mucho más directa y franca con los trabajadores y los movimientos sociales. Sólo así se puede sostener una alianza política que vaya adelante con las transformaciones más generales necesarias para revertir el ciclo económico argentino.

Sobre la base de este enfoque, necesitamos construir un marco normativo que reconozca y resuelva las necesidades de las nuevas experiencias de trabajo asociado, para que puedan convertirse en nuevos agentes económicos colectivos que mejoren su actividad y al mismo tiempo su propio nivel de vida.

4.2. Un organismo público y un sistema de seguridad social para la EP

Se plantea crear un organismo de alto nivel que sea autoridad de aplicación de la nueva normativa regulatoria y de derechos y además centralice las acciones que se realizan con la finalidad de promover la Economía Popular (con un nivel de autonomía administrativa que permita impulsar con la agilidad necesaria el proceso socio-productivo utilizando el presupuesto y capital humano de diversas “ventanillas” hoy dispersas al interior de la administración pública).

En línea con diversas propuestas (Mutuberría Lazarini, Ureta y Feser, 2011) pero más inspirado en la CTEP (2011) se plantea la necesidad de avanzar en una normativa que incluya el conjunto de regulaciones fundamentales del trabajo en cooperativas: entre ellas el ingreso equivalente al Salario Mínimo Vital y Móvil, la garantía de todas las asignaciones familiares, sistema de licencias, el seguro de accidentados, incluidos en el sistema de seguridad social. Esta estrategia se debe llevar a cabo redistribuyendo subsidios.

Por otro lado urge mejorar el control de las Obras Sociales de monotributistas comunes y sociales para garantizar que brinden la prestación hasta tanto se

arbitren los medios para la creación de la Obra Social para Trabajadores de la Economía Popular.

4.3. La intervención del Estado en las cadenas y en la micro de los colectivos

Fundamentalmente se propone trabajar cadena por cadena para mejorar las regulaciones. En lo que hace al apoyo de los colectivos de mantenimiento y obra pública (aunque esto se reproduce en las otras cadenas), es fundamental tener un sistema de compra estatal a la EP y una política de redimensionamiento de la obra pública en función de aumentar el trabajo de cooperativas de infraestructura. Esto obliga al Estado a modificar sus normativas, para regular la programación de compras y de obras públicas, y para parametrizar las licitaciones a fin de asegurar las operaciones de menor envergadura para Pymes y EP. Esta cuestión debe estar asociada a su vez con la normativa de producción del hábitat que incluya mecanismos de autoproducción de viviendas y servicios. Para avanzar en este campo es fundamental darle un marco diverso al Programa Argentina Trabaja. Un caso interesante para comprender el planteo es el "Programa de Recuperadores Urbanos" de la CABA, surgido de las luchas de los colectivos y que ha permitido priorizar el trabajo intensivo en un segmento de la cadena, aunque aún no se ha podido capturar toda la renta disponible.

Ya en el resto de las cadenas, sobre todo las vinculadas con el consumo, se propone un conjunto de instrumentos que permitan regular la relación capital/trabajo, generando espacios a favor del trabajo autogestionado, en línea con el supuesto de que aún hay rentas inequitativas a lo largo de los eslabonamientos. Estamos hablando de un conjunto de regulaciones que destruyan rentas de intermediación y financieras y de transferencias que fortalezcan los sectores de la EP en cada cadena de valor (ver Normativa).

En lo que hace a las cadenas industriales es central regular el poder de los oligopolios de insumos (fundamentalmente la siderurgia y la petroquímica) para que no utilicen su capacidad de mercado de un modo coercitivo. En este campo se ha trabajado poco y no hay muchos ejemplos, lo que ha representado un cuello de botella muy duro sobre todo para las fábricas recuperadas.

En los servicios hay casos interesantes. Uno de ellos es el *software* en donde hay provincias que han avanzado con su normativa pero se requiere una ley nacional que diferencie al *software* libre del propietario y haya un tratamiento particular de cada uno, así como que se disponga de áreas obligatorias en el Estado para su uso. Un planteo similar puede hacerse respecto a los educadores populares, presentes en la ley nacional pero no en la mayoría de los sistemas provinciales.

Los déficits regulatorios en la agricultura y ganadería familiar requerirían un estudio especial, se trata tal vez del sector que menos atención ha recibido en los últimos años, sobre todo en lo relativo con la eliminación de rentas. Tal vez los temas centrales se relacionan con la necesidad de establecer los límites a las importaciones de productos regionales, y definir un modelo efectivo de pre-

cio sostén/fondo de apoyo a la EP de las economías regionales que incluya el financiamiento para la finalización del proceso productivo. Hoy es un problema grave el mal uso de los fondos sectoriales existentes (el del tabaco, por ejemplo).

La otra cuestión clave -y hay diversos proyectos en ese sentido- es lograr una ley nacional que impida la concentración de la tierra y de acceso al agua, al tiempo que se logre en el nivel de las provincias una modificación de las leyes impositivas provinciales que, mediante un nuevo revalúo progresivo, aumente la recaudación del inmobiliario rural pagado por las grandes propiedades y se constituya con esa recaudación un fondo para banco de tierras de las cooperativas. También debe irse hacia modelos de ordenamiento urbano que preserven los periurbanos de las principales ciudades del interior.

En lo que respecta específicamente a la ganadera familiar, no hay ningún esquema legal que diferencie los pequeños rodeos en el contralor sanitario de los animales ni un sistema de asistencia a los productores pobres, a eso se agrega que algunos costos para el monitoreo de ejemplares (caravaneado, sangrados, análisis parasitológicos) son altos. Si bien en el fomento de la producción caprina y la EP del sector ha habido un avance se siguen priorizando las haciendas más grandes. Se deberían mejorar las acciones de la autoridad de aplicación y cabría incorporar un sistema de precios sostén y también la obligatoriedad del Estado de proveer frigoríficos. Algo similar sucede con ovinos.

En lo que hace a la agricultura y a la producción de alimentos a baja escala, además de los problemas generales mencionados, debe considerarse un cuello de botella importante a la hora de agregar valor: el Código Alimentario Argentino (CAA) tiene una serie de exigencias difíciles de cumplir en la práctica y la asistencia técnica no ha llegado a los sectores más humildes. Algunas de estas cuestiones podrían resolverse con protocolos específicos del SENASA (por la Comisión de Agricultura Familiar), pero esto no ha funcionado. El problema más grave es la ausencia de una ley nacional que regule esta actividad no sólo en los aspectos bromatológicos, sino en todo su proceso.

Finalmente en el contexto de la estabilidad generada por las regulaciones y los parámetros exigidos, es necesario estructurar fuertes políticas de apoyo a la gestión cooperativa para el desarrollo de la producción de la EP tanto de subsistencia como para el agregado de valor o para lograr mejores estándares en la obra pública, con apoyo para la provisión de equipos, herramientas e insumos y un sistema de comercialización a escala para los que producen para el consumo.

Bibliografía

- Alcoba, D. y otros (2006) "Relevamiento, sistematización y análisis de problemas de la Pequeña Agricultura Familiar de la Región NOA" INTA. Disponible en: <http://inta.gov.ar/documentos/relevamiento-sistematizacion-y-analisis-de-problemas-de-la-pequena-agricultura-familiar-de-la-region-noa/>
- Amorín, E. y otros (2008) "Resignificación de las Relaciones del Trabajo en los nuevos procesos educativos: La Escuela Media y los Bachilleratos Populares" Disponible en:

- http://www.catedrapalomino.com.ar/pdf/estudiantes/trabajo-monografico/monograficas-antiores/RRTT_ResignificacindelasRelacionesde.pdf
- Bonora, P. (2001) *Debolezza Dei Sistemi Territoriali Tra Retorica Localistica e Toyotismo Familiaristico e Paesano en Bonora*, SLO T quaderno 1, Bologna, BaskervilleUniPress.
- CETEP (2011) *Cuadernillo de Formación 1*. Mimeo
- Colman, L. (2009) "Las ferias francas. Una forma de comercialización de la agricultura familiar". Disponible en:
<http://www.argentina.org.ar/pdf/Las%20Ferias%20Francas.%20Una%20forma%20de%20comercializaci%C3%B3n%20de%20la%20Agricultura%20Familiar.pdf>
- Coraggio, J. L. (2013) Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances en [www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos para descargar/A Las tres corrientes de la ESS 27-2-13.pdf](http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos_para_descargar/A_Las_tres_corrientes_de_la_ESS_27-2-13.pdf)
- Elverdín y otros (2006) "La Pequeña Agricultura Familiar en Argentina: Problemas, oportunidades y líneas de acción". Disponible en:
<http://agro.unc.edu.ar/~extrural/Elverdin.pdf>
- Foro Nacional de Agricultura Familiar (2006) "Nota de presentación y documento elaborado por las organizaciones representativas del sector productor agropecuario familiar". Disponible en: <http://www.ambiente.gov.ar/archivos/web/GTDRUSUS/File/foro-agricultura-familiar.pdf>
- Lepore y Schleser (2006) La heterogeneidad del cuentapropismo en Argentina actual Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo de la Nación
- Mutuberría Lazarini, Valeria; Ureta, Facundo y Feser, Eleonora (2011): "Manual previsional para trabajadores de empresas recuperadas", Documento de Discusión Cooperativa Chilavert Artes Gráficas, julio.
- Narodowski, P. y Mutuberría Lazarini, V. (2008) "La economía social cercada: El caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda." en *Revista Virtual Otra Economía*, Riless - Volumen II - 2 - 1º semestre. Con Comité Editorial. ISSN1851-4715
- Narodowski, P. (2012): "Hacia un sistema de cuentas nacionales que contemple la Economía Popular", Informe de Investigación UNGS, Argentina.
- Ortiz, R. (1996), *Otros territorios. Ensayos sobre el mundo contemporáneo*, Buenos Aires, Red de editoriales de universidades nacionales, Universidad Nacional de Quilmes.
- Paiva, V. (2008) "Cartoneros, Cooperativas de recuperadores y empresas privadas en el contexto del Pliego 6/03 de recolección de residuos de la ciudad de Buenos Aires". Disponible en: <http://desarrollo.uces.edu.ar:8180/dspace/bitstream/123456789/625/1/v-jornadas-espacio.pdf>
- Schamber, P. "Cartoneros de Buenos Aires Metamorfosis de un problema urbano 2001 / 2011" Disponible en:
<http://www.urbarred.ungs.edu.ar/pdf/paneles/Pablo%20Shamber.pdf?PHPSES-SID=559f0e7729c73fe0ddcab720b5a4b>
- Soverna, Susana; Tsakoumagkos, Pedro y Paz, Raúl (2008): *Revisando la definición de agricultura familiar*, 1ra. Edición, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires. [http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/doccap.07.\(ebook\)%20revisando%20la%20definici%C3%B3n%20de%20agricultura%20familiar.pdf](http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/doccap.07.(ebook)%20revisando%20la%20definici%C3%B3n%20de%20agricultura%20familiar.pdf)

- Tito, G. y Cattaneo C. (2000) "Producción de alimentos sanos a pequeña escala, comercialización y limitaciones reglamentarias: elementos para un análisis del tema" Disponible en:
<http://www.argeninta.org.ar/pdf/PRODUCCI%C3%93N%20DE%20ALIMENTOS.pdf>
- Tsakoumagkos, Pedro y González, María del Carmen (2009): "Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina: una caracterización basada en el censo nacional agropecuario 2002 y en estudios de caso", coordinado por Pedro Tsakoumagkos, 1a Edición, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Buenos Aires. <http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.21.tecnologia%20y%20peque%C3%B1a%20produccion%20agropecuaria%20en%20la%20argentina.pdf>
- Tsakoumagkos, Pedro (2008): "Estudio sobre los pequeños productores agropecuarios y el desarrollo rural en la Argentina", 1ra. Edición, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires.
[http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.20.\(ebook\)%20estudio%20sobre%20los%20pp%20y%20el%20dr%20\(tsakoumagkos\).pdf](http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.20.(ebook)%20estudio%20sobre%20los%20pp%20y%20el%20dr%20(tsakoumagkos).pdf)
- Wallerstein, I. (2000), *Capitalismo storico e civiltà capitalistica*, Italia, Asterios Editore SRL.

Normativa

- Código de Prácticas de higiene para especias y plantas aromáticas desecadas CAC/RCP 42-1995. Disponible en: www.codexalimentarius.org/input/download/.../27/CXP_042s.pdf
- Disposición conjunta 1/2008 y 41/ 2008. Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1202&io=7691>
- Decreto reglamentario 1.502/2007 (de la Ley 26.141). Disponible en:http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/06normativa/_archivos/700000_Decreto%20Reglamentario.pdf
- Ley 12.869 prov. de Buenos Aires. Disponible en:
<http://www.programaovino.gba.gov.ar/marcolegal.htm>
- Ley 9 028 prov. de Córdoba Disponible en:
<http://web2.cba.gov.ar/web/leyes.nsf/85a69a561f9ea43d03257234006a8594/1a5bdd46efdaf979032572340064f019?OpenDocument>
- Ley nacional 25.422 y decreto 1.031/2002. Disponible en
<http://www.programaovino.gba.gov.ar/docs/Ley%2025.422%20y%20Decreto.pdf>
- Ley nacional 26.141 (2006) Disponible en: http://www.maa.gba.gov.ar/dir_ganaderia/alimentacion/Ley%20Caprina%20Promulgada.pdf
- Ley Caprina pcia. de San Juan (2008). Disponible en:http://produccion.sanjuan.gov.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=101&Itemid=108
- Ley 7.962/2007 pcia de Tucumán (2007) Disponible en
faolex.fao.org/docs/texts/arg43101.doc
- Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca (2009) Boletín de difusión actividad caprina y ovina. Disponible en: [http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/01-informes/_archivos/000002_Bolet%C3%ADn/900000_Bolet%C3%ADn%20de%20Informaci%C3%B3n%20Caprina%20\(2009\).pdf](http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/01-informes/_archivos/000002_Bolet%C3%ADn/900000_Bolet%C3%ADn%20de%20Informaci%C3%B3n%20Caprina%20(2009).pdf)

- Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca (2012) Informe de fin de zafra. Disponible en: http://www.prolana.gov.ar/admin/archivos/estadisticas_INFORME%20PROLANA%20ZAFRA%202010-2011.pdf
- Proyecto de Ley Régimen de desarrollo olivícola para pequeños productores argentinos (2010) . Disponible en: http://www.senado.gov.ar/web/senadores/prley.php?iOrden=0&iSen=ASC&id_sena=408&Page=2&iPageSize=100
- Proyecto “Desarrollo de la ganadería ovina para pequeños y medianos productores de la Comarca de la meseta central de la provincia del Chubut” (2005) <http://organismos.chubut.gov.ar/socioterritorial/files/2009/09/Meseta-Ganadero.pdf>
- Regulación del uso de agroquímicos en la actividad de horticultura y fruticultura de Buenos Aires <http://normasambientales.com/ver-norma-resolucin-442002-regulacion-del-uso-de-agroquimicos-en-la-actividad-de-horticultura-y-fruticultura-955.html>
- Resolución 714/2005 SAGPyA. Disponible en: http://64.76.123.202/SAGPYA/economias_regionales/_aromaticas/_items/normativa.htm
- Resolución 676/2006 SAGPyA. Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1036&io=4703>
- Resolución 15/2007 SAGPyA. Disponible en: <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/130000-134999/130791/norma.htm>
- Resolución SENASA 530/2001 Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1172&ino=1172&io=15114>
- Ley 992 CABA Programa de recuperadores urbanos. Disponible en: http://www.buenosaires.gov.ar/areas/med_ambiente/dgpru/archivos/ley_992.pdf
- Ley 13.592 pcia. de Bs. As. Gestión integral de residuos sólidos urbanos. Disponible en: <http://www.opds.gba.gov.ar/index.php/leyes/ver/270>
- Ley 1.854/05 CABA Gestión integral de residuos sólidos urbanos http://www.buenosaires.gov.ar/areas/leg_tecnica/sin/normapop09.php?id=81508&qu=c&ft=0&cp=&rl=1&rf=0&im=&ui=0&printi=&pelikan=1&sezion=796791&primera=0&mot_toda=&mot_frase=&mot_alguna
- Ley nacional 25.916 Gestión de residuos domiciliarios. Disponible en: <http://www.opds.gba.gov.ar/index.php/leyes/ver/241>
- Ordenanza 10.661 Basura 0 de La Plata. Disponible en: http://www.ambiente.gob.ar/archivos/web/ObservaRSU/file/ORDENANZA%2010_661%20%E2%80%9CBasura%200%E2%80%9D%20de%20La%20Plata.pdf
- Ordenanza 8.335 Basura 0 Rosario, prov. de Santa Fe. Disponible en: <http://www.ambiente.gob.ar/archivos/web/ObservaRSU/file/Ordenanza%20N%C2%BA208335.pdf>
- Ley 4.747 *Software* Libre prov. de Río Negro <http://unterseccionalroca.org.ar/imagenes/documentos/leg/Ley%204747%20%28software%20libre%29.pdf>
- Ley de Educación nacional 26.206 http://www.me.gov.ar/doc_pdf/ley_de_educ_nac.pdf

Interpretaciones

¿Apuesta China a la modernización productiva de América latina?

*Luciano Damián Bolinaga**

La cooperación sur-sur ha sido aceptada como uno de los instrumentos esenciales para alcanzar el desarrollo económico y mejorar la inserción comercial internacional de los países de América latina y el Caribe. No obstante, en la actualidad la categoría presenta una serie de deficiencias para analizar la problemática del desarrollo. Deficiencias que por cierto permiten encubrir un esquema de intercambio comercial que, lejos de contribuir al desarrollo y modernización productiva de la región, tiende a la reprimarización de sus estructuras productivas. El caso en estudio para poner sobre la mesa de discusión esas deficiencias conceptuales es la relación comercial de China con América latina y el Caribe, en el período 2002-2012. El punto de partida es la disociación entre el discurso oficial chino que argumenta la existencia de una cooperación sur-sur y la composición sectorial del comercio que la niega. Esa supuesta cooperación sur-sur oculta la asimetría de poder a favor de China, resultado directo de su ascenso como gran potencia.

¿Qué tipo de intercambio comercial es aquel que resulta funcional a la cooperación sur-sur? Indudablemente, el que contribuye a la modernización de la estructura productiva de los países y a aumentar el valor agregado en sus exportaciones. Se diferenciará el comercio interindustrial del intraindustrial para explicar el intercambio comercial efectivo entre China y América latina y el Caribe y sus consecuencias sobre la estructura productiva.

Palabras clave: América Latina - Cooperación - China - Modernización

* Licenciado en Relaciones Internacionales UNR, 2004. Magister en Relaciones Internacionales UNLP, 2009. Doctor en Relaciones Internacionales UNR, 2011. Posdoctorado en el área de Ciencias Sociales y Estudios Internacionales UNTREF, 2013. Becario doctoral y posdoctoral del CONICET. Profesor adjunto de Historia Política Argentina en la Universidad Abierta Interamericana sede Rosario. bolinagaluciano@yahoo.com.ar

Does China bet on the productive modernization of Latin America?

In order to achieve economic development and to improve the integration of Latin America and Caribbean into international trade, the so called South-South Cooperation has been accepted as one of the most important tools. Nonetheless, nowadays this category has a number of shortcomings to discuss development issues. Moreover, far from contributing to the development and modernization of its productive structures, these deficiencies allow to conceal the return to its reprimarization.

The study of China's trade relations with Latin America and the Caribbean (2002-2012) is a pertinent study case because it shows the dissociation between the Chinese official discourse, which argues the existence of South-South Cooperation, and sectorial composition of trade which denies it as such. So, the South-South Cooperation hides the powerful asymmetry in favor of China, a direct result of its rise as a great power.

What kind of trade is functional to a real South-South cooperation? Undoubtedly, one that contributes to the modernization of the production structure of the countries of Latin America and the Caribbean and, at the same time, increases added value in its exports toward China. This article will explain the differences between inter-industry trade and intra-industry trade in order to determinate the real trade between China and Latin America and the Caribbean and its impact on the production structure of the countries of this region.

Keywords: Latin America - Cooperation - China - Modernization

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Idea preliminar

El objeto de este trabajo¹ es determinar desde la perspectiva de la ciencia política y las relaciones internacionales el tipo de vinculación que mantiene la República Popular China (RPCh) con América latina y el Caribe (ALC) a partir del intercambio comercial, entendiendo a éste como uno de los instrumentos esenciales para desarrollar la cooperación sur-sur. El supuesto de partida es la disociación entre el discurso oficial chino, que promueve la cooperación sur-sur, y la composición sectorial de las exportaciones de la región hacia el país asiático, la cual reformula la vieja dicotomía centro-periferia. Con tal propósito el estudio quedó delimitado a la década que transcurrió entre 2002 y 2012, por entender que se trata del segmento en el cual se consolida el ascenso de China como gran potencia y, en consecuencia, se reformuló su modelo de vinculación con la región en términos de mayor asimetría de poder. Se implementó una metodología cuantitativa con el objetivo de construir desde la teoría una hipótesis y ponerla a prueba por medio del análisis de los datos recolectados. Y si bien primó el uso de la medición numérica y el análisis estadístico, dada la naturaleza del objeto de estudio también se recurrió a técnicas cualitativas que permitieron interpretar con mayor profundidad factores que no pueden ser dejados de lado en esta temática.

El crecimiento económico de China y su ascenso como gran potencia son los factores más importantes para explicar la génesis del nuevo esquema de poder mundial con epicentro en el Pacífico norte. Si bien Estados Unidos aún es la economía más importante y quien más invierte en defensa, China ya ha alcanzado el segundo puesto en ambas categorías y por tanto ha sido incorporada como un jugador clave al oligopolio de poder mundial. En esa nueva configuración de poder mundial, ALC es una de las regiones donde Beijing ha comenzado a ejercer mayor influencia. La tendencia tomó fuerza desde el año 2004 en adelante por medio de una serie de acontecimientos, entre los que se destacan: a) el reconocimiento de China como “economía de mercado”;² b)

¹ Este trabajo es consecuencia de la ponencia “¿Cooperación Sur-Sur o reprimarización productiva? Análisis del comercio entre China y América Latina a principios del siglo XXI” presentada en el panel “Implicancias del ascenso económico de la República Popular de China para el desarrollo económico y social de América Latina” que tuvo lugar en el marco del *XIV Congreso Internacional de ALADAA*, celebrado en la Universidad Nacional de La Plata, entre el 12 y 15 de agosto de 2013.

² Por ejemplo, el Brasil y la Argentina lo hicieron en 2004 pero al presente la acción no tiene -al menos en esos casos- forma legal y eso permite aplicar medidas *antidumping*. En la Argentina, la Comisión Nacional de Comercio Exterior continúa considerando a

la creciente formación de “asociaciones estratégicas” con países de la región; c) una cuantía menor de reconocimientos al gobierno de Taiwan; d) la participación china en la misión de paz de Naciones Unidas en Haití; e) la negociación, firma y entrada en vigencia de Tratados de Libre Comercio (TLC); entre los ejemplos más relevantes.

En una coyuntura de mayor asimetría de poder a favor del gobierno de Beijing la posibilidad de condicionar y limitar el margen de negociación de los países de ALC tiende a ser mayor. Así, la hábil diplomacia china ha desplegado un instrumento discursivo esencial a la hora de negociar o formular declaraciones oficiales acerca de sus relaciones con los países de esa región. Al recurrir al concepto de “cooperación sur-sur” Beijing no solo logró encubrir la asimetría de poder real sino también el hecho de que el actual tipo de intercambio comercial favorece la reprimarización de las estructuras productivas de los países de ALC.

¿Responde el tipo de intercambio comercial de China con ALC a la lógica de la cooperación sur-sur? De frente a ese interrogante se esgrime la siguiente hipótesis: “La composición sectorial del comercio bilateral destruye la lógica discursiva que sostiene el desarrollo de la cooperación sur-sur entre China y ALC. La relación comercial reproduce el viejo esquema de diálogo centro-periferia en tanto se acentúa la asimetría de poder a favor del país asiático y conduce a la reprimarización de las estructuras productivas condicionando, en consecuencia, el desarrollo de los países de ALC”.

Definiciones operacionales y variables mensurables

El análisis se estructuró en torno de tres definiciones operacionales: cooperación sur-sur; comercio interindustrial y comercio intraindustrial. Comencemos entonces por la primera de ellas. En la literatura específica no se verifica una definición acabada y universalmente aceptada de «cooperación sur-sur», no obstante, sí es factible encontrar elementos comunes en las diferentes conceptualizaciones y eso permite avanzar hacia una caracterización más general del término.

Desde las Naciones Unidas (NU) se la definió como “(...) una empresa común de los pueblos y los países del Sur, surgida de experiencias compartidas y afinidades, sobre la base de unos objetivos y una solidaridad comunes, y guiada, entre otras cosas, por los principios del respeto de la soberanía y la implicación nacional y la independencia, la

China como “economía en transición”. Así, de los 81 derechos de *antidumping* definitivos (vigentes en 2012) 37 fueron para China y, además, una de las dos medidas provisionales vigentes correspondió a China.

igualdad, la no condicionalidad, la no injerencia en los asuntos internos y el beneficio mutuo. La cooperación Sur-Sur no debería considerarse asistencia oficial para el desarrollo. Se trata de una asociación de colaboración entre iguales basada sobre la solidaridad.³ Por su parte, desde el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) se ha sostenido que “(...) está basada en relaciones directas y horizontales entre países que enfrentan problemas comunes y que tienen como propósito superar, a partir de esfuerzos conjuntos, los desafíos del desarrollo. La Cooperación Sur-Sur promueve el desarrollo pleno de nuestros países, a través de mecanismos como: el intercambio comercial, el intercambio de experiencias exitosas, y la inclusión.”⁴ Finalmente, desde la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) el concepto es entendido como “(...) cooperación mutua destinada a fomentar el desarrollo autosustentable, que implique la profundización de las relaciones entre los países en desarrollo, y que a su vez exista cooperación técnica y económica entre las naciones.”⁵

Las definiciones que utilizan referencias tales como “se da entre países del sur” no brindan mayor transparencia al respeto del criterio geográfico. En este sentido, resultaría más prudente hablar de igualdad o una relación simétrica en tanto se da entre países en desarrollo y de ahí las “relaciones horizontales o directas” presente en otras conceptualizaciones. Es decir, este tipo de cooperación supone mayor simetría de poder entre los actores que la llevan adelante. Sea como fuere, no hay dudas que “sur” e “iguales” se vinculan con la idea de países en desarrollo. No obstante, “sur” ya no parece ser un componente muy claro del concepto sino que, por lo contrario, lo vuelve más difuso. Por ejemplo, Chile, Australia y Nueva Zelanda son países que se encuentran en el hemisferio sur pero están asociados con países desarrollados e incluso algunos de ellos pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Ser entonces un país en desarrollo parece una condición clave para que pueda desarrollarse la cooperación sur-sur en tanto, estos países enfrentan el obstáculo común del subdesarrollo. Por eso, la lógica sur ha perdido conexión con el criterio geográfico otrora más marcado

³ Esta definición fue formulada en el documento final de la “Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas” y posteriormente recogida en la Resolución 64/222 de la Asamblea General de Naciones Unidas, el 21 de diciembre de 2009.

⁴ Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, “¿Qué es la cooperación sur-sur?”, disponible en: <<http://sursur.sela.org/qu%C3%A9-es-la-css/conceptos-de-la-cooperaci%C3%B3n-sur-sur/>>. Consultado el 18 de julio de 2013.

⁵ Japan International Cooperation Agency, “South-South Cooperation”, disponible en: <<http://www.jica.go.jp/usa/english/office/others/newsletter/newsletter06.html>>. Consultado el 18 de julio de 2013.

cuando las teorías del desarrollo y de la dependencia daban fundamento teórico/conceptual al binomio centro-periferia. De modo que el término cooperación sur-sur parece haberse vuelto más difuso en tanto incorpora actualmente una mayor cantidad de países heterogéneos los cuales están integrados -en mayor o menor medida- en una economía cada vez más global. En suma, “norte” y “sur” ya no parecen ser categorías válidas para caracterizar el centro y la periferia de la economía mundial o del sistema internacional y eso demanda una adecuación teórica, principalmente para el pensamiento desarrollista y dependentista porque la cooperación sur-sur se nutrió precisamente en esas dos concepciones con el propósito de que los países periféricos o subdesarrollados mejoren su capacidad de negociación con los países centrales, a efectos de lidiar con problemas vinculados con el comercio y el desarrollo.

Entonces, quizás hoy habría que formular algunos nuevos interrogantes a efectos de ajustar el concepto a la actual coyuntura internacional que implica reconocer una nueva configuración de poder con eje en el Pacífico norte. Particularmente, desde este estudio, cabe preguntarse: ¿Continúa China siendo parte de la “periferia”? ¿Está China en igualdad de condiciones con Chile, la Argentina, Costa Rica u otros países de ALC? Se advierte al lector que la respuesta es negativa a ambos interrogantes, pero antes de avanzar sobre este tema es necesario fundamentar algunas cuestiones.

En primer lugar, hay que destacar que la cooperación sur-sur no se agota en un instrumento sino que nuclea una vasta gama de herramientas para su desarrollo aunque, por supuesto, todas ellas comparten un objetivo en común: salir del subdesarrollo. Entre los instrumentos más importantes sobresalen el intercambio de conocimiento técnico-científico; la concertación en el ámbito político, social y cultural; la defensa ambiental; entre otros tantos. En segundo lugar, el instrumento más importante (presente tanto en la definición del SELA como la de la JICA) es el intercambio comercial porque si el objetivo de la cooperación sur-sur es resolver problemas vinculados con el desarrollo, el comercio y el nuevo orden económico internacional, el “intercambio comercial” se vuelve una instancia prioritaria para su desarrollo operativo, cobrando una relevancia particular sobre los otros instrumentos recién enunciados. No obstante, ninguna de esas concepciones analizadas explica -en modo alguno- qué tipo de intercambio comercial es aquel que busca la cooperación sur-sur. Falencia conceptual que conlleva a analizar las otras dos definiciones operacionales.

El concepto de «comercio interindustrial» refiere específicamente al intercambio de manufacturas por alimentos y materias primas, se deriva de la clásica definición de ventaja comparativa y ha sido el tipo de

intercambio asociado con el comercio entre países centrales y periféricos, es decir, lo que comúnmente se denominó comercio norte-sur. En contraste, se define como «comercio intraindustrial» aquel que opera por el intercambio de manufacturas por manufacturas, con lo cual dista de ser consecuencia de una ventaja comparativa sino más bien el resultado de mayor similitud productiva y tecnológica, de mayor disponibilidad de capital y de trabajadores calificados. La importancia del comercio intraindustrial viene dada porque permite generar una ganancia adicional, respecto del comercio interindustrial. Además, se produce una menor variedad pero en mayor escala porque los niveles de productividad tienden a ser superiores.

Tradicionalmente el comercio intraindustrial o también llamado de “dos vías” se vinculó con el comercio entre países desarrollados. No obstante, gracias a los procesos de integración regional y a la cercanía geográfica este tipo de comercio también comenzó a verificarse entre países en desarrollo. De modo que, tanto la cooperación norte-norte como la sur-sur contemplan un posible intercambio de tipo intraindustrial, el cual favorece el desarrollo e industrialización de los países. Por lo contrario, la cooperación norte-sur excluye inexorablemente la posibilidad de un intercambio de esta naturaleza, primando en consecuencia el comercio interindustrial.

Por supuesto, que los países en desarrollo puedan mantener intercambios comerciales de tipo intraindustrial demandó una adaptación de sus estructuras productivas. La estructura productiva de un país se determina sustancialmente por variables endógenas tales como: la dotación de factores productivos; la protección jurídica de la propiedad privada; el régimen político; la clase política que conduce el proceso político; la oferta y demanda (interna y externa); entre las variables más relevantes. Se trata de la estructura que determina la producción de bienes y servicios de una sociedad y al mismo tiempo garantiza la reproducción de la sociedad a la que están destinados. Ahora bien, toda estructura productiva supone una orientación comercial externa específica en tanto se van demarcando ciertos condicionantes para la inserción internacional del país: ¿quiénes nos compran?; ¿quiénes nos venden?; ¿quiénes invierten en nuestra estructura productiva?; ¿qué buscamos obtener en el mundo? y ¿quiénes pueden contribuir a la búsqueda de nuestro objetivo? De modo que, a efectos de lograr implementar la cooperación sur-sur los países en desarrollo deben atravesar por cambios en su estructura productiva y en su orientación comercial externa.

Mientras que México, el Brasil y la Argentina son los tres países que concentran mayor comercio intraindustrial con ALC, China presenta

índices marginales porque el intercambio responde netamente al tipo interindustrial (ALADI, 2012: ps. 11 y 12). En contraste, el intercambio de China con los países del Asia oriental sí expone un alto porcentaje de comercio intraindustrial.⁶ Este dato saca a luz la intrínseca relación entre los procesos de integración regional y el aumento del comercio intraindustrial (Fukasaku, 1992 y Lúcangelli, 2007). Si triangulamos el tipo de comercio de la Argentina con el Brasil y China vemos que el resultado es muy claro: las exportaciones al Brasil se concentran en más del 60% en Manufacturas de Origen Industrial mientras que las destinadas a China responden claramente a Productos Primarios y Manufacturas de Origen Agrícola (Bolinaga, 2011). En efecto, en el caso del comercio argentino-brasileño el sector automotriz favorece la integración productiva de ambos países y tiende a incrementar el valor agregado de las exportaciones expresando claramente una cooperación sur-sur. En contraste, en el caso del intercambio chino-argentino el sector oleaginoso disminuye la posibilidad de generar mayor valor agregado y orienta el comportamiento externo hacia la volatilidad de los precios internacionales de *commodities*. Con lo cual, este esquema de cooperación no responde a la lógica sur-sur.

En suma, este recorrido teórico/conceptual permitió determinar dos cuestiones. La primera, que la categoría “cooperación sur-sur” resulta insuficiente para analizar los esquemas de intercambio entre los países en desarrollo y que, en consecuencia, resulta oportuno comenzar a hablar en términos de “cooperación para el desarrollo”. La segunda cuestión, es que el comercio intraindustrial es el tipo de intercambio que produce mayores beneficios en términos de desarrollo económico y, por tanto, favorece los procesos de modernización de las estructuras productivas. Por lo contrario, el comercio interindustrial tiende a reprimarizar las estructuras productivas, a reproducir la lógica de centro-periferia y, en consecuencia, a limitar y condicionar la viabilidad de un modelo de desarrollo económico.

⁶ Cabe destacar que las estimaciones sobre comercio intraindustrial se derivan de la aplicación del «Índice de Grubel y Lloyd». Al respecto de la aplicación de dicho índice se recomienda el trabajo de la Asociación Latinoamericana de Integración, 2012, “Evolución del comercio intraindustrial en ALADI”, Secretaría General, Disponible en: <[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/\\$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf)>

El comercio entre China y ALC: “jaque” a la cooperación sur-sur

¿Cuál es el interés comercial de la República Popular China en ALC? Su expansión económica incrementó la dependencia de recursos naturales y materias primas, lo que tendió a converger con la oferta exportable de la región. En efecto, Beijing explicó más del 40% del consumo mundial de zinc, aluminio, cobre, carbón y carne de cerdo. Más aún, durante 2011 fue el principal consumidor mundial de trigo, soja, arroz y carne. El aumento de la demanda china de estos productos incrementó el nivel de precios internacionales desde principios del siglo XXI y mejoró, en consecuencia, los términos del intercambio con ALC (Sevares, 2007).

En pocas palabras, nadie está discutiendo que el comercio de dicha región con China se haya incrementado, es claro que las exportaciones latinoamericanas al país asiático han ido creciendo progresivamente: pasaron de 0,7% en 1990 a 3% en 2005 y alcanzaron el 9% en el año 2011.⁷ Más aún, ALC se convirtió entre 2002 y 2005 en el principal proveedor del mercado chino en lo que atañe a la soja, mineral de hierro, cobre, níquel, harina de pescado y otros productos primarios.⁸ De modo que, en algunos casos más y en otros menos, pero en perspectiva histórica el peso comercial de China para los países de ALC ha ganado una relevancia singular: en 2011 China representó el 9% de las exportaciones totales de la región y el origen del 14% de sus importaciones.

Entonces, si bien es cierto que mejoraron los “términos del intercambio”⁹ para ALC, también lo es que China mantiene *superávit* comercial con la región. Por un lado, esa situación se explica en gran parte por el peso gravitacional que tiene el *déficit* estructural de México con la República Popular China. Por otro lado, también resulta prudente destacar que muchas de las balanzas comerciales positivas que registraron los países de la región, a principios del siglo XXI y como resultado del alza internacional de los precios de *commodities*, fueron revirtiéndose sistemáticamente en el tiempo. Así, en el año 2012 solo tres países de América del Sur mantuvieron balanzas positivas con China: el Brasil,

⁷ Comisión Económica para América Latina y Caribe, “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006”, División de Comercio Internacional e Integración. Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/26619/PIE-2006-COMPLETO-WEB.pdf>

⁸ Ídem.

⁹ Esa mejora de los términos del intercambio comercial operó tanto sobre el incremento de la cantidad exportada como del alza de los precios internacionales de materias primas.

Cuadro 1. China como socio comercial de ACL, 2011

	Exportaciones a China	Importaciones de China
Primer Puesto	Brasil – Perú – Chile	Nicaragua – Panamá
Segundo Puesto	Argentina – Venezuela – Cuba – Uruguay	Argentina –Brasil – Chile Colombia – Costa Rica – Cuba – Ecuador – México Perú – Venezuela
Tercer Puesto	México	Uruguay – Guatemala – Bolivia

Fuente: CEPAL (2012) y COMPTRADE (2013)

Chile y el Perú (Bolinaga, 2013, ps. 32/35). Cabe destacar que, al presente, estos dos últimos países son los únicos de Sudamérica que tienen en vigencia un Tratado de Libre Comercio con China.

La importancia de China como socio comercial de los países de la región es evidente (**cuadro 1**). Para el Perú y Chile, Beijing se ha convertido en el principal destino de sus exportaciones. También lo es para el Brasil, ya hace tiempo que es su principal socio comercial en la región de ALC. Mientras tanto para la Argentina, Venezuela, Cuba y el Uruguay, China se posicionó como el segundo destino más importante de sus exportaciones. Finalmente, el mercado chino fue el tercer destino para las exportaciones mexicanas. Con respecto a las importaciones, la relevancia del socio chino para la región es aún más marcada. Mientras que China fue el principal proveedor de Nicaragua y Panamá, se posicionó como el segundo para la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, el Ecuador, México, el Perú y Venezuela. Finalmente para Bolivia, Guatemala y el Uruguay, la República Popular China se presentó como el tercer proveedor más importante.

Es evidente que China se ha configurado como un socio comercial clave para la región. No obstante, cabe preguntarse: ¿qué exportan los países de ALC a China? La composición sectorial del comercio, sistematizada en el **cuadro 2**, expone dos particularidades del intercambio entre la República Popular China y la región. En primer lugar, no hay diversificación en las exportaciones al mercado chino. Es decir, están concentradas en pocos rubros. En segundo lugar, esa concentración de las exportaciones se da sobre productos primarios y sus derivados. De esto último se desprende que el comercio de China con la región responde básicamente al tipo de intercambio interindustrial: materias primas por manufacturas.

Cuadro 2. Los principales tres productos de exportación a China, 2011.

País	Primero	Segundo	Tercero	Total
Argentina	Semillas y frutos oleaginosos, 69%	Aceites vegetales, 8%	Petróleo crudo, 5%	82%
Brasil	Mineral de hierro, 49%	Semillas y frutos oleaginosos, 22%	Petróleo crudo, 9%	80%
Chile	Cobre, 61%	Mineral de Cobre, 18%	Mineral de hierro, 8%	87%
Colombia	Petróleo crudo, 66%	Ferroaleaciones, 14%	Chatarra de metales comunes, 9%	89%
Costa Rica	Micro conjuntos electrónicos, 96%	Otras máq. y aparatos electrónicos, 1%	Aparatos para circuitos electrónicos, 1%	98%
Rep. Dominicana	Mineral de Cobre, 35%	Ferroaleaciones, 35%	Chatarra de metales comunes, 14%	84%
México	Mineral de Cobre, 14%	Petróleo crudo, 12%	Micro conjuntos electrónicos, 12%	38%
Paraguay	Cuero, 55%	Chatarra de metales comunes, 26%	Madera trabajada simplemente, 12%	93%
Perú	Mineral de Cobre, 31%	Mineral de Hierro, 19%	Mineral de metales comunes, 16%	66%
Venezuela	Petróleo crudo, 62%	Petróleo derivados, 14%	Ferroaleaciones, 8%	84%

Fuente: COMTRADE (2013)

De las exportaciones argentinas a China poco más del 75% se concentra en el complejo oleaginoso, situación que se ha mantenido a lo largo del segmento en estudio. Por su parte, Colombia concentra casi el 90% de sus exportaciones a China en aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso, ferroaleaciones y desperdicios y desechos de cobre. De forma similar ocurre con el Perú y Chile los que tienen como *vedette* de sus exportaciones a China al cobre y sus derivados. El Brasil se ha convertido en el principal proveedor de granos de soja para el mercado chino, mientras que otrora la exportación de aceite de soja era mucho más significativa. Venezuela ha incrementado el envío de petróleo e incluso se vende en China a un precio mayor al fijado en el mercado internacional, solo petróleo y sus derivados representan más del 87% de las exportaciones venezolanas al país asiático. Por otro lado, Bolivia concentró el 88% de sus exportaciones a este país en minerales y sus derivados. De los casos analizados solo el mexicano muestra

las exportaciones levemente más diversificadas: los tres primeros rubros (minerales de cobre, hierro y metales comunes) alcanzan el 66% del total.

Esa concentración de las exportaciones en productos primarios y en pocos rubros hace que ALC quede presa de la fluctuación internacional de los precios de *commodities* o del comportamiento de la demanda china, lo que ya se ha manifestado en una gran cantidad de oportunidades a lo largo del siglo pasado y de hecho nunca tuvo un impacto positivo en nuestras estructuras productivas. “Esta tendencia puede tener un efecto perverso en la estructura de la producción y las exportaciones: el aumento en los precios de exportación determina una mejora inmediata en los ingresos externos, pero establece un sistema de precios relativos que estimula la especialización primaria en detrimento de las manufacturas.” (Sevares, 2007, p. 17).

La composición sectorial del comercio entre China y los países de ALC muestra que muchos de ellos en pos de mejorar sus vínculos comerciales con el país asiático están reorientando el uso de la tierra, el trabajo y el capital hacia actividades primario extractivas, cuyos resultados distan mucho de generar desarrollo económico e inclusión social (Slipak, 2013, p. 103). Así, aquellos países de la región que aún mantienen un superávit comercial con China son quienes se han resignado a la reprimarización de sus estructuras productivas, aceptando y promoviendo activamente el comercio interindustrial, es decir, aquel que reproduce la lógica centro-periferia.

¿Cooperación Sur-Sur o Norte-Sur?

Durante el período 2002/2012 China profundizó el uso de la negociación bilateral e instrumentos discursivos en su diplomacia hacia ALC para encubrir un esquema de vinculación que reflota el tradicional modelo de intercambio entre países centrales y periféricos bajo la lógica de la cooperación sur-sur. En efecto, desde el plano discursivo la posición oficial de China es que forma parte del mundo en desarrollo: “Solo uniéndose como un solo hombre, los países en vías de desarrollo podran elevar su estatus en el diálogo Sur-Norte y defender al máximo sus propios intereses en el proceso de la globalización. (...) Como uno de los países en vías de desarrollo, China está dispuesta a desarrollar, en forma amplia y profunda, la cooperación económica, científica y tecnológica, educacional y cultural con los países del Sur sobre la base de igualdad y beneficio mutuo y haciendo énfasis en conseguir resultados prácticos, diversificar las formas y lograr un desarrollo común.”¹⁰

¹⁰ REPÚBLICA POPULAR CHINA, Ministerio de Relaciones Exteriores, “Posición china

Entonces, volvemos a preguntarnos: ¿continúa China siendo parte de la “periferia”? En trabajos anteriores se aplicó el criterio de Pareto 20/80 para estratificar las economías en grandes, medianas y pequeñas con el propósito de exponer la secuencia del ascenso económico chino.¹¹ La RPCh pasó de ser una potencia media en 1989 a ser una gran potencia en 1999 y, desde entonces, ha afianzado su participación en la economía mundial como tal. Mientras que en 1989 China ocupaba el undécimo lugar del *ranking* elaborado por el Banco Mundial, para el año 1999 pasó al séptimo puesto. De acuerdo con la misma fuente, en el año 2002 China ascendió al sexto lugar, para el 2005 logró superar al Reino Unido y a Francia escalando a la cuarta posición de la estratificación económica. Finalmente, en el año 2010, China logró ubicarse como la segunda economía más importante del mundo. Más aún, si se incluye a Hong Kong dentro de la medición del PIB chino, en el año 2009 China era la segunda economía del mundo. En suma, puede que el gobierno de Beijing intente atenuar su capacidad económica y mantener un bajo perfil hegemónico por medio de la difusión de estadísticas económicas basadas sobre índices *per cápita*. No obstante, es claro que China ha pasado a integrar el selecto “club” de grandes potencias mundiales lo que equivale a reconocer que el país asiático ha pasado a ser un país central.

Profundicemos. Como consecuencia de ese nuevo posicionamiento internacional al implementar negociaciones -en términos de una diplomacia bilateral- la asimetría de poder a favor del gobierno Beijing acerca el margen de acción de los gobiernos de ALC.¹² En este escenario, la metodología de negociación china implementa dos instrumentos clave, según Oviedo (2006), para atraer a los gobiernos de la región a su órbita de influencia. El primero de esos instrumentos es «vender futuro» y consiste en proponer una acción potencial a futuro -una promesa que expresa la voluntad política de incrementar inversiones, exportaciones o adoptar determinada posición política- a cambio de una acción concreta en el presente. El segundo es la promoción y establecimiento de «relaciones o asociaciones estratégicas» que son entendimientos

para con la cooperación Sur-Sur”, publicado el 24 de agosto de 2003. Disponible en: <www.fmprc.gov.cn/esp/wjdt/wjzc/t25296.htm>.

¹¹ Bolinaga, Luciano, 2012, “El papel del BRIC en el nuevo esquema de gobernanza mundial: implicancias para la inserción internacional de Argentina”, Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional, publicado el 06 de septiembre. Disponible en: <<http://www.igadi.org/web/analiseopinion/el-papel-del-bric-en-el-nuevo-esquema-de-gobernanza-a-mundial-implicancias-para-la-insercion-internacional-de>>

¹² El viejo precepto realista “divide y vencerás” se plasmó en 2004 cuando Hu Jintao visitó el Brasil, la Argentina y Chile y obtuvo de cada uno por separado el reconocimiento como “economía de mercado” estatus que, por ciento, la Organización Mundial del Comercio aún no ha brindado.

mucho más flexibles que el tradicional concepto de “alianza”, cuya naturaleza engloba un alto componente comercial y financiero y que - en sentido estricto- no se dirige hacia un tercero. Ambos instrumentos son funcionales al objetivo chino de penetrar los mercados latinoamericanos y asegurar su acceso a los recursos naturales necesarios para mantener en el tiempo su propio proceso de modernización. En efecto, “El gobierno chino entendió que la cooperación sur-sur y la complementación comercial conforman el contenido esencial de sus «relaciones estratégicas» con los países en desarrollo” (Oviedo: 2012, p. 459).

No obstante, en concordancia con la base argumentativa expuesta, la complementación comercial poco tiene que ver con la cooperación sur-sur, por lo contrario reproduce la lógica dicotómica de intercambio centro-periferia. Entonces, puede que China esté generando esquemas de cooperación técnica con algunos países de ALC que verifican transferencia tecnología y conocimiento técnico¹³ pero desde el tipo de intercambio comercial y, más aún, desde la nueva posición internacional de China no se verifican esquemas de cooperación sur-sur, le guste o no a quien valore la cuestión.

Conclusión

La desagregación sectorial de las exportaciones de ALC a China le quita todo fundamento a la retórica discursiva de “cooperación sur-sur” esgrimida por el gobierno de Beijing en sus relaciones comerciales con dicha región. De ella se extrae una alta concentración en pocos rubros vinculados con el sector primario de las economías de ALC, lo cual limita la posibilidad de incrementar las cadenas de valor en sus exportaciones, sin modificar al menos el tipo de intercambio vigente. Más aún, la vorágine de este último tiempo de algunos gobiernos latinoamericanos por negociar TLC con China, evidencia que la voluntad política se orienta a fortalecer el tipo de intercambio interindustrial, el cual contribuye a una reprimarización de las estructuras productivas. Como otrora sucedió con su vinculación con Europa, los países de ALC vuelven a quedar apresados por la lógica centro-periferia. Así, las reglas del juego parecen ser las mismas. En todo caso lo único que varió son los jugadores.

¹³ Un pertinente ejemplo de eso es el “Programa sino-brasileño de desarrollo y lanzamiento conjunto de satélites para el monitoreo de recursos terrestres” (CBERS) iniciado en 1999. Cabe destacar que la excepción es el caso de Costa Rica donde se verifica un intercambio comercial de tipo intraindustrial (aparatos y máquinas electrónicas), ver **cuadro 2**.

Los países de la región que han logrado mantener superávit con China son aquellos que facilitaron la exportación de materias primas o productos con bajo valor agregado. En contraste, cuando algún país busca incrementar el valor agregado de sus exportaciones a China, el peso de la gran potencia pone al descubierto la asimetría de poder a su favor y las relaciones bilaterales se tensionan (por ejemplo, cuando la Argentina intenta aumentar el porcentaje de aceite de soja sobre el grano exportado). De ahí entonces que sea necesario mayor concertación política en el nivel regional para reducir los esquemas de asimetría de poder y dependencia comercial que siempre han favorecido a los países centrales y truncado el camino hacia el desarrollo para los países de ALC. En este sentido, en el nivel comercial no hay un esquema de cooperación sur-sur entre China y la región porque la reprimarización de las estructuras productivas de ALC resulta funcional a la modernización y expansión económica del país asiático.

Bibliografía

- Asociación Latinoamericana de Integración (2012), "Evolución del comercio intra-industrial en ALADI", Secretaría General, Disponible en: <[http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/\\$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/15e01be9c99d7623032579db005b89b3/$FILE/Libro_Evoluci%C3%B3n_comercio_intraindustrial_ALADI.pdf)>
- Comisión Económica para América Latina y Caribe, "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006", División de Comercio Internacional e Integración.
- Comisión Económica para América Latina y Caribe (2012), "La República Popular China y América Latina y Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global", División de Comercio Internacional e Integración.
- Bolinaga, Luciano (2011), "Estudio de los cambios en la orientación externa de un país periférico: ascenso de China, cambio en el epicentro económico hacia el Pacífico Norte y política exterior argentina (1989-2007)", Tesis doctoral, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario.
- Bolinaga, Luciano (2012), "El papel del BRIC en el nuevo esquema de gobernanza mundial: implicancias para la inserción internacional de Argentina", Instituto Galego de Análise e Documentación Internacional, publicado el 06 de septiembre. Disponible en: <<http://www.igadi.org/web/analiseopinion/el-papel-del-bric-en-el-nuevo-esquema-de-gobernanza-mundial-implicancias-para-la-insercion-internacional-de>>

- Bolinaga, Luciano (2013), “China-Latinoamérica ¿Cooperación Sur-Sur o reprimarización productiva?”, en *Global Asia Magazine*, 32, julio-agosto, publicación bilingüe chino-español, Barcelona. ISSN 1888-7341.
- Fukusaka, K. (1992), “Economic Regionalization and Intraindustry Trade: Pacific-Asian Perspectives”, OCDE Development Center, Working Paper 53.
- Hirst, Mónica y Antonini, Blanca (2009), “Pasado y presente de la Cooperación Norte-Sur para el desarrollo”, en Documento de Trabajo sobre la Cooperación Sur-Sur, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Dirección General de Cooperación Internacional, Secretaría de Coordinación y Cooperación Internacional.
- Japan International Cooperation Agency (2013), “South-South Cooperation”.
Diponible en:
<<http://www.jica.go.jp/usa/english/office/others/newsletter/newsletter06.html>>. Consultado el 18 de Julio de 2013.
- Lechin, Gladys (2007), “IBSA: Una opción de cooperación Sur-Sur”, en Girón, Alicia y Correa, Eugenia (Coord.), *Del Sur hacia el Norte: Economía política del orden económico internacional emergente*, Buenos Aires: CLACSO.
- Lucangelli, Jorge (2007), “La especialización intra-industrial en Mercosur”, Serie Macroeconomía del Desarrollo 64, División de Desarrollo Económico.
- Naciones Unidas (2009), Asamblea General, Resolución 64/222, 21 de diciembre.
- Oviedo, Eduardo (2006), “China: visión y práctica de sus llamadas «relaciones estratégicas»”, en *Estudios de Asia y África*, Colegio de México, Vol. XLI (3), Sep./Dic., 131.
- Oviedo, Eduardo (2010), *Historia de las relaciones internacionales entre Argentina y China 1945/2010*, Buenos Aires: Editorial Dunken.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, “¿Qué es la cooperación sur-sur?”, disponible en: <<http://sursur.sela.org/qu%C3%A9-es-la-css/conceptos-de-la-cooperaci%C3%B3n-sur-sur/>>. Consultado el 18 de Julio de 2013.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2012), “Las relaciones entre China y América Latina y Caribe en la actual coyuntura económica mundial”, Secretaría Permanente, SP/Di 10-12, Caracas, Venezuela.
- Sevares, Julio (2007), “¿Cooperación Sur-Sur o dependencia a la vieja usanza? América Latina en el comercio internacional”, *Nueva Sociedad*, 207, enero-febrero.
- Slipak, Ariel (2013), “Las relaciones entre la República Popular China y la Argentina bajo la lupa de los postulados del modelo de crecimiento con inclusión social”, *Voces del Fénix*, Año 4, 26, julio.

El concepto de equilibrio y el tratamiento del capital en algunos escritos de Hicks de los años 1930

Parte I

*Ariel Dvoskin**

El presente estudio -dividido en dos partes- analiza la evolución del pensamiento de Hicks durante los años 1930 respecto al concepto de *equilibrio* y a su relación con el tratamiento del factor *capital* dentro de la teoría marginalista. El objetivo de esta primera parte es mostrar el notable grado de entendimiento que, en sus primeros escritos sobre teoría económica, Hicks muestra respecto a la necesidad, para la posibilidad de establecer una correspondencia entre la teoría neoclásica y la observación, de tratar al capital como una magnitud homogénea entre los datos de la teoría, medida en términos de valor. Hicks da tres tipos de razones: a) en primer lugar, dicho tratamiento permite determinar un centro de gravitación de las variables efectivamente observadas; b) en segundo lugar, da plausibilidad a los mecanismos de sustitución; c) finalmente, permite determinar una posición persistente no estacionaria.

Palabras clave: Hicks - Capital - Centro de gravitación - Método de las posiciones normales - Método del equilibrio general temporáneo

* Universidad de Buenos Aires, República Argentina. advoskin@hotmail.com. Quisiera agradecer, sin por ello implicar, al profesor Paolo Trabucchi por las discusiones previas sobre los temas que aquí se discuten. Y especialmente al profesor Fabio Petri, por su invaluable críticas y su constante apoyo durante el proceso de elaboración de mi tesis doctoral en la Universidad de Siena, de la cual es producto este trabajo.

The concept of equilibrium and the treatment of capital in some of Hicks' early writings of the 1930s. Part I

The present study -divided in two parts- examines the evolution of Hicks' thought during the 1930s regarding the concept of *equilibrium* and its relation with the treatment of *capital* within marginalist price-and-distribution theory. The aim of this first part is to show that in his first contributions to economic theory, Hicks shows a remarkable degree of awareness of the need, to make the correspondence between marginalist theory and observation possible, to treat capital as a single factor measured in value terms among the givens of the theory. Hicks will give three different reasons for this: a) first, that this treatment of capital allows determining a theoretical position capable of having the role of a centre of gravitation; b) second, that it gives plausibility to the working of the factor substitution mechanisms; c) third and finally, that it allows determining a theoretical position that is persistent but non-stationary.

Keywords: Hicks - Capital - Centre of gravitation - Method of normal positions - Temporary equilibrium method

Fecha de recepción: julio de 2013

Fecha de aceptación: septiembre de 2013

I. Introducción a la primera parte y objetivos generales

§1. Dentro de la teoría neoclásica o marginalista del valor y la distribución¹ es posible distinguir entre dos tipos de versiones, o *métodos* de análisis, y que aquí denominaremos como *método tradicional* (o de las *posiciones normales*), y *moderno* (o *neowalrasiano*); este último, ya sea en la forma del equilibrio general temporáneo (de ahora en más, EGT) o de su par intertemporal (EGI), sintetiza el 'estado del arte' en que la teoría neoclásica se encuentra actualmente. Ahora bien, a primera vista la diferencia entre ambas versiones de la teoría se manifiesta como una distinción puramente *contingente* y por ende secundaria, *i.e.* como una diferencia en la *forma* que toman los *datos* de la teoría, en particular el dato relativo al factor capital. En efecto, mientras el método tradicional especifica dicho factor como una magnitud *homogénea*, medida en términos de *valor* (*cf. e.g.* Wicksell, 1934)², dentro del método neowalrasiano el capital es tratado dentro de los datos como aquél se presenta inmediatamente a la observación, es decir, como un *set heterogéneo* de medios de producción (*cf. e.g.* Debreu, 1959)³. Sin embargo, vista más de cerca aquella distinción es en realidad la expresión de una diferencia de *contenido* significativa: la imposibilidad del método moderno de determinar una posición teórica en la cual se verifique una tasa de retorno uniforme sobre el precio de oferta de los distintos bienes de capital.

Más adelante tendremos la oportunidad de examinar en detalle las importantes consecuencias que se derivan de esta diferencia. Por el

¹ Como veremos en mayor detalle en la próxima sección, en este trabajo dicha corriente de pensamiento vendrá identificada con aquella escuela para la cual los precios relativos de las mercancías vienen determinados por las *preferencias* de los individuos, el *set de técnicas disponibles* y las *dotaciones factoriales*.

² Para evitar posteriores confusiones, debe notarse que el tratamiento del capital como una magnitud homogénea dentro de los datos de la teoría no tiene en absoluto que ver con el uso de funciones de producción agregadas. Al igual que el sistema de equilibrio general de Walras (1954) en sus *Elementos de economía pura*, el sistema de equilibrio general desarrollado por Wicksell (1934) en sus *Lecturas de economía política* es un esquema plenamente desagregado, donde se producen distintos bienes de capital. Y todavía, Wicksell, como el resto de los autores neoclásicos tradicionales con la excepción de Walras (*cf.* siguiente nota), se ve obligado, por razones que serán explicadas a lo largo del texto, a especificar la dotación de capital existente en la economía como una magnitud de valor. (*cf.* Petri, 1978, para una comparación de los sistemas de Wicksell y Walras)

³ De allí el término neowalrasiano para hacer referencia a las versiones modernas de la teoría, ya que entre los fundadores de la teoría neoclásica, sólo en Walras (1954) y su seguidor Pareto es posible encontrar el tratamiento del capital como un *set heterogéneo* de medios de producción. *Cf.* sin embargo Dvoskin y Lazzarini (2013) para un análisis sobre las diferencias significativas entre Walras y el método neowalrasiano.

momento parece suficiente notar que dentro de la literatura especializada es generalmente reconocido el aporte fundamental que, con la presentación del EGT en *Valor y Capital* (1946[1939]), John R. Hicks realizó al desarrollo del método neowalrasiano. Sólo a modo de ejemplo, Kenneth Arrow, sin dudas una autoridad dentro del pensamiento neoclásico moderno, ha afirmado sobre la obra de Hicks: “por supuesto que *Valor y capital* causó la mejor impresión en mí” (Arrow, 1981, extraído de Weintraub, 1983, p. 29)⁴ ⁵. Sin embargo, han tenido mucha menos repercusión las posteriores críticas que en los años ‘50 y ‘60 el propio Hicks realizara a dicho método, precisamente cuando aquél comienza a dominar dentro de la teoría marginalista⁶. No es menos curioso que una gran parte de la literatura especializada (cf. e.g. Ingrao & Israel, 1990) haya también tendido a pasar por alto, o simplemente a ignorar, las primeras contribuciones de Hicks (1930, 1932a, 1932b, 1932c): allí, y solo unos pocos años antes de la publicación de *Valor y Capital*, se explican con particular claridad las razones por las cuales la posición determinada por la teoría debe *necesariamente* satisfacer la condición de uniformidad en la tasa de retorno sobre el capital invertido.

Que un autor tan influyente, y en un lapso tan breve, haya pasado de defender vigorosamente las versiones tradicionales de la teoría marginalista a adoptar en su lugar el método del EGT para explicar los precios, cantidades y distribución del ingreso que se observan en las economías de mercado, se presenta a primera vista como un interrogante que merece ser explicado, por el sólo hecho de que el tratamiento del capital dentro del EGT vuelve a esta noción simplemente *incompatible* con la concepción de equilibrio que emerge del método tradicional. Es el objetivo principal del análisis de la evolución del pensamiento de Hicks en los años 1930 dar una respuesta a esta cuestión.

La evolución del pensamiento de Hicks durante la década de 1930 será analizada en dos partes: en el presente artículo se examinarán en detalle las primeras contribuciones del autor británico a la teoría económica con el objetivo de mostrar que allí Hicks demuestra un grado de entendimiento notable respecto a la necesidad de la corriente neoclásica de incluir al capital como una magnitud de valor entre los datos de la teoría. Veremos que pueden distinguirse tres tipos de razones. a)

⁴ Las traducciones al castellano de las citas que aquí se reproducen son hechas por el autor.

⁵ Junto a Hicks, también Hayek (1941) y Lindahl (1939) pueden ser considerados como otros de los iniciadores del nuevo método de análisis. Sus contribuciones serán el objeto de un artículo posterior.

⁶ Cf. sin embargo Petri (1991). Cf. también De Vroey (2006) para una posición diversa, y cf. Dvoskin y Trabucchi (2013) para una réplica a la posición de De Vroey.

dicho tratamiento es necesario para determinar una posición del sistema económico que posea la suficiente persistencia como para ser capaz de tener el rol de un centro de gravitación de las variables efectivamente observadas; b) para dar plausibilidad a los mecanismos de sustitución directa e indirecta sobre los que reposa la explicación de la distribución, los precios relativos y el nivel de empleo en términos de curvas de oferta y demanda de factores; c) para determinar una posición persistente y no una posición estacionaria *strictu sensu*.

En la segunda parte se examinarán las razones que llevan a Hicks a abandonar el método tradicional y a reemplazarlo por el método basado sobre la noción de equilibrio temporáneo. La hipótesis principal que guiará nuestro trabajo puede sintetizarse de la siguiente forma: si bien al momento de escribir su *magnum opus* Hicks es plenamente consciente de que, a diferencia de lo que ocurre con la versiones tradicionales de la teoría, los precios relativos determinados por el método del EGT no permitirán realizar una tasa uniforme de beneficios, y también entiende las negativas consecuencias de este resultado, pretendo argumentar que, *incorrectamente*, Hicks parece creer que el EGT sí es de todos modos capaz de capturar las tendencias persistentes sobre la distribución del ingreso, los precios relativos y el nivel de empleo que, de hecho, dentro de la teoría marginalista *sólo* pueden ser justificados mediante el método tradicional.

En un nivel más general, esperamos que el análisis del pensamiento de Hicks sobre el problema del capital y su relación con el concepto de equilibrio permita al lector comprender las razones de la *situación crítica* en la cual la teoría neoclásica se encuentra actualmente: porque si la correspondencia entre la teoría neoclásica y la observación descansa necesariamente en la posibilidad de adoptar el método tradicional, y ello implica a su vez adoptar un tratamiento del capital como una magnitud de valor, entonces esta teoría debe ser abandonada, y *reemplazada* por una teoría alternativa; pues dicho tratamiento del capital es *inaceptable* porque dicha magnitud depende de los propios precios que la teoría pretende determinar.

II. Los primeros escritos de Hicks: el equilibrio como centro de gravitación y el tratamiento del capital como un factor homogéneo

§2. Antes de adentrarnos de lleno en el pensamiento de Hicks, es conveniente inspeccionar brevemente el método de las posiciones normales, aquel tradicionalmente utilizado para analizar los determinantes del valor y la distribución. Dicho método está abiertamente construido sobre

una única pauta básica, y que hasta pueda tal vez parecer evidente, pero con implicancias centrales para la teoría económica: la premisa de que es *imposible* para toda teoría determinar la magnitud exacta de los precios y cantidades que se observan en el mercado en *cada* instante. En otras palabras, detrás del método tradicional existe una visión del sistema económico como algo que se encuentra bajo la constante influencia de un número *potencialmente ilimitado* de factores o fuerzas, entre las cuales muchas de ellas no pueden ser sometidas a una investigación teórica de carácter general. El accionar de estas fuerzas refleja, en última instancia, la forma en que el sistema, a través de la interacción descoordinada de las distintas unidades económicas que lo componen, absorbe, *lentamente* y a través de la *prueba y el error*, los distintos impulsos que provienen fuera de aquél, o alternativamente la forma en que el sistema se adapta a los cambios que se originan dentro de la esfera económica misma (cf. Garegnani, 1976).

La plausibilidad de una teoría construida sobre la base de este método debe entonces *necesariamente* residir en la posibilidad de concebir los precios por ella determinados como, usando la expresión de Adam Smith (1979[1776], p. 75), el “centro” en torno del cual los precios efectivos, o “de mercado”, “gravitan”, *i.e.* la posición hacia la cual, a través de los infinitos accidentes que ocurren día a día en el mercado, los precios observados tienden constantemente. Esta posibilidad puede solamente asegurarse si dentro de la teoría es posible identificar, entre aquellas fuerzas que ejercen una influencia sobre el sistema económico, un *subgrupo* de factores relativamente *persistentes*, de modo de hacer exclusiva referencia a estos factores en la determinación de la posición teórica, o usando la expresión de Marshall (1961), “la posición normal” del sistema.

Dado que este método es expresamente concebido sobre la base de que el sistema económico es un objeto en *constante transformación* bajo la influencia de una amplia variedad de fuerzas, es entonces ilegítimo suponer que situaciones en las que dicha influencia no se encuentra presente existen realmente en las economías de mercado. Lo único que la distinción entre fuerzas de persistencia diversa permite es realizar dos tipos de distinciones analíticas: por un lado, entre la determinación de una posición normal específica y el estudio de la evolución de dicha posición en el tiempo; por el otro, entre la determinación de dicha posición y el estudio del proceso de gravitación hacia aquella.

Si la distinción entre las fuerzas de persistencia diversa refleja una diferencia *real*, antes de que el cambio en uno de los factores de mayor persistencia haya ejercido una influencia significativa en la posición normal del sistema, la tendencia hacia aquella de la posición efectiva habrá

tenido el tiempo *suficiente* para ejercer sus efectos de manera plena. Un razonamiento similar puede aplicarse a la influencia que las inversiones, producciones y cambios efectivos, que son *claramente* realizados sobre la base de precios efectivos (*i.e.* distintos a los determinados por la teoría), pueden ejercer sobre la evolución del sistema económico. Por un lado, estas actividades deben incluirse entre los obstáculos que constantemente impiden que la economía se encuentre efectivamente en la posición normal determinada por la teoría. Por otro lado, es precisamente a través de las producciones e intercambios a precios de mercado que los efectos de previas decisiones ‘equivocadas’ vendrán corregidos, *i.e.* que la tendencia hacia la posición normal se manifiesta.

§3. Como es ampliamente reconocido en la literatura, los autores clásicos y los primeros autores marginalistas acuerdan en que, con el objetivo de determinar una posición capaz de tener el rol de centro de gravitación del sistema económico, los precios que la teoría debe determinar deben admitir una tasa uniforme de rendimiento (neta de riesgo) sobre el capital invertido. En efecto, sostienen estos autores, una posición de reposo caracterizada por una tasa de rendimiento diversa en las distintas actividades tendría el mismo grado de persistencia, bajo condiciones de competencia, que una posición económica caracterizada por una situación en la que diferentes niveles de salarios fueran pagados por el mismo tipo de trabajo.

De este modo, la diferencia entre los pensamientos clásico y marginalista debe buscarse no tanto en el método utilizado, ni en la identificación del estado del sistema que debe actuar como un centro de gravitación. La diferencia de fondo reside en las fuerzas que ambas escuelas identifican como determinantes del centro de gravitación, diferencia que a su vez se manifiesta en las variables que, dentro de cada teoría, se toman como *datos* al momento de determinar la posición teórica. Si ahora nos referimos específicamente al pensamiento marginalista, los datos son representados por: a) las preferencias de los consumidores, b) las condiciones técnicas de producción, c) las cantidades de los distintos factores de producción y su distribución entre los distintos individuos⁷. Sobre la base de estos tres grupos de factores la teoría explica el funcionamiento de los *mecanismos de sustitución* en la producción

⁷ Como consecuencia del cambio en el método utilizado por la teoría neoclásica desde los años ‘30, dos grupos adicionales de datos son incluidos: c) las dotaciones de bienes de consumo inicialmente disponibles, d) las funciones de expectativas de los distintos agentes. Volveremos sobre el dato relativo a las expectativas en la segunda parte de este artículo.

⁸ Para un análisis de los determinantes de los precios relativos en la teoría clásica de la distribución, cf. Sraffa (1960) y Garegnani (1984)

(directa) y el consumo (indirecta), a partir de los cuales es posible derivar las conocidas curvas de oferta y demanda, y cuyo equilibrio determina la posición normal del sistema económico hacia donde la posición efectiva, asumiendo que las fuerzas identificadas por la teoría fueran correctamente elegidas, tiende constantemente. Es importante notar que, a diferencia de lo que ocurre en la teoría clásica, dentro de la teoría neoclásica la explicación de los precios relativos en términos de los datos a)-c) es al *mismo* tiempo una explicación de la distribución del ingreso y del nivel de empleo. En efecto, el accionar de los mecanismos de sustitución permite a la teoría concluir tanto que la distribución del ingreso en una sociedad determinada reflejará la *escasez relativa* de los factores, como así también la tendencia al *pleno empleo* de los recursos productivos en general, y del trabajo en particular.

Ahora bien, para determinar tal posición normal la teoría neoclásica no puede tratar al capital [un elemento del grupo c)] como éste se presente inmediatamente a la observación, es decir como un set físicamente heterogéneo de medios de producción: en efecto, no existe razón alguna para esperar que un set *arbitrario* de bienes de capital tenga la forma adecuada para producir los bienes de consumo en la proporción en que estos serán demandados por los distintos agentes en equilibrio, lo cual se manifestará en la existencia de tasas de retorno diversas sobre el precio de oferta de los distintos bienes de capital. La única posibilidad de determinar una tasa uniforme de beneficios es que la composición del capital sea el *resultado* del proceso de ajuste, es decir, que venga determinada *endógenamente*. Pero en tanto el capital sea incluido, como es distintivo dentro del pensamiento marginalista, entre los *datos* de la teoría, el método tradicional *dicta* que el capital sea tratado como una magnitud homogénea, capaz de cambiar de forma física sin modificar su cantidad (*cf.* Garegnani, 1960, 1990, Petri, 2004).

El tratamiento del capital como un factor homogéneo, análogo al trabajo o la tierra, no termina allí: porque dicho tratamiento es también esencial para dar *plausibilidad* a los mecanismos de sustitución, sobre los cuales hemos visto se basa la explicación neoclásica de la distribución. En efecto, el empleo de diferentes métodos productivos para la producción de un bien en particular, al igual que para la producción de distintos bienes, generalmente requerirá del uso de bienes de capital de *distinto tipo*⁹. Un cambio en la distribución del ingreso implicará generalmente un cambio significativo en la forma física de los bienes de capi-

⁹ Es claro que será siempre generalmente posible, empezando con una técnica dada, concebir una segunda técnica en la que se utilicen los mismos bienes de capital pero en una proporción diversa. Claramente sin embargo, dicha técnica no minimizará los costos a ningún nivel posible de precios.

tal existentes en un sistema económico particular. De este modo, para que sea posible concebir a los mecanismos de sustitución factorial como mecanismos que alteran las *proporciones* óptimas de los *mismos* factores productivos, es necesario entonces concebir a los distintos bienes de capital como ‘representaciones’ de una única magnitud homogénea.

II.1. Hicks y la plausibilidad de la sustitución factorial

§4. Pasemos ahora sí a examinar la forma en que se manifiesta la relación entre el tratamiento del capital y el concepto de equilibrio en los primeros escritos de Hicks: “*Marginal productivity and the principle of Variation*” (1932a) y “*Reply*” -a Schultz- (1932b). Estas contribuciones, en las que como veremos Hicks presta particular atención al tratamiento del capital dentro del sistema de Walras (1954), tienen el objetivo explícito de contribuir al debate en torno de la noción de productividad marginal a principio de los años 1930¹⁰.

Comencemos entonces por considerar cómo en dichos escritos Hicks afronta el problema de la plausibilidad de los mecanismos de sustitución factorial. Mediante el análisis de la noción de productividad marginal, y más en general, del mecanismo de sustitución en la producción (o directo), Hicks intenta explicar sobre qué bases es posible sostener que, ante cambios en la distribución del ingreso, las distintas empresas procederán a modificar la *proporciones óptimas* en que los distintos factores productivos son utilizados, *i.e.* aquellas que permiten producir cada unidad de producto al mínimo costo posible; es en efecto sobre la base de suficientes modificaciones en dichas proporciones que descansa la derivación de las curvas de demanda de factores sobre las que reposa a su vez la explicación neoclásica de la distribución. “La teoría de la productividad marginal”, sostiene Hicks,

asume que el cambio en el precio relativo de los factores será siempre seguido por un cambio en las cantidades empleadas de los factores, es decir, asume que los métodos técnicos de producción son libremente variables. Si ello no es así, será imposible reorganizar la producción con una unidad menos del factor, pero con la misma cantidad de los otros factores. La extracción de una unidad del factor... implicará [en este último caso, A.D.] que una porción de la oferta del resto de los factores deviene completamente inútil. Si el precio de una máquina cae mientras el del trabajo usado para operar la máquina se mantiene inalterado, será claramente de interés para el emprendedor que emplea ambos usar más máquinas y menos trabajo. Será de su interés, pero no sigue que pueda hacerlo. Porque si las máquinas han sido fabricadas de tal forma que requieren un trabajador, y sólo uno, para ser operadas, ningún

¹⁰ Para un análisis detallado de dicho debate, que tiene a Robertson y a Schultz como otros protagonistas fundamentales, cf. Trabucchi (2011).

cambio en los precios relativos puede inducir a una modificación en las proporciones en que el trabajo y la máquina son utilizados; porque las proporciones vienen fijadas por la técnica. (Hicks, 1932a, pp. 80–81)

De este modo, continúa el argumento,

una unidad adicional del factor, no acompañada por un incremento en la de los otros factores, no provocará... ningún incremento en el producto total. (Hicks, 1932a, p. 81)

Las reflexiones de Hicks sobre el principio de productividad marginal nos ayudan a comprender más acabadamente la razón de la necesidad de concebir al capital como un factor homogéneo dentro de la teoría neoclásica. Porque si las proporciones en que el trabajo se combina con las distintas “máquinas” están, al decir del autor, “*fijadas* por la técnica”, el tratamiento de cada bien de capital como un factor de producción *independiente* implicará que las posibilidades de sustitución serán *muy limitadas*, o directamente inexistentes; en el caso específico que analiza Hicks, la inexistencia de sustitución tenderá a reflejarse en un producto marginal nulo de los distintos factores. La implicancia de aceptar en este contexto que, *e.g.*, el salario es determinado por el producto marginal del trabajo implicaría aceptar un salario de equilibrio igual a cero. Pero esto, concluye el autor británico, es simplemente un “absurdo” (*ibíd.*); en efecto, un nivel de salarios nulo no ha sido *jamás* observado en las economías de mercado. En otras palabras, la objeción de Hicks es que en un contexto de sustitución nula -o muy limitada- estos implausibles resultados impiden alcanzar una correspondencia entre teoría y observación, lo cual no puede más que cuestionar la *relevancia* de la primera. El mismo punto es discutido en su artículo inmediatamente posterior. “Cuando la cuestión es determinar el precio de una máquina de escribir”, afirma Hicks a modo de ejemplo,

la regla ‘una máquina de escribir-un tipeador’ es importante. La posibilidad de variación es muy limitada, y uno no puede afirmar que el precio por el cual la máquina de escribir es rentada tiende a igualar su producto marginal (Hicks, 1932b, p. 298)

“Sin embargo”, continúa el argumento, “esta no es la forma en que la mayoría de los economistas ha deseado utilizar el principio de productividad marginal” (*ibíd.*), ya que “dicho principio es generalmente utilizado para valuar los factores de producción” (*ibíd.*), es decir,

la tierra, el trabajo y el capital, y el capital es capaz de ser transferido de un lugar a otro. (Hicks, 1932b, p. 298)

La conclusión de Hicks es equivalente a la que arribamos nosotros en §3: la teoría neoclásica no puede pretender dar una determinación del salario real como un salario *de equilibrio* en el muy breve período, pues la plausibilidad de la sustitución factorial descansa en la posibilidad de

que, ante cambios en la distribución, el capital sea capaz de tomar la forma física *adecuada* -aquella dada por las técnicas minimizadoras de costos para un nivel de distribución dado- *e.g.*, ejemplifica el autor, la de un “tractor”, “una máquina de escribir” o incluso “una oveja” (*ibid.*); pero esta adecuación de la forma de los bienes de capital no puede sino tomar un período de tiempo considerable. “Es bastante obvio”, concluye así el argumento de Hicks, que un cambio en la distribución del ingreso implicará también un “cambio en el tipo de bienes [de capital] producidos” (*ibid.*, p. 299), con la consecuencia de que el desarrollo de una teoría plausible de la distribución del ingreso en términos de las fuerzas de la oferta y la demanda requiere un tratamiento del capital análogo al de la tierra o el trabajo, *i.e.* como una magnitud homogénea. No es casual entonces encontrar a Hicks afirmando:

Los verdaderos factores de la producción son la tierra, el trabajo y *el capital monetario*. (Hicks, 1932a, p. 86, énfasis agregado)

En efecto, la única forma general en que es posible especificar al capital dentro de los datos de la teoría como un factor homogéneo, es tratarlo en *términos de valor*¹¹. La discusión del mecanismo de sustitución directa conduce de esta forma a Hicks a la misma conclusión a la que arribaron previamente autores como Wicksell, Böhm Bawerk, Clark o Marshall entre los fundadores de la escuela marginalista, es decir a la necesidad, en economías que producen bienes de capital, de recurrir al tratamiento del capital como un único factor medido en valor. A la misma conclusión arribará Hicks en su *Teoría de los salarios* (1932c)¹².

Sin embargo, la necesidad de concebir al capital como un factor homogéneo para explicar la distribución del ingreso en términos de curvas de oferta y demanda no emerge sólo dentro del contexto de la sustitución directa, sino también cuando se considera *exclusivamente* el accionar del mecanismo indirecto de sustitución. Veamos la cosa más de cerca. “Incluso cuando no hay variación posible, y todos los coeficientes de producción son fijos”, escribe Hicks,

es todavía falso que las retribuciones a los factores son indeterminadas y que el mecanismo de ajuste [*i.e.* la sustitución factorial, A.D.] se rompe. Porque muchos de los factores, el capital en particular, puede ser utilizado en muchas industrias diferentes, y si los beneficios en una industria son menores que en el resto, el capital tenderá a moverse. (Hicks, 1932a, p. 81)

¹¹ Si consideramos, por ejemplo, la especificación alternativa del capital como un factor homogéneo propuesta en la historia del análisis económico, *i.e.* el período medio de producción (cf. Böhm Bawerk, 1889), ésta será en general incapaz de respetar la condición de uniformidad sobre la tasa de beneficios, a menos claro que se construya sobre la base de hipótesis altamente restrictivas, *e.g.* la existencia de un único factor productivo y la ausencia de interés compuesto.

¹² Cf. Petri (1991).

Hicks procede a mostrar que, *incluso* si existe una sola técnica para producir cada bien, es todavía posible derivar curvas de demanda factoriales negativamente inclinadas y *suficientemente* elásticas de forma que, la intersección de aquéllas con las respectivas curvas de oferta, permita determinar un valor plausible de las variables distributivas. “Si los salarios aumentan”, ejemplifica Hicks,

entonces el retorno de los otros factores caerá. Pero como algunas industrias utilizan más trabajo que otras, los retornos al resto de los factores no caerán en la misma proporción en las diferentes industrias. Habrá entonces un incentivo para esos factores a moverse, el capital, por ejemplo, moviéndose fuera de las industrias de menor intensidad de capital a las de mayor intensidad. (Hicks, 1932a, pp. 82-83)

El efecto neto será de este modo una caída en la cantidad total de empleo, porque

en las industrias de menor intensidad de capital habrá desempleo, en las de mayor intensidad habrá una expansión en la demanda de trabajo. Pero como en las industrias de mayor intensidad la cantidad de trabajo necesaria para utilizar una cierta cantidad de capital es menor que en el resto, el capital transferido a su nueva posición absorbe una menor cantidad de trabajo que aquel que ha sido liberado. Hay desempleo neto. (Hicks, 1932a, p. 83)

Claramente, dada la especificidad de los bienes de capital que se utilizan en las distintas ramas productivas, la “cantidad de capital” “transferida” y empleada en “su nueva posición” no puede sino tomar una forma física *diversa* de aquella que tenía en su posición ‘original’; la composición del stock de capital luego del cambio en el nivel de salario real debe en otros términos emerger como un *resultado* del proceso de ajuste. La consecuencia, dado que la cantidad total del factor debe restar *invariable* durante el proceso de ajuste, es una vez más que dicha cantidad de capital debe especificarse como una magnitud de valor. De este modo, tanto para dar plausibilidad al funcionamiento de la sustitución directa como al mecanismo indirecto de sustitución, Hicks se ve obligado a aceptar que los bienes de capital no pueden ser tratados como factores independientes unos de otros, *i.e.* como factores a ser incluidos dentro de los datos del equilibrio. Aquéllos, por lo contrario, deben necesariamente ser variables endógenamente determinadas por aquél. Así, Hicks se ve también obligado a concebir a los distintos medios de producción como, tomando prestada una expresión de Clark (1899, p. 119), “representaciones” del *verdadero* factor, el “capital monetario”. Notemos entonces que el argumento de Hicks se sostiene en tanto el capital, ante cambios en la distribución del ingreso, sea efectivamente capaz de cambiar de forma física *sin cambiar* en cantidad. Volveremos sobre este punto en la segunda parte.

II.2. El tratamiento del capital y la determinación de un centro de gravitación

§5. Pasemos ahora a examinar cómo emerge a los ojos de Hicks la segunda cuestión relativa al problema del capital; es decir, aquella que concierne a la posibilidad de determinar un verdadero centro de gravitación de las variables efectivas cuando los distintos bienes de capital son considerados como factores independientes¹³. Es “perfectamente posible”, escribe Hicks al analizar el sistema de Walras y su seguidor Pareto¹⁴,

concebir una comunidad en la cual todas las ecuaciones de Pareto sean satisfechas, pero que no se encuentra en equilibrio. Porque en tanto las n mercancías que están siendo producidas sean mercancías arbitrariamente elegidas, cada individuo puede haber alcanzado su posición preferida dentro de aquel círculo, pero puede todavía tener el incentivo a moverse fuera de él... Sería posible para los productores de máquinas (digamos), o generalmente para los emprendedores en las primeras etapas de la producción, modificar el carácter de los bienes que producen, de forma tal de satisfacer las demandas de sus clientes con mayor precisión. Procediendo de esa forma, sería posible para ellos vender los nuevos bienes a un precio que les permitiera obtener un mayor beneficio del que habían obtenido anteriormente; mientras que por otro lado sus clientes serían mejor atendidos, ya que ellos también podrían obtener mayores beneficios. (Hicks, 1932a, p. 85-86)

En efecto, como es bien sabido al menos desde la contribución seminal de Garegnani (1960), el sistema de ecuaciones de capitalización de Walras es incapaz de determinar un conjunto de precios relativos en el que se verifique una tasa de rendimiento uniforme sobre el capital invertido. Al mencionar el incentivo que los distintos emprendedores tendrán a “moverse”, Hicks no hace sino *adelantar* el resultado de Garegnani, poniendo en evidencia dicha incapacidad. Si bien en el extracto anterior Hicks habla de “mercancías” en general -i.e. bienes de capital y de consumo- la raíz de su crítica al sistema de Walras-Pareto concierne la cuestión específica del tratamiento de los bienes de capital como factores independientes. Notemos en efecto cómo Hicks recurre al caso de las industrias de bienes de capital para ilustrar “el incentivo” que los emprendedores tendrán a “moverse” en pos de aumentar su nivel de beneficios.

¹³ Esta segunda cuestión ha sido prácticamente ignorada dentro de la literatura. La excepción es Trabucchi (2012).

¹⁴ Recordemos (cf. nota 3) que entre los fundadores de la teoría marginalista, solo Walras y sus seguidores intentan determinar una posición teórica sobre la base de un stock dado de medios de producción. Walras no termina sin embargo de darse cuenta de que la determinación de una posición teórica en la cual prevalezca la uniformidad en la tasa de beneficios es incompatible con el tratamiento de los bienes de capital como factores independientes.

La deficiencia fundamental que Hicks parece detectar en el sistema de Walras es el supuesto de que *solamente* los bienes de capital inicialmente disponibles pueden ser efectivamente reproducidos. En las palabras de Hicks, dentro del sistema de capitalización de Walras el emprendedor se encuentra “limitado” (*ibíd.*, p. 86) a elegir “artículos especializados, hechos para un uso especializado” (*ibíd.*). Pero este supuesto, objeto del autor, es hecho sólo “por conveniencia matemática”, “no posee” sin embargo, “absolutamente ningún significado económico” (*ibíd.*): en efecto, si los bienes de capital producidos fueran cualitativamente diversos de aquellos incluidos en la “arbitrariamente restrictiva lista de posibles mercancías” (*ibíd.*), los emprendedores podrían realizar un “mayor nivel de beneficios”, fenómeno que no hace más que revelar el estado de *desequilibrio* en el que se encuentra el sistema. Como Hicks ha escrito unas páginas antes:

Un sistema no se encontrará en equilibrio si alguna ventaja puede ser obtenida transfiriendo los recursos entre las distintas industrias. (Hicks, 1932a, p. 83)

Y ello es precisamente lo que las ecuaciones de Walras parecen revelar a los ojos de Hicks: la conveniencia de “transferir recursos entre las distintas industrias” y producir bienes de capital cualitativamente diversos de aquellos inicialmente disponibles en las dotaciones.

Hemos visto que el método tradicional se construye sobre la base de que es imposible determinar la posición exacta del sistema económico a cada instante, debido al constante accionar de una multitud de fuerzas accidentales. Todo lo que la teoría puede determinar es la posición hacia donde el sistema tiende pero solamente transcurrido un período suficiente de tiempo como para que el accionar de las distintas fuerzas de menor persistencia puedan compensarse unas con otras. A la luz de esta observación, estamos en grado de adelantar la implicancia fundamental que se deriva de la crítica de Hicks: una posición teórica en la cual la uniformidad en la tasa de retorno sobre el capital invertido no se verifique no podrá ser concebida como un centro de gravitación: dado que el capital en busca de sus máximos beneficios tenderá, al decir de Hicks, “a moverse”, antes de que, con la repetición de las transacciones y producciones los distintos errores puedan corregirse unos con otros, y los precios determinados por la teoría puedan emerger como una suerte de *ciego promedio* de los precios efectivos, aquella posición teórica determinada sobre la base de un stock arbitrario de bienes de capital habrá, generalmente, cambiado *considerablemente*¹⁵.

¹⁵ De hecho, en un escrito anterior dedicado a la evaluación de las teorías de los salarios de Marshall y Edgeworth, Hicks (1930) muestra que solo en un período suficientemen-

Así, si bien no con la claridad que luego encontraremos en Garegnani (1960, 1990)¹⁶, los pasajes anteriores revelan que en sus primeras contribuciones Hicks tiene un entendimiento notable de la principal inconsistencia del sistema de capitalización de Walras: la contradicción que surge de, por un lado, tratar a cada bien de capital como un factor independiente, y la de, por el otro, intentar determinar una posición teórica que pueda ser capaz de actuar como centro de gravitación de las variables efectivas, lo cual implica necesariamente que la composición del capital debe tomar la forma *adecuada* para satisfacer las necesidades de la producción y el consumo. Esta contradicción es de hecho explícitamente marcada por Hicks en su segundo artículo de 1932:

Todo set de precios de los factores de producción, determina no solamente las cantidades de factores demandados, y las cantidades de bienes intermedios y finales, sino también la *forma* de los bienes intermedios y finales. (Hicks, 1932b, p. 299, énfasis en el original)

A la luz de sus observaciones sobre el tratamiento walrasiano del capital, no es sorprendente encontrar una evaluación ciertamente negativa por parte de Hicks de la teoría del capital que emerge de los sistemas de Walras y Pareto. “Sus teorías”, afirma en efecto el autor,

son la última parte de su trabajo que uno puede considerar como acabada o aceptar sin la más cuidadosa consideración. (Hicks, 1932b: 297)

II.3. Un equilibrio persistente no estacionario

§6. Antes de finalizar nuestra discusión de los primeros escritos de Hicks debemos considerar un último aspecto del problema que nos ocupa. Hemos visto (§3) que el método tradicional se basa sobre la posibilidad de identificar aquellos factores que poseen la suficiente persistencia como para que sea legítimo considerarlos como un dato al momento de dar determinación a los precios relativos que deben tener el rol de centro de gravitación de las variables efectivas. Sería erróneo, sin embargo, suponer que dichos factores son realmente invariables en

te largo de tiempo, y mediante la repetición de las transacciones bajo esencialmente las mismas condiciones (i.e. los mismos datos), es posible afirmar que el nivel de salarios tenderá a coincidir con el valor del producto marginal del trabajo. En el breve período, una multitud de factores accidentales, sostiene el autor, como el poder de negociación de los empleadores, impedirá generalmente que el salario coincida con el producto marginal. La misma insistencia en la necesidad de la repetición de las transacciones emerge nuevamente en Hicks (1934).

¹⁶ Por ejemplo, Hicks no parece darse cuenta de que, incluso si los bienes de capital que deben ser producidos en equilibrio son cualitativamente idénticos a aquellos inicialmente disponibles, no hay razón para que la composición del stock de capital inicial sea la adecuada para determinar una posición en la que la tasa de beneficios es uniforme en las distintas industrias.

el tiempo. Una teoría construida sobre dicho supuesto tendría nula aplicabilidad en las economías reales, las cuales, como vimos, se encuentran en constante cambio, ya sea por factores que provienen de dentro del sistema económico, como por aquellos que vienen por fuera de aquél.

Si nos concentramos específicamente en el dato relativo al factor capital, es importante resaltar que los autores neoclásicos que adoptan el método tradicional simplemente *asumen* como constante dicha magnitud, es decir, hacen *deliberada abstracción* del proceso de acumulación en la determinación de la posición normal. Esta abstracción, legitimada a su vez por la *lentitud* con que la cantidad de capital se modifica a lo largo del tiempo en una economía determinada¹⁷, no debe en absoluto confundirse con la determinación de una posición *estrictamente estacionaria*, en la cual no sólo la composición, sino también *el valor* del stock de capital deviene una variable *endógenamente* determinada por la condición de ahorro neto igual a cero¹⁸.

En este punto, resulta conveniente notar que en sus primeros escritos, Hicks es claramente consciente de la diferencia entre las posiciones normal y estacionaria. Evidencia de esto es que, en su segundo artículo de 1932, y respondiendo a una objeción de Schultz (1932) sobre la naturaleza del equilibrio determinado por la teoría tradicional, Hicks sostiene que las condiciones de equilibrio son

similares en forma cualquiera sea el supuesto que hacemos sobre el comportamiento de los ahorros. Es entonces perfectamente natural, cuando uno está discutiendo la productividad marginal, asumir la constancia de los factores, por ser el supuesto de mayor simplicidad que uno puede hacer sobre esta esencialmente irrelevante cuestión. (Hicks, 1932b, p. 297)

¹⁷ E.g. Marshall (1890, p. 443) sostiene que “si estamos considerando... la totalidad de un gran país como un único mercado de capital, no podemos considerar a la totalidad de la oferta de capital como susceptible de ser alterada rápidamente y en un grado considerable”.

¹⁸ Sobre la diferencia entre posición normal y posición estrictamente estacionaria, cf. Robbins (1930). La confusión entre ambas tiene su origen en que también la primera ha sido identificada por Marshall, dada la abstracción del proceso de acumulación, con una posición estacionaria, pero en sentido estático. La segunda, por lo contrario, es estacionaria en un sentido secular. Para ayudar al lector a notar la diferencia entre ambas, tomemos como ejemplo el conocido modelo de acumulación de Solow. En cada momento del proceso de acumulación, i.e. a lo largo del sendero de crecimiento, la economía cuenta con una cierta dotación de trabajo y una cierta dotación de capital. De esta forma, en cada punto del sendero estos valores son datos exógenos a partir de los cuales puede determinarse una posición normal en términos neoclásicos, i.e. una posición donde la distribución refleja la escasez factorial. Por lo contrario, en el llamado ‘equilibrio’ de Solow, es decir, el punto hacia donde converge el sendero de crecimiento, la cantidad de capital es endógenamente determinada por la condición de un nivel de ahorro neto igual a cero.

Notemos entonces cómo Hicks acuerda en la posibilidad, dentro del método tradicional, de asumir como constantes variables que en realidad se modifican *lentamente*. En particular, que el método tradicional es perfectamente capaz de lidiar con sistemas económicos en los que se verifica acumulación neta positiva. No es casual entonces que, en el contexto de su discusión de la relación entre capital y equilibrio dentro de la teoría neoclásica tradicional, Hicks desestime la relevancia del problema de la acumulación como una cuestión “esencialmente irrelevante” al momento de describir, con el mayor grado de generalidad posible, los determinantes del valor y la distribución en un sistema económico en particular en un período histórico determinado¹⁹.

iii. Conclusiones preliminares

En esta primera parte del estudio del pensamiento de Hicks sobre la relación entre el tratamiento del capital y el concepto de equilibrio al interior de la teoría marginalista hemos intentado mostrar que en sus primeros escritos el autor británico da tres tipos de razones por las cuales la teoría neoclásica *debe* tratar al capital como una magnitud de valor al momento de explicar los precios, la distribución del ingreso y el nivel de empleo a través de las fuerzas de la oferta y la demanda. En primer lugar, hemos visto que Hicks es consciente de que dicho tratamiento es necesario para dar plausibilidad a los mecanismos de sustitución factorial. En segundo lugar, porque dicho tratamiento, al permitir una determinación endógena de la composición de los bienes de capital en equilibrio, permite asignar a este último su rol tradicional de ser un centro de gravitación de las variables efectivas, es decir, una posición que la economía solo tiende a realizar luego de un período de tiempo considerable y por medio de la prueba y el error. Finalmente, porque sólo dicho tratamiento permite determinar una posición no estacionaria en sentido estricto. Será el objetivo de la segunda parte de nuestro estudio examinar las razones que llevan a Hicks a abandonar dicho tratamiento del capital, y a reemplazarlo por el tratamiento walrasiano como un set heterogéneo de medios de producción.

¹⁹ Esencialmente la misma visión del método tradicional emerge en su artículo de 1933, donde Hicks cita a la autoridad de Lionel Robbins (1930) para mostrar la importancia de la noción de la posición normal tradicional (cf. nota 18).

Bibliografía (primera parte)

- Böhm-Bawerk, E. (1889) *The positive theory of capital*; Nueva York: G.E. Stechert.
- Clark, J.B. (1899); "Kinds of capital and of capital goods"; en Bliss, C; Cohen, A.; Harcourt G.C. (2005); "Capital Theory Volumes I, II, III"; Elgar Publishing.
- Debreu, G. (1959) *The Theory of Value: An axiomatic analysis of economic equilibrium*. Nueva Haven y Londres: Yale University Press.
- De Vroey (2006) "The temporary equilibrium method: Hicks against Hicks", *European journal of the history of economic thought*, Vol. 13: 2, pp. 259-278.
- Dvoskin, A. (2013) "An Unpleasant dilemma of contemporary general equilibrium theory". Artículo presentado en la XVII conferencia de la European Society of the History of Economic Thought (ESHET).
- Dvoskin, A.; Lazzarini, A. (2013) "On Walras' concept of equilibrium", *Review of political economy*, Vol. 25:1, pp. 117-137.
- Dvoskin, A.; Trabucchi, P (2013) "Prof. De Vroey on Hicks's recantation of the temporary equilibrium method.", Artículo presentado en la XVII conferencia de la European Society of the History of Economic Thought (ESHET).
- Garegnani, P. (1960) *Il capitale nelle teorie della distribuzione*. Milano: Giuffrè.
- Garegnani, P. (1976) "On a change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution", en BROWN, M; SATO, K; ZAREMBKA, P. (eds.) *Essays in modern capital theory*, Amsterdam: North-Holland.
- Garegnani, P. (1984) "Value and Distribution in the Classical Economists and Marx", *Oxford Economic Papers*, Vol. 36: 291-325.
- Garegnani, P. (1990) "Quantity of capital", en Eatwell, J. Milgate, M.; Newman P. (eds.) *The New Palgrave: Capital Theory*, Londres: Macmillan.
- Hayek F. (1941) *The pure theory of capital*; Londres: Routledge.
- Hicks, J.R. (1930) "Edgeworth, Marshall, and the indeterminateness of Wages", *The Economic Journal*, Vol. 40: 158, pp. 215-231.
- Hicks, J.R. (1932a) "Marginal productivity and the principle of variation", *Economica*, 35, pp. 79-88.
- Hicks, J.R. (1932b) "Reply (a Schultz)", *Economica*, Vol. 35, pp. 79-88.
- Hicks, J.R. (1932c) *The theory of wages*; London: Macmillan.
- Hicks, J.R. (1933) "Equilibrium and the cycle", en Hicks, J.R. (1982) *Interest and Wages, vol. II of Collected Essays on Economic Theory*; Oxford: Blackwell.
- Hicks, J.R. (1934) "Leon Walras", *Econometrica*, Vol. 2:4, pp. 338-48.
- Hicks, J.R. (1946[1939]) *Value and Capital*. 2^{da} ed.; Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J.R. (1965) *Capital and Growth*; Oxford: Clarendon Press.
- INGRAO, B.; ISRAEL, G. (1990). *The invisible hand. Economic Equilibrium in the History of Science*. Cambridge: MIT Press.

- Lindhal, E. (1939) *Studies in the theory of money and capital*; Edimburgo: Bishop and Sons.
- Lucas, R. (1986) "Adaptive Behavior and Economic Theory", *The Journal of Business*, Vol. 59: 4, pp. 401-426.
- Marshall, A. (1961[1890]) *Principles of economics*. 9th edición; Londres: MacMillan.
- Petri, F. (1978) "The difference between long-period and short-period general equilibrium and the Capital Theory controversy", *Australian Economic Papers*, Vol. 17:31, pp. 246-260.
- Petri, F. (1991) "Hicks's recantation of the temporary equilibrium method", *Review of Political Economy*, vol. 3, 268–88.
- Petri, F. (2004) *General Equilibrium, capital and macroeconomics: A key to recent controversies in equilibrium Theory*, Cheltenham: Elgar.
- Robbins, L. (1930) "On a certain ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium", *Economic Journal*, Vol. 40, pp. 194-214.
- Schultz (1932) "Marginal Productivity and the Lausanne School"; *Economica*, Vol. 37, pp. 285-296
- Smith, A. (1776[1979]) *An inquiry into the Nature and causes of the Wealth of Nations*; Oxford: Clarendon Press.
- Sraffa, P. (1960) *Producción de mercancías por medio de mercancías*; Oikos.
- Trabucchi, P. (2011) "Capital as a Single Magnitude and the Orthodox Theory of Distribution in Some Writings of the Early 1930s", *Review of political economy*; Vol. 23: 2, pp. 169–188.
- Trabucchi, P. (2012) "John Richard Hicks and the rehabilitation of the Walrasian treatment of capital"; Università degli studi Roma Tre; Cuaderno de trabajo Nº 150
- Walras, L. (1954[1926]) *Elements of Pure Economics*, 5th ed. (transl. W. Jaffé); Nueva Jersey: Kelly.
- Weintraub, E.R. (1983) "On the Existence of a Competitive Equilibrium: 1930-1954", *Journal of Economic Literature*, Vol. 21: 1, pp. 1-39.
- Wicksell, K. (1934 [1901]) *Lectures on Political Economy*. 2 vols.; Londres: Routledge.



LILIANA BERGESIO Y LAURA GOLOVANEVSKY (EDITORAS)

Industria y sociedad. El sector manufacturero en Jujuy y Argentina

Buenos Aires, Ediciones Ediunju, 2013

Industria y Sociedad. El sector manufacturero en Jujuy y Argentina es una compilación de quince artículos de 23 investigadores que analiza la industria de la región noroeste de nuestro país.

El texto colectivo que nos acerca la Universidad Nacional de Jujuy está dirigido a analizar rigurosamente las especificidades del sector. En esa dirección, cada uno de los quince trabajos que componen el libro refuerza las reglas generales del desarrollo industrial argentino, con las particularidades y agravantes de la distancia respecto de los centros industriales y la segmentación regional que caracteriza la estructura productiva de nuestro país.

El trabajo se inicia con un excelente prólogo de Alejandro Rofman donde se marcan los principales aportes y las novedades que presenta el trabajo: desde el rescate del proceso histórico que siguió la industria, la pluralidad de enfoques, la multidisciplinariedad con que se aborda el fenómeno y la amplitud temática.

Las editoras Liliana Bergesio y Laura Golovanevsky realizan una introducción donde se exponen los principales interrogantes que inducen a producir un trabajo de este tipo, exponiendo elementos conceptuales y discutiéndolos a la luz del conocimiento empírico sobre el tema. Los ejes desde los cuales se plantea el trabajo de investigación recorre centros neurálgicos de la sociología, la economía y la historia de la indus-

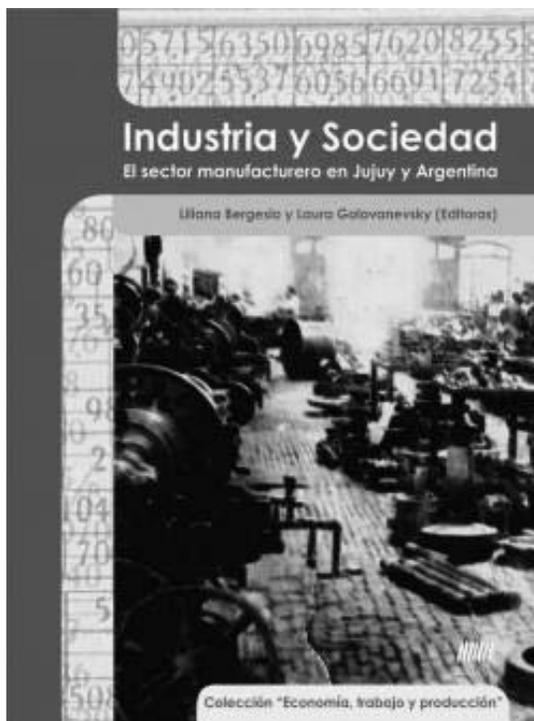
tria; a saber: qué industria existe, qué industria se quiere, qué actores la motorizan y de qué manera se distribuye la riqueza que genera (entre los actores, los sectores y las regiones).

Como bien plantean las editoras, analizar la industria en Jujuy implica problematizar la relación ambivalente entre el sector industrial y las políticas socioeconómicas a lo largo de la historia argentina, sistema que lleva a una reconstrucción fragmentada. Insertar este relato en el marco de la industria nacional es, a raíz de esos hechos, todo un desafío. En segundo lugar, incorporar una perspectiva de análisis que incluya factores políticos, económicos y sociales permitiría obtener una mirada de conjunto, donde la parcialidad no hace más que iluminar aspectos de la generalidad.

Liliana Bergesio y Laura Golovanevsky adelantan al inicio de la publicación la desmitificación de la idea de que la industria genera -por defecto- desarrollo, equidad y puestos de trabajo de calidad. Sin embargo, los trabajos que componen el libro demuestran que: a) Existen ramas industriales con fuerte contenido rentístico que limitan las posibilidades de generar procesos de desarrollo. b) Existen ramas o sectores donde la riqueza generada no redunde en una distribución progresiva del ingreso; en especial, si esa industria no se inserta en un Estado y un sistema social, político y económico que induzca a la equidad. c) Desde los años '90, la industria ha dejado de ser sinónimo de empleo formal, de calidad y estable.

Finalmente, se plantea la necesidad de una política industrial de largo plazo, con presencia del Estado en conjunción con actores económicos y sociales que aporten innovación tecnológica, educativa, de gestión ambiental, de infraestructura que atraviesen al Estado nacional, los estados provinciales y los gobiernos locales. A partir de allí, los distintos trabajos que integran "Industria y sociedad" abordan desde un punto de vista particular, alguna o varias de estas cuestiones.

El libro refleja el derrotero que siguió el proceso de (des)industrialización en el país, en la región noroeste y -más exhaustivamente- en la provincia de Jujuy. Consta de una primera parte donde se analiza la industria argentina en general con un primer artículo, de Alicia A. Malatesta, que revisa la temática hasta 1970. Allí se enuncia que la industria argentina nace vinculada con el desarrollo de la agroindustria y fuertemente ligada a los capitales externos. En tanto el segundo artículo, de Martín Schorr, plantea los principales rasgos de la estructura industrial del país desde la sustitución de importaciones a la actualidad, remarcando la debilidad que caracteriza a la burguesía nacional, la dependencia de la industria de los mecanismos de protección estatal; el efecto desindustrializador de la dictadura y del neoliberalismo; para



finalizar señalando la necesidad de trabajar en una estrategia nacional de desarrollo basada sobre la reindustrialización y la distribución del ingreso. Luego Ariel Osatinsky y Pablo Paolasso analizan el deterioro de la industria azucarera en Tucumán; en tanto Juan P. Balderrama, Abel Fernández Castro y Ricardo Martínez trabajan sobre la industrialización salteña; Laura Golovanevsky y César Cabrera examinan la industria en Jujuy; y Benito C. Aramayo y Guillermo H. Sapag estudian la evolución del producto bruto geográfico de Jujuy.

La segunda parte profundiza en el análisis de la industria en la provincia de Jujuy abordando múltiples facetas: a) Los inicios desde la década de los '30 hasta el peronismo a cargo de Adriana Kindgard. b) Una semblanza de Altos Hornos Zapla y la industria siderúrgica realizada por Liliana Bergesio y Fernando Castillo. c) Un análisis de los parques industriales existentes en la provincia de Ivone Carrillo, María E. Lóndero y Alfredo Matas. d) El impacto de la reconversión productiva en Palpalá que hace foco en el deporte, el turismo y los microemprendimientos de base siderúrgica, realizada por Ivone Carrillo, María E. Lóndero y Alfredo Matas. e) Las agroindustrias son trabajadas por

Fernando Medina. f) El sector industrial y el empleo en Jujuy en el Siglo XXI es analizado por Laura Golovanevsky, María E. Marcolei y Alfredo Martínez. g) La educación de artes y oficios en el sistema educativo es descrita y analizada por Sandra S. Coca. h) Un análisis de los aportes de la minería al desarrollo industrial es producto de Ivone Carrillo, Fernanda Colque y María E. Lóndero. Y, por último, i) Una reflexión a cargo de Mónica R. Echenique sobre los actores sociales que participan en los conflictos en torno del sector minero.

El libro muestra los avatares de la industria en general desde la sustitución de importaciones hasta la posconvertibilidad; repasa las distintas industrias que se implantaron en la región para luego abocarse en profundidad a las actividades que prosperaron en la provincia de Jujuy: la industria siderúrgica, la industria azucarera y la minería.

El ejercicio de poner el foco en una región periférica de la estructura productiva del país no hace más que aumentar los sesgos que caracterizan el proceso de desindustrialización, sin que aún se hayan percibido los rasgos de una posible reversión del proceso. En efecto, el NOA sigue caracterizándose por un tipo de desarrollo encabezado por pocas grandes industrias, con escasísimos eslabonamientos productivos, poca generación de empleo de calidad y escaso desarrollo tecnológico. Antes que un entramado industrial debe hablarse de enclaves industriales basados sobre la explotación de bienes primarios con escaso valor agregado. Como consecuencia, la estructura social de la provincia y la región adolece de grandes desigualdades, altos niveles de pobreza, poca articulación productiva y alta concentración económica.

Marisa Duarte
Dra. en Sociología

MARTÍN SCHORR (COORDINADOR)

**Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?
Estudios de economía política**

Buenos Aires, Miño y Dávila, 2013

Reseñar este libro implica una doble satisfacción. Primero, por comprobar que la línea de trabajo iniciada por el inolvidable Daniel Azpiazu es continuada por un grupo de jóvenes investigadores conformado por María José Castells, Esteban Ferreira, Pablo Manzanelli, Martín Schorr y Andrés Wainer, que muestran el mismo entusiasmo y compromiso con el desarrollo nacional que su maestro. Segundo, porque a pesar de su lamentable partida hace ya dos años, Martín Schorr coordina este equipo con los mismos valores de su antiguo director y mentor.

Reflexionando acerca de la relación tutor - alumno, Balducci afirma: *“tutorear constituye uno de los desafíos más profundos y difíciles [...]: remite al que “sabe” y su posicionamiento y obrar respecto del que aprende con el objetivo de aprobar, consagrarse, triunfar en el campo de un conocimiento. En ese vínculo se juegan actitudes básicas de saber-poder y respeto o no por el otro, que condicionan los estilos clásicos de ejercicio del rol: autoritario, permisivo, democrático”*. Si extendemos el alcance de esta interpretación a la relación entre el coordinador de este volumen y los coautores, podemos afirmar con convicción que Schorr se encuentra entre los últimos, debido a su probada capacidad de orientar alentando las ideas del otro. Si, como afirma el coordinador, retomando las palabras de Kaldor, el conocimiento se alcanza de manera colectiva, debe enfatizarse que ello fue posible merced -entre otros factores- a su disposición para incentivar el proceso.

El libro, conformado por siete capítulos y una introducción, aborda rigurosa y minuciosamente la muy relevante pregunta acerca de si la etapa económica iniciada en 2002 constituye un período de desarrollo o crecimiento industrial. Naturalmente como en toda obra colectiva, los trabajos poseen puntos de contacto y especificidades. Entre los primeros se destacan dos: el análisis de la realidad social a partir de una perspectiva de economía política y las conclusiones centrales.

En efecto, la lectura de los diferentes capítulos pone en claro cuatro hallazgos, uno central y tres subsidiarios de aquel. El primero responde al interrogante incluido en el título del libro: en el nivel industrial la posconvertibilidad² se caracterizó por un importante crecimiento -con su momento más intenso en el subperíodo 2003-2007-, que no redundó en un cambio estructural o, en palabras de los autores, en un desarrollo industrial.

¹ Balducci, María Rosa, “De maestros y tutores”, *Página 12*, Suplemento Cash, 11/9/2011.

² Retomando el comentario de Fernando Porta durante la presentación de este libro, los científicos sociales tenemos como asignatura pendiente precisar una caracterización en clave socioeconómica del período iniciado en 2002 en base a las particularidades intrínsecas del patrón de crecimiento.

¿Por qué no hubo desarrollo? La explicación reside en tres aspectos, que implican continuidades con la etapa de vigencia del régimen de convertibilidad. Primero, la situación de dependencia tecnológica no se revirtió, lo cual llevó a que las manufacturas de alto contenido tecnológico se siguieran importando o se produjeran localmente de forma limitada, bajo la forma de “ensambladuras” al estilo del polo electrónico instalado en Tierra del Fuego. Esto tiene un impacto adicional a nivel macroeconómico, en tanto la situación deficitaria del sector industrial acentúa la restricción externa crónica que caracteriza a las economías periféricas.

Al respecto, en el capítulo 4 se evidencia con claridad que el perfil de las exportaciones industriales por contenido tecnológico no sufrió grandes modificaciones, a excepción de un leve incremento de las exportaciones de mediana y baja tecnología entre las que se destacan el oro y los refinados de petróleo. En este punto, sin embargo, cabe señalar que la evaluación del desempeño de la Argentina podría matizarse en la medida que se lo compara con lo sucedido en el nivel regional. El *boom* de los precios de las materias primas observado durante la década de 2000 llevó a una reprimarización de las exportaciones de los principales países de la región. Por consiguiente, el balance para nuestro país en relación a la transformación de la estructura de las exportaciones durante la década muestra claros: si bien no se lograron grandes avances, se evitó retroceder hacia una reprimarización como sucedió en los países vecinos de no mediar tácticas alternativas -por cierto, limitadas- de gestión del comercio exterior.

En segundo lugar, el crecimiento industrial se dio notablemente en el marco de una profundización de la concentración y extranjerización de la industria, proceso acentuado en los sectores más dinámicos. En efecto, los autores encuentran que el peso de las 100 empresas de mayor facturación en la producción de la industria manufacturera aumentó considerablemente entre 2001 y 2010 (del 35% al 41%). También señalan que este proceso constituye un factor relevante a la hora de entender la evolución de la inflación durante la posconvertibilidad, ya que las ramas altamente concentradas explican casi el 65% de la inflación mayorista del sector industrial. En relación al comercio exterior industrial, en el capítulo 1 se muestra que entre 2001 y 2010 las 50 principales empresas aumentaron su participación en el total de las exportaciones industriales del 64,5% al 82,4 por ciento.

Otro rasgo central señalado por los autores es la continuidad del proceso de extranjerización de la industria argentina iniciada durante la década de los '90.



Entre 2002 y 2010 la participación de las empresas extranjeras en las ventas de la cúpula industrial pasó del 58% al 71%. Debido a que los datos llegan a 2010 no toman en cuenta la transformación que implicó la nacionalización de YPF, la principal empresa argentina, sobre la caracterización de la cúpula empresarial. Si bien el proceso de expropiación está lejos de estar concluido, destacándose la demanda de compensación interpuesta por Repsol en el CIADI por más de 10 mil millones de dólares, será interesante analizar en futuros trabajos la evaluación del impacto de esta medida sobre las consideraciones precedentes.

En tercer lugar, los autores resaltan el carácter acotado de la reindustrialización complementando el análisis del conjunto de la industria con los resultados de estudios de sectores específicos. En el capítulo 5, por ejemplo, el eje está puesto en el notable déficit comercial que acompañó al crecimiento de la producción de automóviles y maquinarias durante la posconvertibilidad, un tema de notable importancia y actualidad. En el siguiente capítulo, se pone de relieve la especialización regresiva -con una tendencia a la primarización- que adoptó la industria del cuero y se realizan recomendaciones de política pública para revertir este proceso. A modo de cierre del libro, los autores analizan la expansión de la industria textil y de indumentaria y su impacto en la creación de empleo de baja calidad.

Las consideraciones previas los llevan a concluir que el crecimiento no ha redundado en desarrollo, para lo cual, afirman, sería necesaria la redefinición del estilo de industrialización y de las políticas de fomento al sector. Los sólidos análisis -apoyados en diversas fuentes de datos- incluidos a lo largo del libro otorgan un solvente sustento empírico a esa afirmación. Pensando en la continuidad del trabajo, cabría pensar en líneas que profundicen sobre las diferencias conceptuales entre crecimiento y desarrollo y, al mismo tiempo, sitúen la experiencia argentina de los últimos años en función de la trayectoria de países considerados exitosos en avanzar de la primera instancia a la segunda. Estos aportes contribuirán a enriquecer la densidad analítica de la línea de investigación y, por ende, a amplificar todavía más su alcance explicativo.

Alejandro Gaggero

Dr. en Cs Sociales. CONICET

Pablo Nemiña

CONICET - IDAES/UNSAM - FLACSO

JOSÉ MUZLERA

La modernidad tardía en el agro pampeano: sujetos agrarios y estructura productiva

Bernal. Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes. Colección Convergencia. 2013

Este libro analiza -desde una perspectiva sociológica- las transformaciones de la modernidad tardía en el agro pampeano y sus actores, a partir de dos ejes analíticos; uno centrado sobre los sujetos colectivos y otro en los pueblos, la territorialidad y las relaciones interpersonales e intergénero.

El autor propone dos objetivos que guiarán la estructura del libro. El primero de ellos es analizar dos tipos productivos del agro pampeano: los contratistas y los productores familiares capitalizados de tipo chacarero. El segundo -más teórico- es retomar una de las grandes preocupaciones de la sociología: la tensión entre estructura y agencia.

La principal fuente de datos proviene del trabajo de campo realizado por el autor desde 2005, en 11 partidos bonaerense, y 2 de la provincia de Santa Fe. Pone énfasis en las entrevistas a los distintos actores sociales involucrados: productores, exproductores, contratistas e “informantes clave”. Un claro ejercicio de triangulación metodológica a partir de datos cualitativos y cuantitativos, se expresa en gráficos y cuadros elaborados a partir de distintos coeficientes (como el de Gini y Theil). Con respecto a las fuentes secundarias, abundan las referencias bibliográficas, que permiten contar con un estado de la cuestión respecto a discusiones y planteos de abordaje del tema, acompañados de una propuesta teórica articulada con los casos empíricos. Tal el hilo conductor de la estructura del libro.

El primer abordaje, centrado sobre los sujetos colectivos, analiza los procesos de resistencia, profesionalización y transformación de los chacareros y los modos de organización, capitalización y vínculos empresariales- familiares de los contratistas de máquinas agrícolas. La profundidad de los cambios que afectan al actual orden global -dice el autor- provocaron una profunda reestructuración de las relaciones sociales, respecto de los marcos de regulación colectiva desarrollados en la época anterior. En el contexto actual, de la modernidad tardía el riesgo y las contradicciones son fenómenos sociales que se padecen personalmente e individualizan la búsqueda de las soluciones. Esta reestructuración en el sector agrícola conlleva un nuevo modelo de articulación entre agro e industria: una producción primaria que requiere

alta tecnología en todas sus etapas, productores que comienzan a comercializar directamente con exportadores, exportadores que toman tierras, productores que no se involucran físicamente con la producción y una proliferación de empresas prestadoras de servicios culturales conforman un nuevo escenario con renovados actores.

Los nuevos escenarios productivos requieren no sólo la incorporación de tecnologías actualizadas, sino también cálculos precisos y un planeamiento del proceso. La profesionalización requerida en esta nueva etapa, se vincula con una mecanización llevada a cabo

adquiriendo maquinarias más moderna y más precisa e incorporando nuevas prácticas y semillas transgénicas. Las consecuencias del proceso devienen en nuevos sujetos en el agro, algunos con gran capacidad de acumulación y otros desplazados al no “ajustarse” al modelo vigente.

Uno de los grandes aportes del autor es definir los nuevos sujetos, a partir del nivel de capitalización, pero considerando también dimensiones identitarias y culturales en su relación con otros factores, como los que establecen los sujetos entre sí, los medios de producción, la propiedad de la tierra o la valoración de su fuerza de trabajo en cada contexto temporal y espacial. A partir de estas variables subjetivas, establece tipologías para pensar los sujetos productivos, considerando las tensiones desplegadas por éstos para poder explicar continuidades y rupturas en el agro pampeano contemporáneo. Se trata de uno de los aportes sustantivos de esta obra.

La segunda perspectiva analítica aborda las relaciones de sociabilidad en los pueblos, la territorialidad y los vínculos interpersonales e intergénero referidos al agro. Se trata de una visión ampliada del medio rural integrando complejos rurales-agrícolas-urbanos de encadenamientos relacionados con la producción, pero también con el consumo. Respecto de los vínculos entre hombres y mujeres, así como sus comportamientos referidos a instituciones como la familia, la escuela o el trabajo, el autor considera que deben ser comprendidas en el comple-



jo proceso de transformaciones, que afectan los anclajes y “desanclajes” sociales de los individuos, con las tensiones propias entre la modernización y la tradición, que atraviesan todos los ámbitos sociales.

A pesar de la conexión con las grandes urbes y de la producción con el mercado mundial, el nivel local sigue siendo uno de los ámbitos físicos y socioprodutivos indispensables de creación o adaptación a los cambios en la actividad agropecuaria. Durante los años de esta modernidad tardía -sostiene Muzlera- empezó a superponerse, y en muchos caso a imponerse, una modernización distinta, con un funcionamiento territorial complejo y a menudo contradictorio, donde coexisten diferentes niveles de organización de la sociabilidad, en la esfera de lo personal y de lo productivo. En los procesos de modernización de los espacios agrarios, disminuye la importancia del trabajo manual y paulatinamente se abren relativos espacios para las mujeres, al permitírseles la inserción condicionadas por los usos y costumbres de la sociedad.

A modo de cierre el autor pondera como insuficientes las categorías tradicionales para entender los sujetos del agro actual y sus acciones. La modernidad tardía, en tanto sustrato cultural del capitalismo, produce cambios en la estructura productiva y en los sujetos que forman parte de ella; las características del nuevo modelo agrario ponen en cuestión no sólo las posibilidades de persistencia de los sujetos -sobre todo de los productores familiares- sino también de un rasgo constitutivo de la modernidad: su relativa estabilidad, un aspecto importante que el autor subraya. La modernidad tardía resulta en sujetos más vulnerables que los de las generaciones precedentes. Estas transformaciones producen tensiones y contradicciones tanto en la estructura y en la lógica de los sujetos productivos. Es tarea de la sociología rural repensarlos y definirlos.

En este sentido, el libro de José Muzlera es un gran aporte al debate permanente en torno a la estructura agraria y a los sujetos sociales que la conforman. La propuesta de análisis -si bien proviene de la sociología- no es unidisciplinar. Contribuye a la discusión de todos los investigadores sociales a la hora de abordar lo que el autor denomina “nuestro agro”.

Lisandro Rodríguez

Becario CONICET- CEAR- UNQ

lisandrorodriguez@gmail.com